

EL COLEGIO DE MEXICO
CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

LOS INTERESES PRIVADOS NORTEAMERICANOS EN MEXICO:
LA CAMARA AMERICANA DE COMERCIO DE MEXICO.

Guadalupe González González

Tesis para aspirar al grado de Licenciada en
Relaciones Internacionales

México, D.F.

1979

INDICE

INTRODUCCION.....	i
I. MARCO TEORICO: TEORIA DE GRUPOS DE PRESION.....	1
A) Problemas conceptuales.....	7
B) Elementos de análisis.....	11
II. HISTORIA DE LA CAMARA AMERICANA DE COMERCIO EN MEXICO.....	27
A) El período formativo (1917 - 1929).....	30
a.- Los empresarios y en nuevo régimen.....	37
b.- Los intereses privados extranjeros y el nuevo régimen.....	42
B) Período crítico (1929 - 1939).....	53
a.- La inversión extranjera ante la crisis de 1929.....	53
b.- Los empresarios nacionales y extranjeros y el gobierno de Cárdenas.....	57
c.- Tiempos difíciles para la CAMCO.....	63
C) Período de conciliación (1940 - 1949).....	69
a.- La guerra y el fortalecimiento del empresario nacional.....	69
b.- La CAMCO como intermediario entre dos gobiernos.....	77
D) Período de modernización y crecimiento (1950 - 1970).....	83
a.- Los nuevos aires de la inversión extranjera.....	84
b.- El auge de las organizaciones empresariales.....	90
c.- El despertar de la CAMCO.....	95
Conclusiones.....	106
III. LA CAMARA AMERICANA DE COMERCIO: ORGANIZACION, FUNCIONAMIENTO Y ACTIVIDADES.....	125
A) Objetivos.....	126
B) Status jurídico.....	129
C) Financiamiento.....	134

INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como objetivo, el análisis histórico-formal de la agrupación representante de los intereses privados norteamericanos en México, y su funcionamiento como un grupo de presión que busca ejercer influencia sobre el proceso de toma de decisiones en el sistema político mexicano a fin de asegurar un clima de inversión seguro y estable.

El interés por llevar a cabo una investigación sobre este tema, surgió como una respuesta a la inexistencia de estudios específicos acerca de los efectos de la inversión extranjera directa, en las estructuras políticas e ideológicas en México. El hecho de que las empresas extranjeras tienen un impacto definitivo sobre la estructura económica de los países donde operan, es un fenómeno bastante conocido y que ha sido objeto de amplios y numerosos estudios. Sin embargo, hay pocos análisis que centren su atención sobre las maneras en que los intereses económicos extranjeros influyen sobre las estructuras políticas e ideológicas de esos mismos países, y de como buscan asegurar la existencia de patrones de comportamiento a través de la formación de organizaciones por medio de las cuales, estos intereses son representados de manera global. Estas organizaciones funcionan generalmente como grupos de presión.

La hipótesis general que ha guiado esta investigación, sostiene que el fenómeno de la penetración de capital extranjero en México, tiene consecuencias de mayor alcance que los efectos especialmente económicos, y que dichas consecuencias representan un impacto significativo en las instancias políticas e ideológicas del país. La existencia de condiciones económicas favorables al desarrollo de la IED no garantiza la presencia de un clima global de inversión seguro, de aquí que las empresas extranjeras busquen la instauración y el mantenimiento de ciertas condiciones políticas e ideológicas que aseguren el libre crecimiento de sus actividades económicas. Es a través de la formación de organizaciones como la CAMCO, que los empresarios extranjeros expresan sus puntos de vista, canalizan sus demandas y defienden sus intereses económicos concretos.

El trabajo ha sido estructurado de la siguiente manera. En el primer capítulo se reúnen los principales conceptos y elementos de análisis necesarios para el estudio concreto de las actividades políticas de los intereses económicos extranjeros. El análisis se enmarca dentro del enfoque teórico de los grupos de presión. Este esquema resulta de gran utilidad para la descripción ordenada de las características internas de la CAMCO, y la interpretación del alcance de sus actividades como un grupo de presión formalmente establecido.

En el segundo capítulo se analiza el proceso de formación, evolución y consolidación de la CAMCO. El marco de interpretación que se utiliza para la comprensión de distintas etapas históricas de la organización, tomando en cuenta tres elementos básicos que han influido de manera determinante en su evolución como grupo de presión. El primer elemento se refiere a las modalidades del fenómeno de penetración del capital extranjero en México, en la medida en que este ha conformado la base económica de la CAMCO. El segundo elemento de análisis utilizado, es el desarrollo global del sistema político mexicano, el cual constituye el contexto en el que la Cámara ha venido actuando. Por último, el tercer elemento se refiere a la identificación de la posición que ocupa la CAMCO en el sistema global de los grupos dominantes de la sociedad mexicana.

En el tercer capítulo se analizan los aspectos formales de la CAMCO, así como aquellos elementos que definen su situación dentro del marco de la estructura económica en México. Desde esta perspectiva, se analizan los elementos relacionados con la organización y los procesos internos del grupo, sus elementos de poder, sus tácticas de influencia, los objetivos de su acción, los intereses que representa y los vínculos que mantiene con otros grupos de la sociedad mexicana. En esta parte, se describe de manera detallada la CAMCO centrándola la atención en sus estructuras, más que en su actividad concreta.

Por último, en el cuarto capítulo se hace un análisis sobre las formas concretas de la actividad de la CAMCO durante el gobierno de Echeverría. A principios de la década de 1970 varios factores de carácter interno y externo, llevaron a la CAMCO a adoptar una política mucho más activa y abierta que en el pasado. Los años del régimen de Echeverría correspondieron a un período en el cual las relaciones entre el estado mexicano y los inversionistas extranjeros fueron sufriendo un deterioro significativo. En este capítulo el análisis se centra en las actividades de la CAMCO frente a dos temáticas dentro del panorama nacional en ese período: a) el debate en torno al papel de la empresa privada nacional y extranjera en el desarrollo nacional, y b) los cambios de la política oficial sobre inversiones extranjeras y la adopción de varias reformas legales tendientes a la regulación de las actividades del capital foráneo. En base al estudio concreto del proceso de negociación entre la CAMCO y el gobierno mexicano en estos años, se intenta dar respuesta a varias preguntas: ¿cuáles fueron las causas que motivaron la reactivación de las actividades de la CAMCO como grupo de presión durante los setentas?, ¿cuál fue el alcance real de las presiones ejercidas por la CAMCO de manera conjunta con otras organizaciones de empresarios mexicanos, en términos de los cambios en la política oficial sobre inversión extranjera? y ¿que modalidades a-

doptó la actividad de presión de la CAMCO ? .

A lo largo de la realización del trabajo, nos enfrentamos a varias limitaciones de carácter metodológico básicamente. En primer lugar, resulta muy difícil el análisis de las actividades de los grupos de presión, en la medida en que la mayor parte de las formas de interacción entre el Estado mexicano y los grupos económicos dominantes del país, se -- dan a través de canales ocultos e informales. De aquí que no sea posible seguir de manera detallada el proceso de toma de decisiones, a fin de determinar con exactitud los límites y los alcances de la actividad de los grupos empresariales en la dirección concreta que adoptan las políticas gubernamentales. Por otra parte, nos enfrentamos a varios problemas en la recopilación de información sobre las características internas de la CAMCO y su participación específica en algunos momentos de la historia de las relaciones entre el Estado y la iniciativa privada. No fué posible tener acceso directo al archivo general de la CAMCO, por lo que la principal fuente de información fueron las numerosas publicaciones internas de la organización (revistas, folletos, estudios, actas de asamblea, reportes anuales, informes de actividades, etc.), así como el seguimiento de sus declaraciones en la prensa nacional y en las principales publicaciones periódicas de la comunidad empresarial nacional.

Por último, quiero extender mi agradecimiento a todas aquellas personas que contribuyeron a la realización de este trabajo. De manera especial, a la profesora Olga Fellicer de Brody, directora y asesora de este trabajo, cuya enorme -- disposición y valiosa crítica sirvieron de estímulo al autor e incidieron de modo definitivo en en los posibles aciertos -- de la investigación. Al Lic. Carlos Arriola, Secretario General de El Colegio de México, por su valioso apoyo durante la realización del presente estudio. A Silvia Ortega, profesora e investigadora del área de sociología en la Universidad Autónoma Metropolitana, por la enorme ayuda que prestó en la recopilación de información y la definición de algunas de las ideas generales que sustentan la presente investigación.

CAPITULO I

MARCO TEORICO: LA TEORIA DE LOS GRUPOS DE PRESION

En el presente capítulo se pretende dar una visión general de los principales conceptos, presupuestos e hipótesis de la teoría de los grupos de presión, tratando de determinar los alcances y las limitaciones que presenta este enfoque para el estudio de los patrones de interacción entre los grupos empresariales extranjeros en México y el Estado mexicano. Consideramos que el enfoque teórico de los grupos de presión presenta amplias posibilidades para la descripción ordenada y el análisis de las actividades de la Cámara Americana de Comercio de México (CAMCO), la cual se constituye como una organización formal, independiente y representante de los intereses privados norteamericanos en México y de una parte significativa de la iniciativa privada nacional.

La primera reflexión necesaria en el estudio de los grupos de presión en México, debe hacerse en torno al origen y la aplicación tradicional del concepto mismo dentro de la ciencia política contemporánea. Por una parte, la teoría de los grupos de presión ha sido elaborada en el contexto de las sociedades liberales occidentales y en base a la observación empírica del proceso político en los Estados Unidos y en otros países industrializados de Occidente. En este sentido, como señala Leon Dion (1), los principales conceptos de la teoría de los grupos

de presión, parecen ser peculiarmente válidos para el análisis de sistemas socio-políticos altamente diferenciados, económicamente desarrollados y políticamente abiertos, como lo es el sistema norteamericano. Sin embargo, el problema de las connotaciones y limitaciones culturales del enfoque no prueba que la teoría de los grupos de presión sea inútil o inadecuada para el análisis de otros sistemas como el mexicano, aunque sí constituye un argumento poderoso en favor de que se tomen precauciones en la aplicación de sus conceptos y categorías (2).

Por otra parte, es necesario aclarar que la teoría de los grupos de presión, presenta una orientación normativa bien clara, plenamente identificada con los supuestos ideológicos de las llamadas democracias occidentales. Esta teoría parte del supuesto de que la sociedad debe concebirse como una pluralidad de grupos interactuantes, de tal manera que el proceso político no es más que un reflejo de la competencia entre los grupos (3). Como señala R.C. Macridis:

"El primer peligro de la teoría de los grupos es su orientación normativa-empiricista. En relación al problema de la orientación normativa se parte de la idea de que una sociedad pluralista, es decir, aquella en la que muchos grupos de interés interactúan, es una sociedad democrática y por lo tanto preferible a cualquier otro sistema. Al estudiar los grupos de presión se asume casi axiomáticamente que se está analizando una sociedad democrática" (4).

En términos generales, puede decirse que la teoría de los grupos de presión tiene su base y su origen en: a) la filosofía política del pluralismo que enfatiza la autonomía de

la actividad de los grupos frente al Estado organizado, como un factor que garantiza el funcionamiento democrático del sistema político; y b) la corriente dentro del pensamiento político, que cuestiona los alcances de los análisis tradicionales que toman como punto de referencia las estructuras formales del sistema político (forma de gobierno, sistema de partido, estructura constitucional). En la ciencia política, el desarrollo sistemático de la teoría de los grupos se inicia a principios del presente siglo, con la aparición de la obra de Bentley ¹⁹⁰⁸ (The process of Government, 1908), aunque el enfoque conocería su período de mayor desarrollo en la década de los cincuentas. Al igual que otros enfoques teóricos, la teoría de los grupos de presión se originó como una reacción a ciertas prácticas de análisis prevalecientes en la ciencia política tradicional: el hincapié del enfoque de los grupos en la dinámica y los procesos informales de participación, es una crítica al formalismo y a la naturaleza estática del enfoque institucional de principios de siglo (5). En este sentido, la teoría de los grupos de presión, centra su atención en el proceso de toma de decisiones en términos de los diferentes patrones de interacción informal entre los individuos organizados y el quehacer político. De esta manera, la teoría de los grupos de presión, vino a introducir una concepción más amplia del proceso político en su totalidad, tratando de abarcar todos aquellos elementos que sin pertenecer a los órganos del Estado o a organizaciones políticas, tienen acceso a las autoridades e influyen en sus decisiones (6).

Por último, es importante aclarar que en el presente análisis se utiliza la teoría de los grupos, no como una teoría política general interesada en dar una explicación global del sistema político, sino como un enfoque parcial que permite el análisis ordenado de un fenómeno político bien concreto: la organización formalmente constituida por los empresarios norteamericanos en México, organización que intenta influir en las decisiones gubernamentales y en otros sectores de la sociedad mexicana. Como señala La Palombara (7), si bien el enfoque de los grupos de presión, utilizado de manera cuidadosa, permite la clasificación ordenada de datos sobre el comportamiento de muchos actores centrales del proceso político, falla en dar una explicación global satisfactoria de los patrones de acción de ciertos sistemas políticos, pues no toma en cuenta elementos como los patrones de valor y normativos que orientan la acción política en ciertas sociedades. El enfoque de los grupos de presión se concibe, por lo tanto, como un instrumento analítico para la descripción y la interpretación de ciertos fenómenos, del sistema político, más que como una teoría política general.

Como señala Maynaud:

"...el concepto de grupos de presión no es un concepto capaz de abarcar la totalidad de las rivalidades y de las luchas que se manifiestan en la esfera gubernamental" (8).

La investigación de los grupos de presión presenta una serie de problemas que es necesario delimitar. En primer lugar

el enfoque proporciona muy poco campo para la comprensión del gobierno como generador institucional más o menos unificado de intereses, pretenciones y metas de una sociedad (9). En este sentido, la teoría de los grupos parte de la idea básica de que todo comportamiento político es comportamiento de grupo, de que las instituciones políticas son esencialmente el área de acción de la lucha de los grupos y que la lucha de los grupos es el recurso material primario del proceso político (10). Sin embargo, resulta peligroso asumir esta serie de presupuestos al acercarnos al análisis de la actividad de los grupos de presión en un sistema como el mexicano, sistema en el cual, el pluralismo político es más formal que real y en el que el Estado juega un papel muy importante (que va más allá que el de ser solamente árbitro y reflejo de las luchas entre los grupos) en toda la vida política y económica del país.

Otra de las limitaciones del enfoque teórico de los grupos de presión, se refiere a los problemas de medición. Resulta muy difícil identificar cuando existe un paralelismo real entre una presión particular ejercida por un grupo y la adopción de cierta decisión por parte del gobierno, dada la gran diversidad de perspectivas que manejan los responsables de tomar las decisiones (11). El problema de la medición de la efectividad de los grupos de presión en la promoción de sus objetivos, no ha sido aun resuelto satisfactoriamente dentro de las investigaciones que se han realizado en base a este esquema, aunque los teó-

ricos de los grupos han señalado algunos elementos que pueden ser útiles para la comprensión de los alcances de la actividad de los grupos.

A pesar de las limitaciones metodológicas y teóricas del enfoque de los grupos de presión señaladas anteriormente, en el presente análisis se considera que se trata del esquema teórico que presenta mayores posibilidades para la descripción y la interpretación de las actividades del objeto de estudio escogido: (1) la actividad política, a través de la organización formal de la CAMCO, de los intereses privados norteamericanos en México.

Harry Eckstein considera que, en términos generales, existen dos posibles maneras de enfocar el estudio de los grupos de presión: por una parte, se puede centrar la atención en el subsistema de relaciones, conformado por las actividades de los grupos, para de ahí determinar su relación con el sistema general dentro del cual operan; por otra parte, se puede partir del análisis del sistema general para después determinar el significado de las acciones de los grupos dentro del mismo (13). En el presente trabajo se utiliza el primer enfoque. En un primer momento, se describe de manera detallada, el origen y la evolución de la CAMCO, así como sus características internas como un grupo formalmente organizado. Posteriormente, se analizan sus posibilidades de acción y la naturaleza de sus relaciones con el sistema de organizaciones empresariales en México, centrando la atención en el estudio concreto de un momento importante en la historia de las relaciones entre la iniciativa privada y el Estado Mexicano

A) Problemas conceptuales

De la lectura de los diversos análisis empíricos y teóricos que conforman los trabajos más importantes de la teoría de los grupos de presión, se desprende una consideración importante: no existe aun acuerdo sobre la definición de la categoría central del enfoque, ni sobre otros conceptos básicos del mismo. Abundan las definiciones sobre grupo de presión, grupo de interés, lobby, etc., conceptos que en ocasiones son utilizados indistintamente para el análisis de un mismo fenómeno.

En algunos análisis, existe la propensión a extender el empleo de la categoría "grupo de presión". Según esta posición teórica, representada por Bentley, la marcha política depende en todo instante del enfrentamiento de diversas fuerzas sociales que entran en lucha e intentan imponer sus concepciones por todos los medios a su alcance. Dentro de esta perspectiva no hay diferencia de fondo entre las instituciones gubernamentales y los grupos de presión, en la medida en que se considera que los fenómenos gubernamentales son producto de las presiones ejercidas por los grupos (14). Para fines del presente trabajo, se sigue de cerca la categorización de teóricos como Meynaud y La Palombara, quienes fundan su análisis sobre los grupos de presión en una concepción restringida del término.

Dentro de esta perspectiva, los grupos de presión se consideran como elementos externos a la máquinaria gubernamental propiamente dicha, la cual tiene importancia como el factor que

toma las decisiones globales que se imponen a todos los miembros de la comunidad. En términos generales, un grupo de presión puede definirse como un conjunto de individuos en interacción, que sobre la base de uno o varios intereses comunes, manifiestan un deseo conciente de influir sobre el contenido de las decisiones gubernamentales en cierta dirección específica o general (15). En este sentido, el criterio de definición más importante de la categoría grupo de presión es su tendencia a influir sobre el aparato gubernamental para la consecución de sus objetivos comunes.

Es importante incluir otros criterios dentro de la definición anterior a fin de lograr una mayor delimitación del concepto frente a categorías similares. Zeigler incluye nuevos elementos dentro de la definición de grupo de presión, elementos que permiten distinguir la actividad de los grupos de presión de las acciones realizadas por los partidos políticos y los órganos del gobierno dentro del sistema político:

"Un grupo de presión es un agregado humano organizado que trata de influir en el contenido de las decisiones gubernamentales, pero sin pretender colocar a sus miembros en puestos de responsabilidad gubernamental" (16)

En este sentido, mientras que un partido político trabaja como un grupo de individuos interactuantes dedicado por entero a la actividad política, con el fin último de conquistar el poder y distribuir a sus miembros en los puestos gubernamentales, un grupo de presión recurre a la actividad política con

el fin de reivindicar sus intereses, buscando influir sobre el poder público, pero desde fuera. Su objetivo no es el de tomar el poder ni colocar a sus miembros en puestos gubernamentales (17).

Por último, es importante subrayar la distinción entre grupo de presión y grupo de interés, conceptos que muchos autores manejan indistintamente. La categoría de grupo de interés se basa en las características objetivas y las actitudes comunes compartidas por todos los miembros del grupo, mientras que el concepto de grupo de presión se refiere esencialmente, a la presencia de una acción colectiva que busca influir en las decisiones gubernamentales. Si bien los límites de estos dos tipos de grupos están traslapados, sí es posible establecer puntos de referencia para esclarecerlos y diferenciarlos. La existencia de un conjunto de individuos que poseen una o varias características comunes (grupo de interés) no suscita necesariamente la presencia de una acción colectiva. Es necesario que los miembros de ese grupo sean capaces de combinar sus esfuerzos y perseguir de manera colectiva, metas políticas comunes para conformarse en un grupo de presión (19). Los grupos de interés caracterizados como conjuntos de individuos que comparten una o varias características comunes, se transforman en grupos de presión sólo a partir del momento en que se interesan en actuar sobre el mecanismo gubernamental para lograr la reivindicación de sus intereses. En este sentido, los grupos de presión se integran o forman parte de una categoría más amplia; la de los grupos de interés.

/ Ehrmann establece una clara distinción entre los grupos de interés como "cualquier grupo social establecido sobre la base de actitudes compartidas, finalidades comunes", y los grupos de presión, a los que considera como la "cristalización de un grupo de interés cuando éste determina que para alcanzar sus objetivos está obligado a actuar en el terreno público" (21). En este sentido, todo grupo de presión es necesariamente un grupo de interés, pero no todo grupo de interés lo es de presión. La distinción radica en la voluntad, presente en todo grupo de presión, de actuar colectivamente para influir en las decisiones gubernamentales a fin de reivindicar sus intereses comunes, pero sin asumir la responsabilidad de la decisión política.

Tomando en cuenta los criterios de definición expuestos anteriormente, puede decirse que la Cámara Americana de Comercio de México, funciona actualmente como un grupo de presión que representa y defiende los intereses (económicos e ideológicos) de los empresarios norteamericanos en México. Como se verá en capítulos posteriores, la CAMCO no ha actuado siempre como un grupo de presión activo, aún cuando actualmente, conforma una organización que entra totalmente dentro de esta categoría.

B) Elementos de Análisis

En términos generales, el planteamiento de una investigación realizada dentro del marco de la teoría de los grupos de presión, centra su atención en la identificación de varios elementos que definen la naturaleza de las relaciones entre el grupo que se analiza y el sistema político, social y económico en el cual opera. Entre estos elementos, los más importantes se refieren a: a) las formas de acción de un grupo de presión, los canales de acceso al poder gubernamental que utiliza, y los instrumentos de presión con los que cuenta; b) la intensidad y el alcance de la actividad del grupo; c) la efectividad del grupo de presión en la consecución de los objetivos que persigue (22).

El primer problema que se plantea es el de la identificación del grupo de presión que se analiza, y la determinación de sus principales características en función de su posición dentro de la estructura socio-económica a la cual pertenece y de acuerdo a los objetivos que persigue. En general, la meta global de todo grupo de presión es la de hacer su campo de acción seguro, previsible y favorable al desarrollo de sus intereses concretos (23). Algunos teóricos del esquema de análisis de los grupos de presión, han desarrollado varias tipologías para la clasificación de los grupos de presión en función del tipo de objetivos que persiguen. En este sentido, Meynaud y Eckstein -

proponen una distinción inicial entre dos grandes tipos de -- grupos de presión (24): por una parte, aquéllos que buscan esencialmente la conquista de ventajas materiales para sus adherentes o la conservación de situaciones económicas o sociales ventajosas; y por otra, los grupos que encuentran su razón de ser en la defensa desinteresada de posiciones espirituales, intelectuales o morales. En el primer caso, se trata de organizaciones profesionales que actúan generalmente por sectores económicos. Dentro de esta categoría entran todas las organizaciones patronales, laborales y campesinas.

La clasificación anterior es relativa en la medida en que en ocasiones, dentro de un mismo grupo de presión, se da una interpretación de objetivos ideológicos y materiales. En muchos casos los grupos de presión desarrollan y manipulan diversos principios ideológicos para la consecución de sus metas materiales concretas. En el presente trabajo se considera que el interés objetivo (elementos materiales que benefician a cierto grupo dada su situación socioeconómica), es una categoría importante para la comprensión de las características internas de los grupos de presión, así como el contenido de sus demandas políticas y planteamientos ideológicos. (25)

Generalmente los grupos de presión emergen como resultado, no sólo de la existencia de ciertos sectores sociales o económicos que comparten actitudes e intereses comunes, sino también la presencia de algunos "cambios que ocurren en las relaciones entre individuos cuando las instituciones existentes resultan inadecuadas o incapaces de proporcionar los medios suficientes

que permitan restablecer la estabilidad perdida a causa de aquellos cambios" (26) según el esquema de análisis de Truman, los factores básicos que llevan a la formación de un grupo, se refieren a la disrupción de patrones de comportamiento establecidos que en un momento dado ocasiona ciertas desventajas sobre un sector particular de la sociedad. A fin de restablecer el equilibrio social, político y económico, el sector afectado inicia un proceso de mayor interacción entre sus miembros, proceso del cual resulta la formación de una asociación formal o informalmente organizada. (27) Sin embargo, este esquema explicativo del origen de los grupos de presión resulta ilimitado, en la medida en que presupone que los grupos se organizan primeramente bajo circunstancias desventajosas e inician formas de acción, encaminadas al restablecimiento de situaciones que les eran favorables. No todos los grupos de presión siguen este patrón de comportamiento. En el caso específico de la CAMCO en términos generales el factor que llevó a la organización formal de los empresarios norteamericanos, fue la ruptura del sistema político y económico que había prevalecido durante el porfiriato. La ^Revolución ^Mexicana planteó importantes cambios en las estructuras políticas, económicas y sociales de país que amenazaban con destruir la preeminencia económica y política de los intereses privados extranjeros en México a principios del siglo. La respuesta inmediata de los empresarios extranjeros a la nueva situación creada por la revolución, fue la

aceleración de su proceso de organización para la defensa de sus intereses (28). Si bien el esquema teórico de Truman resulta útil para la comprensión de los factores que coadyuvaron al surgimiento de la CAMCO en 1917, no logra explicar el origen de otros grupos de presión que emergen en condiciones ventajosas para los intereses concretos que representan (29). En este sentido, no siempre existe una correlación entre la existencia de cambios en el sistema socio-político y el surgimiento de grupos de presión, por lo que es necesario incorporar factores adicionales relacionados con las transformaciones más generales y evolutivas de la estructura social y económica global.

En la medida en que los grupos de presión se organizan con el fin de hacer su campo de acción más seguro y favorable a la consecución de sus objetivos concretos, sus actividades adoptan dos formas básicas: a) la prevención de cambios en el statu quo, es decir, una forma negativa de acción; b) la búsqueda de transformaciones en la situación existente. ⁽³⁰⁾ Es importante señalar algunos de los factores que condicionan la dirección de las actividades de los grupos de presión. Las formas de acción de un grupo, así como el alcance y efectividad de sus actividades, dependen de numerosas variables. Al clasificar los factores que determinan las formas de acción de los grupos de presión, Truman identifica básicamente tres tipos: a) factores relacionados con las características internas del grupo (elementos de poder); b) factores relacionados con la posición estratégica

del grupo en la sociedad; c) factores relacionados con las características peculiares de la estructura gubernamental (31).

En relación al primer tipo de variables ligadas a las características internas del grupo, Meynaud señala como los elementos básicos de poder el número de miembros y la capacidad financiera. Es importante tomar en cuenta además, la calidad de la adhesión y el grado de cohesión que existe entre los miembros del grupo. Otro elemento importante es el grado de organización interna. Si bien la existencia de una organización formal no es un elemento básico para la acción efectiva de un grupo de presión, si es un factor que influye en la manera en la cual, el grupo racionaliza y orienta convenientemente sus actividades. Por último, el status social y el prestigio de que goza el grupo ante el público, son elementos importantes que determinan su grado de influencia (32).

La elección de las formas de acción (momento, lugar y dirección de la actividad), así como la efectividad y el alcance de la actividad de los grupos de presión, no dependen únicamente de los factores intrínsecos señalados anteriormente. Un elemento determinante básico, es la estructura gubernamental y las políticas concretas del gobierno sobre las cuales los grupos de presión buscan ejercer influencia. En la medida en que la característica esencial para definir a un grupo de

presión, es su tendencia a influir sobre el aparato gubernamental para la consecución de sus objetivos, es explicable el hecho de que los grupos tienden a moldear su organización y sus actividades en base a la estructura política, y a asegurarse una posición estratégica cerca de los centros de decisión política (33). Como señala Lorenzo Meyer:

"Si los grupos de presión tienen como objetivo principal influir sobre las decisiones gubernamentales, la forma en que se ejerce esta influencia depende de la estructura particular del Gobierno que se confronte, esta se convierte así en un elemento crucial para la comprensión de la forma y el contenido de la estrategia adoptada por los grupos de presión " (34).

Esto no significa, ni que los grupos de presión sean el mero reflejo de la estructura estatal, ni que los gobiernos sean el resultado de la lucha entre los grupos. Es importante evitar estas concepciones generales que identifican una similitud estructural entre los grupos y el gobierno. En la medida en que el gobierno es una institución (con ciertas características formales) a través de la cual se distribuyen los recursos de una sociedad de manera autoritaria, el recurrir a la vía gubernamental no es una posibilidad de acción sino una necesidad estricta a la que se enfrenta todo grupo de presión en la consecución de sus objetivos. En este sentido, los grupos concentran sus mejores esfuerzos en aquellos órganos del gobierno que ejercen mayor poder en el proceso de toma de decisiones. De acuerdo con el régimen político existente (sistema formal de di

visión de poderes, características del sistema de participación política, estructura administrativa del estado), las actividades de los grupos de presión adoptan ciertas formas específicas.

Por otra parte, la posición estratégica del grupo dentro de la sociedad, como factor esencial en la determinación de las formas de presión del mismo y de su efectividad, es un elemento que a su vez está determinado por la etapa de desarrollo económico (nivel de diversificación de la estructura productiva) en la cual se encuentra la sociedad que se analiza, y de su estructura de clases. En el caso concreto de la Cámara Americana de Comercio, la posición estratégica de sus miembros, dentro de la estructura económica nacional (como el grupo de empresas líderes del sector industrial en México) y su carácter de empresas con un enorme poder económico a nivel nacional e internacional, es uno de los elementos básicos que explican su poder de negociación frente al gobierno mexicano. Para fines del presente estudio, es importante incluir otro elemento que influye de manera importante en el tipo de movilización y comportamiento de un grupo de presión como la CANCO: la cultura política predominante en el área de acción donde opera el grupo. La cultura política constituye todo un sistema de reglas de interacción social aceptadas, de valores y principios ideológicos que determinan los objetivos generales que persigue un sistema político determinado (35). En relación a la comprensión de la natu-

raleza de los patrones de interacción, entre los grupos empresariales y el gobierno, es importante resaltar el hecho de que en la medida en que ambos sectores compartan un conjunto importante de valores (una ideología común) los enfrentamientos entre ellos tenderán a ser menores. En el caso del México contemporáneo, los cambios de la cultura política son recibidos con mucha desconfianza por parte de las organizaciones empresariales, quienes tienden a dar una enorme importancia a los lineamientos ideológicos expresados por el gobierno en torno al papel del estado en la economía nacional.

Como se ha visto, existe una relación estrecha entre las posibilidades de participación, que ofrece un sistema político determinado, y los métodos utilizados por los grupos de presión que en él se desenvuelven. Las características peculiares de cada régimen encauzan la actividad de los grupos de presión, preferentemente, hacia un determinado canal de acceso a los centros de decisión política y hacia un correspondiente instrumento de presión. Los grupos de presión emplean, para sus fines, numerosas tácticas como las siguientes: a) persuasión (a través del contacto directo y la negociación, los grupos intentan convencer a las autoridades competentes de que sus demandas son justas y legítimas); b) propaganda; c) corrupción; d) amenazas y sanciones; e) sabotaje a la acción gubernamental (negativa a cooperar con los poderes públicos) ; f) la acción directa (violencia) (36) . Del análisis de las prin -----

principales tácticas de presión de los grupos se desprende una consideración importante acerca del alcance de sus actividades. La actividad de los grupos de presión incluye numerosas formas de acción que abarcan áreas más amplias que el campo específico de lo político. Uno de los objetivos más importantes de los grupos de presión es el ejercer influencia sobre la opinión pública general y el de promover una imágen positiva de sus intereses en la comunidad donde operan. En términos generales, la acción sobre la opinión pública pretende la propagación de una cierta filosofía política e ideología general y/o el orientar la opinión pública a favor o en contra de una política particular (37).

A lo largo del presente análisis se utilizan algunas de las hipótesis y los conceptos desarrollados por la teoría de los grupos de presión, poniendo énfasis en aquellos elementos particulares del sistema político y económico en México que de alguna manera afectan la organización y las formas de actividad de las asociaciones empresariales como grupos de presión. En términos generales, la estructura formal del gobierno en México se basa en los patrones ideales de la democracia liberal (división de poderes dentro del gobierno, participación electoral democrática, libre juego del sistema de partidos). Sin embargo, en la práctica el régimen mexicano actual presenta desviaciones importantes respecto a la estructura formal de Gobierno establecida

a nivel constitucional.

En primer lugar, una de las características esenciales del sistema político mexicano es el alto grado de centralización del poder en manos del ejecutivo y el fuerte control político que ejerce el Estado sobre la mayoría de los grupos sociales del país a través del partido oficial. El funcionamiento efectivo del sistema político mexicano se basa en dos elementos básicos: la presencia de un poder ejecutivo fuerte que centraliza el proceso de toma de decisiones y la existencia de un partido oficial a través del cual se institucionaliza y controla el proceso de participación política y la lucha política por el poder. En México prevalece un sistema autoritario basado en un orden político partidario especial. No se trata de un sistema de partidos abierto, sino de un patrón de control político basado en la práctica de partido único (38). El régimen de partido único que -- existe en México, no es monolítico ni se sustenta en una ideología totalitaria, sino que se constituye en un instrumento para la institucionalización de un pluralismo limitado (39). Por una parte, el partido oficial a través de su organización sectorial, establece un amplio control sobre los principales grupos sociales en México integrándolos en su estructura partidaria, no excluyéndolos. Históricamente, el objetivo perseguido por el Estado mexicano ha sido gobernar con una amplia base de apoyo social a través de la corporativización de la estructura del partido oficial.

Si bien los intereses económicos privados no han sido incorporados al partido oficial, es importante señalar que el Estado mexicano ha coadyuvado a la institucionalización de su participación política a través del sistema de Cámaras de Comercio e Industria. Dentro de este contexto de centralización del poder político y de institucionalización de la participación política de los grandes sectores sociales, la Cámara Americana de Comercio de México ha venido operando como un grupo de presión independiente, vocero de los intereses privados norteamericanos en México.

NOTAS

- (1) Dion, Leon, Los grupos y el poder político en Estados Unidos, México, D.F.: Editorial Grijalbo, 1967, p.19
- (2) Young, R. Oran, Sistemas de ciencia política, México, PCE, 1968, p.181. Dahl, A. Robert, Mason Haire y Lazarsfeld, Paul, Social science research on business: product and potential, New York, Columbia University Press, p.32. Estos autores señalan que aún existen muy pocos estudios empíricos que muestren las posibilidades y debilidades de este enfoque cuando se aplica al estudio de sistemas no industriales, o sistemas políticos diferentes a las llamadas democracias occidentales.
- (3) Rothman, Stanley, "Sistematic political theory: observations on the groups approach", American Political Science Review, Vol.54, Núm.1, p.18 y sigs.
- (4) Macridis, C. Roy, "Interest groups in comparative analysis", Journal of Politics, Vol.23, Núm.1, 1961, p.67
- (5) En realidad, hasta la década de 1950 comienzan a aparecer los análisis más importantes de la teoría de grupos de presión, entre ellos destaca la obra de Truman, Latham, Ehrmann, entre otros. Simultáneamente se desarrolla en Europa un movimiento interesado en el estudio de grupos, encabezado por Finer, Meynaud y otros. Durante la década de 1960 la literatura sobre grupos de presión se hace más numerosa y es posible encontrar importantes trabajos de campo como los de La Palombara y Ziegler. Ortuño, Manuel "Los grupos de presión en la sociedad moderna", Ciencias Políticas y Sociales, Vol.13, Núm.49, 1967, p.312 y 313. Ver: Young, Oran R., op. cit., p.157
- (6) Garceau, Oliver, "Interest group theory in political research", The Annals of The American Academy of Political and Social Science, Vol.319, september, 1958, p.104-105

- (7) La Palombara, J., Interest groups in italian politics, Princeton, N. J., Princeton University Press, p.36
- (8) Meynaud, J., Los grupos de presión, Buenos Aires, Editorial Universitaria, 1960, p.152
- (9) Young, Oran R., op. cit., p.179
- (10) La Palombara, J., "The utility and limitations of interest group theory in non-american field situations", Journal of Politics, Vol.22, Núm.1, 1960, p.32
- (11) Existen obstáculos para distinguir a los actores oficiales que parecen decidir, de los que realmente deciden, dada la forma semioculta de la actuación y de la presión no permanente, sino localizada y circunscrita que ejercen en momentos en que se elaboran decisiones de importancia. Salisbury, R. H., "Interest groups", Handbook of Political Science, Núm.4, p.207
- (12) Existe un punto alternativo de análisis sobre los procesos socio-políticos: el esquema que define a los grupos políticos en términos de sus características sociales y económicas más que en términos de sus preferencias políticas. El análisis de clases representa una alternativa explicativa en la comprensión de las formas en las cuales las instancias sociales y económicas afectan la actividad política. Si bien dentro de la teoría de los grupos de presión, se señala que generalmente el objetivo político de cualquier grupo está relacionado con la situación socio-económica del mismo, el criterio básico de definición de la categoría de grupos de presión, sigue siendo el interés en términos de actividad política. Dadas las características organizativas y los objetivos de la CAMCO, se encuentra que esta organización entra en la categoría de grupos de presión en su connotación más restringida: asociaciones formales de carácter privado que buscan influir en las decisiones políticas. Greenstone, David, "Group Theories", Handbook of Political Science, Vol.2, p.250-252
- (13) Las actividades de cualquier grupo de presión constituyen un sistema ordenado de relaciones. Estas acti-

vidades se llevan a cabo dentro de sistemas más grandes, como el sistema político y el sistema social, sobre los que influyen y de los cuales reciben influencia. Eckstein, H., Pressure group politics: ..., p.151

- (14) Meynaud, J., op. cit., p.42
- (15) La unidad fundamental del análisis en la teoría es el grupo humano. Dentro de este esquema de análisis el grupo se considera como una masa de actividad más que como una colección de individuos. Otro aspecto dentro de la categoría de grupo reside en la noción de interés, definida como actitudes compartidas. El interés define un aspecto de la masa de actividad que es un grupo: el de dirección. En este sentido la característica que distingue a un grupo de interés de otros grupos pasivos es la voluntad de organizarse para la realización de una actividad concreta. Young, Oran R., op. cit., p.158-160
- (16) Ziegler, H., Interest groups in american society, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1964, p.30
- (17) Cañibe, Juan Manuel, "Metodología del estudio de los grupos de presión en México: el concepto. Proposición de una definición", Revista Mexicana de Ciencia Política, Vol.14, Núm.51, 1968, p.95
- (18) Meynaud, J., op. cit., p.9
- (19) Eckstein, H., op. cit., p.9-11
- (20) Meynaud, J., op. cit., p.11
- (21) Erhmann, H., (ed), Interest groups in four continents, Pittsburg, University of Pittsburg Press, 1958, p.20
- (22) Eckstein, H., op. cit., p.9-15
- (23) Latham, E., The group basis of politics, a study in Basing-Point Legislation, N. Y., Octogon Books, Inc., 1965, p.28-29

- (24) Meynaud, J., op. cit., p.14-16
- (25) Greenstone, D., op. cit., p.297
- (26) Ortuño, Manuel, "Los grupos de presión en la sociedad moderna", Ciencias Políticas y Sociales, Vol.13, Núm.49, 1967, p.322
- (27) Salisbury, R. H., op. cit., p.190
- (28) Meyer, L., Los grupos de presión extranjeros en el México Revolucionario, 1910-1940, México, SRE, 1973, p.42
- (29) Tal es el caso, por ejemplo de la formación de las Cámaras de Comercio nacionales y extranjeras durante el porfiriato. En este caso, la afirmación de Merle Kling en el sentido de que cuando un interés económico importante emerge en una sociedad que está en proceso de desarrollo, encontrará medios de expresión y organización da una explicación más acertada del origen de ciertos grupos. Kling, M., A Mexican interest group in action, Englewood Cliffs, Prentice-Hall Inc., 1961, p.64
- (30) Meyer, L., op. cit., p.27
- (31) Citado por Eckstein, H., op. cit., p.34
- (32) Meynaud, J., op. cit., p.25-31
- (33) Dion, Leon, op. cit., p. 76
- (34) Meyer, L., op. cit., p. 37
- (35) Macridis, R. C., op. cit., p.40
- (36) Meynaud, J., op. cit., p.64-77

- (37) Key, V. O., Politics, parties and pressure groups, N.Y. Crowell, 1969, p.107
- (38) Labastida, J., "Proceso político y dependencia en México (1970-1976)", Revista Mexicana de Sociología, Vol.39, Núm.1, 1977, p.195
- (39) Meyer, L., "Cambio político y dependencia: México Siglo XX", Foro Internacional, Vol. XII, Núm. 4, 1972, p. 109

CAPITULO II

HISTORIA DE LA CAMARA AMERICANA DE COMERCIO EN MEXICO.

El propósito del presente capítulo es analizar el proceso de formación, evolución y consolidación de lo que puede considerarse en la actualidad como la institución representante de la comunidad de negocios norteamericana en México: la Cámara Americana de Comercio de México (CAMCO). El marco de interpretación que se utiliza en el presente análisis, toma en cuenta tres elementos básicos que han influido de manera determinante en el desarrollo histórico de la Cámara y en su actividad como grupo de presión.

El primer elemento se refiere al fenómeno de la penetración del capital extranjero en México. Resulta indispensable partir del estudio de la evolución de la inversión extranjera norteamericana en el país, en la medida en que ésta constituye la base económica de la CAMCO, su campo de reclutación de miembros y de líderes, y el conjunto de intereses objetivos que representa. Los cambios cuantitativos y cualitativos que ha sufrido la inversión extranjera en México a lo largo del presente siglo, se han reflejado de manera importante en el número y la naturaleza de los miembros de la Cámara, y por consiguiente, en la posición estratégica de la organización en la estructura del poder económico del país, en su poder de presión, sus objetivos y tácticas específicas en los diferentes períodos de su proceso histórico. Al

igual que la inversión extranjera directa, la Cámara se ha ido adaptando a las diferentes tendencias económicas y políticas de los gobiernos post-revolucionarios, así como a los cambios en las condiciones económicas del país.

La CAMCO ha sufrido cambios importantes no sólo en el tipo de intereses que representa, sino también en su estructura interna y sus principios doctrinarios. Estos cambios han tenido su origen tanto en las diversas transformaciones de la base económica de la Organización a lo largo de setenta años, como en las variaciones del contexto político en el que se ha desarrollado. En este sentido, el segundo elemento de análisis utilizado, es el desarrollo global del sistema político mexicano, el cual constituye el contexto en el que la Cámara ha venido actuando, y el principal "productor" de las medidas políticas y económicas que la afectan directamente. Como señalan los principales teóricos de los grupos de presión, una de las condicionantes más importantes de la acción y la estructura de los grupos, es la *formale* gal y real en la que se distribuye el poder político. De aquí que, a fin de comprender las actividades de la CAMCO como grupo de presión a lo largo de su historia, sea necesario analizar las modalidades cambiantes del sistema político mexicano, así como algunos de los cambios en la política económica que han afectado de manera directa a los intereses extranjeros privados en México.

Por último, el tercer elemento de análisis se refiere a la identificación de la posición que ocupa la CAMCO en el sistema

global de los grupos dominantes de la sociedad mexicana. En este sentido, se hace referencia a la historia de las organizaciones empresariales en México. Se ha considerado a la CAMCO como un grupo integrante de la comunidad empresarial en México, por lo que su evolución histórica ha reflejado de manera importante los distintos momentos del desarrollo institucional de las organizaciones patronales y de la estructura del poder económico en el país. No podemos desvincular el comportamiento de la Cámara del resto de la actividad de la iniciativa privada en México. Los cambios en el sistema político mexicano, así como las transformaciones de la estructura de poder en México, han llevado a la conformación de diferentes patrones de relación y de acción entre el grupo gobernante y los grupos económicos dominantes. A fin de comprender la intensidad y el alcance de las actividades de la CAMCO como una organización empresarial, es necesario ubicarla dentro del marco global del surgimiento, evolución y consolidación de las organizaciones de empresarios en México, y sus patrones de interacción con los grupos que detentan el poder político.

Las fuentes de información sobre la historia de la Cámara son muy limitadas y de difícil acceso. Es por esto que se ha recurrido a la recopilación de los textos en los cuales la CAMCO narra su propia historia. Parece un poco arriesgado confiar en lo que el interesado cuenta acerca de sí mismo y su importancia histórica. Sin embargo, en el presente capítulo se pretende recoger esta perspectiva "autobiográfica" e interpretarla en base a los elementos ya mencionados: evolución del capital extranjero

en México, el desarrollo del sistema político en México, y la estructura de poder económico (y su representación institucional en las organizaciones empresariales). En base a estos elementos se han podido determinar varios momentos en la evolución de la Cámara que reflejan, en cierto sentido, las fases del desarrollo económico y político de México: a) Período formativo (1917-1929); b) Período de crisis (1930-1939); c) Período de conciliación (1940-1952); d) Período de consolidación y modernización (1950-1968); e) Período de participación ofensiva y expansión (1968-...)*.

A) El período formativo (1917-1929)

Uno de los problemas más importantes que plantea el análisis de la evolución histórica de una organización empresarial - como la Cámara Americana de Comercio de México, es la identificación de los factores que llevaron a su formación. Los teóricos de los grupos de presión responden a la pregunta de por qué y cómo se organizan un conjunto de individuos para la defensa de ciertos intereses, señalando que los grupos organizados surgen como una respuesta a los cambios en la situación política y social, cuando las instituciones existentes resultan inadecuadas o incapaces de responder a sus demandas (1). En el caso de la

* La última etapa será analizada en el capítulo IV.

economía nacional: los inversionistas extranjeros, los cuales - habían crecido rápidamente a lo largo de la última mitad del s. XIX en medio de un ambiente favorable de "paz social" y crecimiento económico.

Es posible identificar algunos de los antecedentes que contribuyeron al surgimiento de la CAMCO. A lo largo del período porfirista, varios factores de carácter económico y político, conformarían los elementos legales y los orígenes socio-económicos que harían posible la formación de la CAMCO en 1917. Por una parte, a lo largo de este período se fue conformando lo que puede considerarse como la base social y económica de la Cámara: en el grupo de inversionistas norteamericanos en México. En estos años, el capital norteamericano penetró en el país en grandes cantidades y consolidó su posición dominante en los sectores más importantes de la economía nacional. Por otra parte, durante el Porfiriato, las organizaciones empresariales comenzaron a funcionar como instituciones estables representantes de la iniciativa privada en México, la cual estaba conformada en su mayoría por intereses extranjeros privados. Para entonces existía una importante tradición de actividad empresarial colectiva y organizada.

A fin de identificar con más exactitud la naturaleza y el poder del grupo empresarial norteamericano que organizaría la CAMCO al romperse el orden porfirista, es necesario referirse a la situación de la inversión extranjera directa en México a fines del Porfiriato. Las tendencias expansionistas de los mono-

polios extranjeros a fines del s. XIX (2), encontraron condiciones propicias en México durante el régimen de Porfirio Díaz. En estos años, México logró cierto orden político y económico que mejoró la reputación internacional del país favoreciendo la entrada, a gran escala, del capital extranjero (3). Por otra parte, "el gobierno porfirista estaba fuertemente imbuído de las ideas de liberalismo económico, lo que favorecía a la colocación de capitales extranjeros en nuestro país, ya que significaba que dicho capital contaba con la protección de un Estado Policía dedicado a atender las tareas mínimas de la seguridad nacional, y que en materia económica se imponía la responsabilidad esencial de crear el clima favorable para que la inversión privada pudiera operar en condiciones óptimas" (4).

La política porfirista de fomento a la inversión extranjera tuvo éxito. Se estima que para 1919 el valor total de la inversión extranjera en México alcanzaba 1,700 millones de dólares, cifra que no volvería a alcanzarse sino hasta cuarenta años después a fines de la década de 1950. Para entonces, los inversionistas extranjeros eran el núcleo de poder económico más importante del país (5), pues dominaban la producción en los sectores más fuertes de la economía (minería, petróleo, ferrocarriles, electricidad, bancos e industrias) (6).

A fines del régimen de Díaz el grupo de inversionistas norteamericano era el más importante y el que ejercía mayor influencia en la economía del país. En 1911, el 38% de la inversión extranjera total, correspondía a inversiones financiadas por el

capital norteamericano. Además, controlaban el 44% del capital total de las 170 sociedades anónimas más grandes del país (7). El capital norteamericano acudió principalmente a la explotación de recursos minerales y a la construcción de ferrocarriles. Las inversiones en el sector manufacturero de la economía fueron reducidas, a pesar de que la mayoría de las empresas industriales que se establecieron en el país en ese período eran propiedad de extranjeros. La industria recibió tan sólo el 1.7% del capital norteamericano invertido en México, y el sector comercial el -- 0.7% (8). A pesar del reducido interés del capital norteamericano en la expansión de sus actividades en los sectores industrial y comercial de la economía mexicana, es importante resaltar que para 1911 la inversión norteamericana representaba el 16% del total de la inversión extranjera en la industria (9).

Un reducido sector de la inversión norteamericana en México representado por pequeñas empresas manufactureras ligadas al mercado interno, y por empresas del sector comercial de exportación, sería el grupo que años más tarde organizó la Cámara Americana de Comercio de México. Este grupo de inversionistas controlaba tan sólo el 2.4% del capital norteamericano invertido en el país en 1911, y se encontraba más ligado a los intereses de la naciente burguesía nacional que a los del gran capital extranjero concentrado en los sectores tradicionales de la economía. La época en la que se funda la CAMCO (1917) coincide con el inicio de uno de los períodos más importantes de la historia de las relaciones entre la iniciativa privada y el Estado

mexicano. Este período se caracterizó por la existencia de un espíritu de colaboración entre los empresarios nacionales y los gobiernos nacidos de la Revolución. Las organizaciones patronales que se organizaron en estos años (CONCANACO y CONCAMIN), fueron resultado no sólo del deseo empresarial de unirse para la defensa de sus intereses, sino también del esfuerzo consciente de los primeros gobiernos revolucionarios por establecer una alianza con la burguesía industrial y comercial para reconstruir la economía del país (10). Al igual que los empresarios nacionales recién organizados, y a diferencia de los grandes intereses extranjeros petroleros y mineros, los inversionistas norteamericanos que fundaron la CAMCO buscaban más que la restitución de "privilegios" perdidos, la manera de participar en la nueva situación económica y política creada por la Revolución.

Por otra parte, en lo que se refiere a la evolución de las organizaciones empresariales, el ambiente de crecimiento económico durante los treinta años del Porfiriato permitió el surgimiento de una comunidad empresarial organizada. Durante el Porfiriato el interés del gobierno en las cámaras fue aumentando, por lo que se decidió establecer una legislación especial que regulara la actividad de las cámaras y que permitiera al gobierno tener un control legal sobre su establecimiento y disolución. Esta primera Ley de las Cámaras, promulgada en 1908, significó el reconocimiento legal de las Cámaras de Comercio por parte del gobierno al dar a dichas organizaciones una personalidad legal y la posibilidad de conformarse en cámaras nacionales represen-

tantes de los intereses privados frente al Estado. En este sentido, el estado porfirista incorporó a las organizaciones empresariales al proceso de toma de decisiones abriendo la posibilidad de una relación de colaboración entre el gobierno y la iniciativa privada (11). Para 1917, existía ya en México una tradición importante en términos de la acción empresarial organizada y colectiva, cuya legalidad había sido reconocida por el gobierno. Para entonces, los empresarios norteamericanos que fundaron la CAMCO, pudieron actuar dentro de un marco legal específico y de un ambiente general de aceptación de este tipo de organizaciones.

Como se ha visto, a lo largo del período porfirista se fueron conformando los antecedentes sociales, económicos y legales de la CAMCO. Sin embargo, el surgimiento de esta organización sólo se explica en base a los cambios ocasionados por el estallido de la Revolución Mexicana en la situación económica de los intereses extranjeros. En 1910 México entra en una etapa de transformación que pondría fin a la coincidencia de los intereses entre los líderes políticos y los inversionistas extranjeros, y que daría paso a la conformación de un nuevo sistema político y un nuevo modelo de desarrollo económico. Dentro de este contexto de cambios e incertidumbre haría su aparición la Cámara Americana de Comercio de México.

La Revolución de 1910 marca el inicio de un proceso de transformación económica y política de México que se extendería por un período de treinta años. A lo largo de este período, el país

experimentó importantes transformaciones en su estructura económica, al igual que la inversión extranjera en México. Estos años se caracterizaron por la existencia de un enfrentamiento -- constante de los gobiernos nacidos de la Revolución y los grandes intereses extranjeros que intentaban mantener su posición -- de dominio que había prevalecido durante el Porfiriato. Este enfrentamiento se dió en torno a la puesta en marcha de ciertos cambios económicos estructurales, sociales y políticos, establecidos en los planteamientos ideológicos del movimiento revolucionario.

Los primeros grupos revolucionarios adoptaron como uno de sus objetivos primordiales el cambiar de política económica de "puertas abiertas" frente al capital extranjero, con el fin de consolidar el poder económico del Estado mexicano frente a los intereses extranjeros. Sin embargo, no sería sino hasta la intervención de Carranza que se iniciaría una modificación sustancial de las bases legales donde se apoyaba la actividad económica del capital extranjero. La Constitución de 1917 estableció dichas bases al modificar el régimen de la propiedad privada, en buena parte en manos de extranjeros.

El contenido nacionalista, popular y antilatifundista de la Constitución fue visto con recelo por los inversionistas extranjeros, quienes apoyados por el gobierno norteamericano, desencadenaron una lucha abierta por impedir que los postulados de la Constitución fueran puestos en marcha. Desde su promulgación -- hasta 1940, la aplicación e interpretación de la Constitución --

fue una de las fuentes de conflicto más importantes entre el -- gobierno mexicano y los inversionistas extranjeros. Esta lucha se centró principalmente en torno a las disposiciones del artículo 27 y su reglamentación, puesto que dicho artículo buscaba la modificación real del status de la industria petrolera y minera en México (12). Como señala Lorenzo Meyer:

"...debido al predominio del capital extranjero en los sectores modernos de la economía mexicana pre-revolucionaria, cuyo meollo lo constituían las industrias mineras y petroleras, era casi imposible impedir un choque entre este sector y las fuerzas reformadoras que buscaban obtener el control de su propia economía, relegar en este proceso al capital extranjero a un lugar secundario y afirmar su soberanía" (13).

El enfrentamiento entre las grandes compañías petroleras y mineras extranjeras y el gobierno mexicano, tuvo como origen el nacionalismo económico de la Revolución, y se manifestó a varios niveles. La principal fuente de conflicto fue la modificación de los derechos de propiedad, aunque la controversia se centró en torno a la política fiscal, la nueva actitud intervencionista del gobierno y el apoyo oficial a las demandas obreras (14). Una vez terminada la etapa armada de la Revolución, los intereses norteamericanos percibieron que el nuevo gobierno veía con recelo su posición de predominio en ciertos sectores de la economía nacional, y que buscaba redefinir sustancialmente sus relaciones con el capital extranjero.

a.- Los empresarios y el nuevo régimen.

Terminada la lucha armada y al ser promulgada la Constitución, el presidente Carranza inició una serie de esfuerzos tendientes a la organización de la comunidad de negocios con el --

propósito de que ésta colaborara en la reconstrucción económica del país. Durante los diez años de lucha civil el desarrollo económico se detuvo casi por completo. Ante esta situación de estancamiento económico (15) el gobierno de Carranza se interesó en la colaboración con la iniciativa privada en la reconstrucción de la economía nacional. En mayo de 1917 el Ministro de Industria, Comercio y Trabajo, A.J. Pani, escribió a las cámaras que funcionaban entonces (cerca de 30) para que se organizara el -- Primer Congreso Nacional de Comerciantes con el fin de discutir la organización colectiva de las cámaras de comercio, los métodos de desarrollo del intercambio interno y externo, y otras -- cuestiones (16). La organización del Congreso estuvo a cargo de la Cámara de Comercio de la Ciudad de México. A su apertura concurrieron el presidente Carranza y el Ministro Pani, quien declaró ante la comunidad de negocios que "el comercio se había incorporado a la Revolución" e hizo un llamado a los empresarios para que se pusiera fin a la lucha de clases y se iniciara el "tiempo de reconciliación" (17). El Congreso decidió la formación de un organismo colectivo nacional, y en octubre de 1917 se llevó a cabo una Asamblea General de Cámaras de Comercio que firmó el acta constitutiva de la Confederación de Cámaras de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos. Así quedó constituida la primera confederación de cámaras que se conoce en México. La Asamblea decidió no admitir a las cámaras de comercio extranjeras al interior de la Confederación en tanto miembros como las otras cámaras, sino sólo darles un lugar en el comité ejecutivo (18).

Por su parte, los nacientes intereses industriales pidieron al gobierno la promoción de una organización industrial en noviembre de 1917. El Ministro Pani aceptó el proyecto. Se realizó el Primer Congreso de Industrias el 17 de noviembre de 1917, con 129 representantes de la industria extractiva y manufacturera. La mayoría de los delegados no eran mexicanos, y el Congreso decidió invitar a las cámaras de comercio extranjeras. En el Congreso participó la recién formada Cámara Americana de Comercio (19). Debido a la tendencia autonomista del sector minero y petrolero, no se logró la formación de una confederación industrial fuerte, puesto que dichos sectores preferían tratar directamente con el gobierno que a través de un organismo confederado que representaba intereses muy diversos dentro de la industria. Sin embargo, para septiembre de 1918 se logró conformar la Confederación Industrial la cual incluyó cámaras especializadas y mixtas del sector industrial.

Puede decirse que la iniciativa de Carranza reavivó el papel de las agrupaciones patronales, las cuales durante los años de la lucha armada habían sobrevivido en condiciones adversas. Para la iniciativa privada las ventajas del interés gubernamental en ellas era el reconocimiento de sus organizaciones y la posibilidad de actuar con mayor coordinación. Para el gobierno, era necesario mantener vínculos cordiales con los grupos empresariales, tanto nacionales como extranjeros, en aras de la reconstrucción económica (20). Este período de la historia de las agrupaciones patronales se caracteriza por "el espíritu de colaboración surgido entre la burguesía nacional que apenas co-

braba conciencia de sus necesidades y un gobierno revolucionario que mostraba capacidad para imponerse al resto de las facciones en el poder" (21). El apoyo brindado por el gobierno constitucionalista a los dos primeros congresos comerciales e industriales, y la respuesta favorable por parte de la iniciativa privada, fueron el resultado del mutuo reconocimiento a la fuerza -- que ambos sectores representaban.

Una de las características de este período fue la continuación de la división de intereses entre comerciantes e industriales dentro de las cámaras, y el predominio del sector comercial como la actividad más fuerte en términos económicos y de organización. A pesar de estas fricciones, entre 1917 y 1929 hubo un crecimiento paulatino de organizaciones de negocios y se formaron nuevas cámaras. Pero los enfrentamientos entre las organizaciones comerciales y los industriales resurgieron interminantemente a lo largo de la década y la Confederación Industrial tuvo que luchar para mantenerse. México no era entonces un país con la industrialización necesaria para una Confederación de este tipo; los sectores industriales desarrollados (minería, petróleo, textiles) tendían a dominarla o a ignorarla. Siguiendo de cerca los análisis de Alcázar y Shaffer sobre la evolución del empresario en México, cabe señalar que dos fueron los puntos de conflicto más importantes en las relaciones entre el gobierno y las organizaciones empresariales durante los años de la década de 1920. Por una parte, los esfuerzos oficiales por la reglamentación de la legislación laboral asentada en el artícu-

lo 123 constitucional provocaron la oposición organizada de los empresarios, quienes argüían que la reconstrucción económica del país sólo podría lograrse dentro de un ambiente de paz social y estabilidad salarial que fomentara la inversión privada. El debate en torno a los problemas laborales puede considerarse como el factor determinante en el surgimiento de una nueva organización patronal nacional de tipo "sindical": la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX). Esta organización fue fundada en 1929 con el fin de defender los intereses empresariales independientes insatisfechos con el proyecto de la Ley Federal del Trabajo y con la intervención estatal en la economía. A pesar de la oposición patronal, que llegó a su punto más álgido entre 1928 y 1931, la Ley Federal del Trabajo fue promulgada en agosto de 1931. A partir de ese momento, las organizaciones patronales adoptarían una actitud más ofensiva y activa frente al gobierno y la década de 1930 se caracterizaría por el continuo enfrentamiento entre los dirigentes políticos y la élite económica dominante.

Un segundo punto de fricción entre el gobierno y las organizaciones empresariales en este tiempo fue la aplicación de los postulados constitucionales que modificaban los derechos de propiedad en materia petrolera, minera y agrícola. Sin embargo, es importante aclarar que en la medida en que estas reformas atacaron directamente a los grandes inversionistas extranjeros, el resto de la comunidad empresarial nacional se limitó a demandar del gobierno el respeto a la propiedad privada y la seguri-

dad de la paz social. A pesar de estas diferencias, las organi-
zaciones empresariales colaboraron activamente con el gobierno
en la reconstrucción económica del país, principalmente en lo -
que se refiere a la CONCANACO.

c.- Los intereses privados extranjeros y el nuevo régimen.

Una vez analizado el panorama general del proceso de orga-
nización de los empresarios nacionales iniciado hacia 1917 es -
necesario analizar las modalidades que este esfuerzo de organiza-
ción adoptó en el caso de los inversionistas extranjeros. Como
señala Lorenzo Meyer, varios elementos irritaron a los inver-
sionistas extranjeros (22): la legislación petrolera, la refor-
ma agraria y la legislación laboral. Frente a estas reformas -
los intereses extranjeros reaccionaron formando organizaciones
formales para proteger la comunidad de negocios extranjera y re-
curriendo a sus gobiernos para aumentar la presión sobre el go-
bierno mexicano a través del sabotaje a la acción gubernamental
y las amenazas de intervención militar.

L. Meyer señala que los empresarios extranjeros iniciaron su
proceso de organización siguiendo dos direcciones muy claras.
Por un lado, se formaron asociaciones que abarcaron intereses -
extranjeros muy heterogéneos, pero de una misma nacionalidad.
Tal es el caso de la Cámara Americana de Comercio. Por otro --
lado, se organizaron grupos especializados en el sector económi-
co de nacionalidad diversa (grupos petroleros y mineros) los --
cuales, dada su posición hegemónica en la estructura económica
del país, fueron los grupos de presión extranjeros más importantes

tes a lo largo de los años entre 1920 y 1940 (23).

La Cámara Americana de Comercio nació en el ocaso del período revolucionario, en un contexto de inestabilidad política y económica interna (10 de octubre de 1917) (24). La Cámara se organiza en 1917 gracias a la decisión de los inversionistas norteamericanos de participar de manera más amplia en el proceso de restauración económica del país, y evitar su exclusión del nuevo panorama económico de México. Este deseo de organización, participación y adaptación a las nuevas condiciones nacionales fue un fenómeno que caracterizó a la comunidad empresarial tanto nacional como extranjera.

Según la propia versión de la CAMCO, el inicio del gobierno constitucionalista y la entrada de Estados Unidos a la guerra mundial fueron los motivos que llevaron a los hombres de negocios norteamericanos en México a unir sus esfuerzos. El objetivo era hacer frente a la nueva concepción del gobierno mexicano respecto a la propiedad privada y al papel de la inversión extranjera. Por otra parte, para entonces "existían muchos empresarios americanos con propiedades en México y sobre todo en la Ciudad de México, que pensaban que era importante proteger los intereses americanos comerciales" (25), y organizarse con el fin de aprovechar la coyuntura comercial ocasionada por la crisis de las relaciones entre México y los países europeos a raíz de la Guerra Mundial. Estos empresarios norteamericanos establecidos sobre todo en el sector comercial y el naciente sector industrial, consideraron que la situación estaba madura para la -

expansión de sus negocios en México, en la medida en que era -- "lógico recurrir a Estados Unidos para importar productos -- terminados y exportar sus materias primas ya que Europa ha quedado aislada" (26).

Tres hombres, George Agnew Chamberlain (Cónsul General de Estados Unidos en México), Samuel Whitney (empresario industrial norteamericano) y Harvey A. Basham (abogado norteamericano residente en México) formaron el núcleo que lanzó la iniciativa oficial para formar la CAMCO y reunió a varios empresarios norteamericanos residentes en México para la formación de un comité de investigación encargado de la organización de la nueva institución (27).

El comité lanzó una convocatoria para formar la nueva cámara, que se mandó a todos los empresarios y compañías norteamericanas con sede en México, y a aquéllas establecidas en Estados Unidos que de alguna manera tuvieran algún vínculo con la economía mexicana. Esta convocatoria era más que una invitación a tomar parte en la organización de la CAMCO, y puede considerarse como un llamado a los intereses privados norteamericanos para invertir en México. Se señala que el capital norteamericano debía aprovechar el gran potencial económico de México, la ventaja de su cercanía geográfica y el auge comercial entre México y Estados Unidos a causa del cierre de mercados europeos a raíz de la Primera Guerra Mundial.

El comité de organización elaboró rápidamente los estatutos internos de la CAMCO, y el acta constitutiva y los reglamentos fueron firmados en noviembre de 1917 por 85 miembros (individuos

y empresas). En ese momento, los estatutos internos de la Cámara restringían la admisión a ciudadanos y empresas que no fueran de origen norteamericano, lo que vendría a limitar en cierta medida la base económica de la Cámara durante los primeros 10 años de su vida. Posteriormente, en 1936, la CAMCO veía la necesidad y la conveniencia de incorporar socios mexicanos y de otras nacionalidades "sobre todo en la medida en que en la práctica, la asociación entre empresarios de ambos países era ya una realidad, y por otro lado, debido a que estos socios potenciales - constituyeran un canal de contacto con las fracciones más dinámicas de la burguesía nacional" (28).

Henry P. Fletcher, el embajador norteamericano en México al momento de la formación de la CAMCO, fue nombrado presidente -- honorario de la organización, y James Barrett, director de la Unión Panamericana, fue nombrado vicepresidente honorario (29). El establecimiento de estos vínculos con los representantes diplomáticos norteamericanos en México ha llevado a algunos autores que han estudiado la CAMCO (30) a concluir que desde sus orígenes esta organización estableció un vínculo estrecho, cada vez más importante, con el el gobierno norteamericano. Sin embargo, si bien el vínculo formal existe desde 1917, su significación real ha sido más bien relativa, en la medida en que a lo largo de su historia la CAMCO ha seguido una política propia independiente de la política oficial de los Estados Unidos, y se ha manifestado como una fuerza representativa de intereses muy diferentes a los que representa el gobierno norteamericano como nación.

En febrero de 1918 la CAMCO fue aceptada como miembro de la Cámara de Comercio de Estados Unidos, lo que ligó institucionalmente a las empresas miembros de la CAMCO con más de 1,000 corporaciones norteamericanas. En el mismo mes se comenzó a publicar la primera revista de la Cámara Journal of The American Chamber of Commerce que en un primer momento funcionó solamente como órgano de difusión interna. Para agosto de 1918 los miembros de la Cámara sumaban 185 empresas norteamericanas (31). Sin embargo, seguían quedando fuera de su organización las grandes compañías petroleras y mineras norteamericanas que operaban en México, las cuales contaban con sus organizaciones especializadas.

Durante los primeros años de su existencia la CAMCO se dedicó principalmente a actividades de autopromoción y propaganda encaminadas a acrecentar el número de miembros. Otra de las actividades de la CAMCO durante sus primeros años de vida (los años de la I Guerra Mundial) fue la promoción de los principios de libertad de la causa aliada sostenidos por el presidente Wilson. La Cámara llevó a cabo una intensa actividad de apoyo a los Estados Unidos en la guerra europea colocando en México los "War Saving Bonds" y los "Liberty Bonds" del gobierno norteamericano.

Una de las preocupaciones iniciales más importantes de la CAMCO fue la de establecer relaciones cordiales con el gobierno mexicano, a pesar del carácter conflictivo de las relaciones mexicano-norteamericanas del momento. Los inversionistas norteamericanos en México representados por la Cámara tenían a su fa-

vor el hecho de que el gobierno de Carranza enfrentaba la necesidad de dar solución a la crisis económica general por la que atravesaba el país, y buscaba la colaboración de los empresarios en el programa de reconstrucción económica. Esto explica, en parte, el hecho de que la organización de la CAMCO fuera acogida favorablemente por el régimen. El Ministro A.J. Pani declaró que "Los mexicanos ajenos políticamente a la Guerra Mundial, pero... preocupados fundamentalmente por la reconstrucción de su país que resiente todavía los efectos provocados por la guerra interna, reciben con beneplácito el establecimiento de la Cámara Americana de Comercio, esperando que esta organización responda al país con el mismo espíritu. Asimismo, anticipo que la Cámara cooperará en la solución de nuestros problemas" (32). Esta actitud del gobierno mexicano frente a la CAMCO encaja dentro de la política de colaboración con la iniciativa privada adoptada por el presidente Carranza. Por otro lado, los intereses norteamericanos representados por la Cámara no eran aquéllos que se habían visto afectados directamente por las medidas de nacionalismo económico establecidas en la Constitución de 1917, y representaban el sector de empresarios norteamericanos más ligados a la burguesía nacional y a las actividades económicas para el mercado interno.

Durante estos años de formación, la CAMCO se definió principalmente como una asociación comercial más que nada, interesada sobre todo en: a) el fomento de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos; y b) la promoción y expansión de los intereses privados norteamericanos en México.

A fin de alcanzar el primer objetivo, a nivel interno la Cámara creó un Comité de Arbitraje encargado de regular y promover las relaciones cordiales entre los exportadores norteamericanos y los importadores mexicanos. Después de la I Guerra Mundial, la Cámara inició un largo período de conferencias y exhibiciones comerciales en la Ciudad de México con el fin de fomentar las relaciones entre los empresarios norteamericanos y mexicanos interesados en el comercio entre México y Estados Unidos. La organización de la Primera Conferencia de Comercio Mexicano-Norteamericano fue promovida por la CAMCO y recibida con entusiasmo por la Confederación Mexicana de Cámaras de Comercio, y el público en general (33).

En junio de 1920, mil representantes del poder legislativo de Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia y Alemania, participaron en una Conferencia de Comercio Internacional organizada conjuntamente por la CAMCO y la Confederación de Cámaras de Comercio. Este evento fue seguido por otro muy exitoso y que llegó a convertirse en un gran acontecimiento social de la época: la I Exposición Internacional de Automóviles, organizada por la CAMCO en 1922. La exposición se llevó a cabo en el Palacio de Bellas Artes, y en ella participaron 27 empresas norteamericanas y 3 europeas (34).

En este tipo de actividades la CAMCO recibió la colaboración entusiasta de las cámaras de comercio nacionales, y los vínculos con los empresarios mexicanos se hicieron más numerosos. Sin embargo, dado que en este período la membresía de la CAMCO estaba abierta solamente a empresarios norteamericanos y que la

pertenencia a las organizaciones patronales nacionales no era aún obligatoria en México, no existía ningún canal institucional de encuentro entre la clase empresarial mexicana y los inversionistas norteamericanos en México, con excepción del recién formado Comité de Arbitraje de Importación-Exportación Mexicano-Norteamericano.

En relación al segundo objetivo de la Cámara de promocionar los intereses privados norteamericanos en México, a pesar de los esfuerzos de la CAMCO para atraer miembros y nuevas inversiones, los inversionistas extranjeros dudaron en arriesgar mucho capital en el país ante la inestabilidad política (movimiento de la Huertista), y prefirieron aprovechar el boom económico del mercado norteamericano. El período entre 1923 y 1925 fue una etapa especialmente crítica para la Cámara, la cual empieza a experimentar un decremento importante en el número de miembros y en sus actividades. Estas tendencias reflejaban el estancamiento general de la inversión norteamericana en México, la cual creció muy lentamente en los sectores manufacturero y minero. Sólo la inversión en el sector petrolero aumentó excediendo en volumen a los niveles alcanzados en el Porfiriato para 1925 (35).

Sin embargo, hacia 1925 se inicia propiamente la etapa constructiva de la Revolución y el gobierno mexicano comenzó a establecer instituciones y mecanismos de fomento económico. Por otra parte, las negociaciones de los inversionistas extranjeros con el presidente Calles reanimaron las actividades del capital extranjero en México por algún tiempo. Dentro de este nuevo am

biente de mayor estabilidad, la CAMCO se pronunció abiertamente en el sentido de "confiar" en el gobierno de Calles y darle su apoyo a través de la promoción de la inversión privada en el país. Para entonces la Cámara vió cumplido temporalmente uno de sus objetivos: en 1925 la CAMCO anuncia que la inversión norteamericana en México había alcanzado 700 millones de dólares. Este incremento se dirigió principalmente hacia el sector minero y petrolero y significó la recuperación de la inversión norteamericana en el sector manufacturero al nivel que tenía en 1911. Ese mismo año, otra nueva campaña elevó la membresía de la CAMCO a 565 miembros. Sin embargo, este período de crecimiento, tanto para la Cámara como para la inversión extranjera en México, duraría poco. Para 1930 la CAMCO entraría al período más crítico de su historia.

A lo largo de la década de 1920 la CAMCO logró mantener relaciones cordiales con el gobierno mexicano y con el resto de las organizaciones empresariales nacionales a pesar de la existencia de puntos de fricción entre el gobierno y los inversionistas extranjeros. En este período, la Cámara tuvo una importancia secundaria como grupo de presión debido, por un lado, al carácter limitado de sus objetivos, y por otro, a su debilidad económica e institucional. Como hemos señalado anteriormente, la inversión extranjera en México creció lentamente en estos años, y sobre todo en el sector minero. Sólo el 10% del capital extranjero se invirtió en la industria manufacturera y el comercio, sectores donde se encontraban la mayoría de las empresas a

filiadas a la Cámara. Se calcula que en 1926 el total de la inversión extranjera en México, incluyendo inversiones indirectas, era de 2,000 millones de dólares. Este aumento en el monto de la inversión extranjera en relación a la cifra de 1911 (1,700 millones de dólares), se debió básicamente al aumento constante de las inversiones petroleras y a la rápida recuperación de las inversiones mineras en los primeros años de la década de 1920 (36). Esto explica la debilidad de la Cámara como grupo de presión y su decisión de mantenerse al margen de la acción política del resto de las organizaciones empresariales en México.

De manera simultánea a la organización de la CAMCO se formaron asociaciones extranjeras más fuertes interesadas en poner fin a las reformas constitucionales y a los intentos de los nuevos gobiernos de controlar al capital extranjero. Los intereses mineros y petroleros formaron sus organizaciones especiales, las cuales tuvieron un carácter más activo y agresivo que el resto de organizaciones privadas extranjeras. "Las compañías petroleras fueron las primeras en organizarse colectivamente para confrontar la situación creada por la Revolución de 1910", señala Lorenzo Meyer (37). Las presiones del grupo petrolero tuvieron un éxito relativo durante la década de 1920, pues los gobiernos de Obregón y Calles no lograron modificar el carácter de la economía ni poner en práctica las disposiciones constitucionales. En aras del reconocimiento norteamericano, el gobierno de Obregón hizo una serie de concesiones al capital extranjero en los acuerdos de Bucareli (agosto de 1923), en los cuales México se comprometió a no aplicar

retroactivamente el artículo 27 de la Constitución (38). En 1925 surgió de nuevo el conflicto entre el gobierno de Calles y los -- grandes intereses extranjeros provocado por la promulgación de la Ley Reglamentaria de petróleo, la cual buscaba modificar la posición de las compañías en favor del nuevo Estado revolucionario. Esta crisis se resolvió finalmente a favor del capital extranjero después de dos años de negociación entre el gobierno mexicano y - las compañías extranjeras que se negaban a acatar las disposiciones de la Ley petrolera. Las negociaciones culminaron con el famoso Acuerdo Calles-Morrow en 1928, en el cual Calles cede ante - la oposición de las compañías y acepta revisar la Ley petrolera - ^{conservando} otorgando los derechos de explotación a perpetuidad (39). Con es te nuevo giro en la política de Calles hacia la derecha, la contro versia petrolera descansaría durante diez años más. La fuerza po lítica y económica de los enclaves extranjeros así como la debilidad de los regímenes nacidos de la Revolución, impidieron que las reformas legales dispuestas en la Constitución se llevaran a cabo. Si bien las reformas no se aplicaron, no se volvió al status-quo anterior, y las leyes se mantuvieron esperando para ser aplicadas en un momento más propicio para el gobierno mexicano (40).

En contraste, la Cámara creció paulatinamente y sus activida des fueron más bien limitadas. A lo largo de este primer período de vida, la CAMCO jugó un papel poco importante como representante de los grandes intereses privados norteamericanos en México. En ese momento, los grupos norteamericanos más poderosos que operaban en el país (empresas petroleras y mineras) ejercieron su influen-

cia a través de sus propias organizaciones fuera del marco de la CAMCO. Esta organización no intentó jugar un papel político como organización, y siempre se declaró "apolítica", al igual que muchas otras organizaciones patronales (41).

La CAMCO se mantuvo como una organización comercial interesada principalmente en el fomento de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos, y en la promoción de la inversión norteamericana en México. Su principal preocupación fue la de convencer a los empresarios norteamericanos en México de permanecer en el país a pesar de la inestabilidad social y el temor a la aplicación de las reformas constitucionales, tanto en materia petrolera como laboral. La Cámara, como una organización básicamente de carácter comercial, se mantuvo al margen de la disputa en torno a la reglamentación de la Ley laboral a finales de la década de 1920 entre las organizaciones empresariales nacionales y el gobierno mexicano (disputa que provocaría la formación de COPARMEX), y del conflicto petrolero entre los intereses extranjeros importantes y el Estado (42).

B) Período crítico (1929-1939).

a.- La inversión extranjera ante la crisis de 1929.

La década de 1930 representó para la CAMCO uno de los períodos más críticos de su historia. La crisis tuvo su origen en dos fenómenos de naturaleza distinta que sucedieron a lo largo de es-

tos años. En el aspecto económico, el estallido de la crisis mundial de 1929 vendría a asestar un duro golpe a la CAMCO con el retraimiento inmediato de la inversión extranjera en México y la consiguiente pérdida de miembros y fuentes de financiamiento para dicha institución. En el aspecto socio-político, estos años fueron para el país una etapa de definición y de enfrentamiento entre el grupo gobernante y la clase económica dominante, un período de cambios institucionales a nivel de la participación estatal en la economía y de amplia movilización de las fuerzas populares. Esta situación creó un clima de desconfianza para el sector privado, tanto nacional como extranjero, el cual vio en las reformas adoptadas por el gobierno cardenista una serie de amenazas en su contra.

Para 1929 el carácter de la economía no se había modificado mucho, y el desarrollo de la estructura productiva del país había transcurrido en un marco de reformas leves, a las cuales se habían opuesto con bastante éxito los intereses extranjeros más importantes. En lo que se refiere a los monopolios extranjeros y al desarrollo de la inversión extranjera hacia finales de la década de 1920 la situación era aún muy semejante a la que prevalecía en los últimos años del Porfiriato: las compañías extranjeras mantenían su posición de dominio en los sectores minero y petrolero, y presentaban poco interés por invertir en otros sectores como el manufacturero.

En términos generales, la década de 1920 había sido un período de prosperidad y reconstrucción económica para México, en la me

dida en que la existencia de una relativa estabilidad política interna permitió que para fines de los años veinte la producción en ciertas ramas de la economía alcanzara los niveles anteriores a la Revolución, y en algunos casos, los superaran. La crisis de 1929 y el consiguiente rompimiento del orden comercial y financiero internacional influyó de manera importante para deprimir los niveles de actividad económica del país, sobre todo en lo que se refiere al sector externo y a los sectores de exportación, y detener el proceso de reconstrucción económica. Sin embargo, es importante aclarar como señala Lorenzo Meyer, que los efectos sociales y políticos de la Depresión no fueron tan determinantes en el caso de México, puesto que la mayoría de la población mexicana vivía de la agricultura tradicional cuya producción no dependía de los cambios en el mercado mundial (43).

Ante la crisis no todos los sectores de la economía mexicana sufrieron de igual manera. Los sectores minero, petrolero y agrícola de exportación recibieron un duro golpe y registraron un descenso del 50% en su producción. La actividad manufacturera se redujo casi en un tercio, mientras que la producción agropecuaria para el consumo interno no presentó un descenso significativo. La crisis se reflejó de manera inmediata e importante en el sector externo de la economía. El valor de las exportaciones descendió como resultado de la caída en la producción petrolera y minera: las exportaciones en su conjunto disminuyeron un 24% en 1931, y un 12.8 más en 1932. De igual manera descendieron las importaciones y el nivel de la inversión extranjera, aunque la crisis no cambió

la estructura de las importaciones mexicanas y México no conoció en este período un proceso notable de sustitución de importaciones pues el comercio exterior mexicano se recuperó rápidamente (44). A pesar de que los efectos de la Gran Depresión no fueron determinantes para México en términos del inicio del proceso de industrialización por sustitución de importaciones, la economía mexicana - sale de la crisis con una dinámica menos determinada por el compor tamiento de los enclaves minero y petrolero que en el pasado.

Los efectos de la Depresión golpearon a las inversiones extran jeras principalmente en sus ramas de actividad más importantes: minería, petróleo y transportes. Durante la década de 1930 la in versión extranjera directa en México mostró un decrecimiento y se circunscribió básicamente a las actividades donde tradicionalmente había operado, hasta 1938. Este descenso sistemático en el volú- men de la inversión extranjera se reflejó también en la pérdida de importancia del capital externo en el financiamiento de la inver- sión nacional total. Mientras que en 1910 el 60% de la inversión nacional era financiada por capital extranjero, para 1940 éste só- lo cubría el 9.5% del PNB. No sería sino hasta mediados de la dé- cada de 1940 que se iniciaría un proceso inverso de crecimiento - de la inversión extranjera directa en México. Las cifras del De- partamento de Comercio norteamericano reflejan claramente este pro ceso. Entre 1929 y 1936 la inversión extranjera directa provenien te de Estados Unidos descendió en su conjunto de 683 millones de dólares a 479 millones de dólares. En los sectores en los que su caída fue mayor fue en el sector petrolero (donde desciende de 206

a 69 millones de dólares) y en el agrícola de exportación (donde pasa de 59 a 17 millones de dólares) (45).

En relación a los intereses extranjeros manufactureros, es importante señalar que a pesar de que en esos años la inversión norteamericana en el sector industrial descendió fuertemente en los primeros años que siguieron a la Depresión (ver cuadro nota 45), se recuperó más rápidamente que en el resto de los sectores donde operaba, pasando de 6 a 8 millones de dólares entre 1929 y 1936. Sin embargo, el monto del capital extranjero en el sector industrial continuó siendo poco importante, y en realidad el sector manufacturero no logró atraer el interés del inversionista -- extranjero como lo haría después de la Segunda Guerra Mundial.

Dentro de este contexto de contracción de la inversión extranjera directa, la CAMCO se enfrentaría al problema de readecuarse a las nuevas circunstancias o bien optar por un repliegue drástico de sus actividades. Como veremos posteriormente, "La CAMCO, así como el conjunto de la inversión extranjera tendrá pues que redefinir su situación en el país, y a pesar de todo, logra salir fortalecida por la crisis" (46).

b.- Los empresarios nacionales y extranjeros y el gobierno de Cárdenas.

El estallido de la crisis de 1929 y sus consecuencias sobre el sector externo nacional llevaría a la búsqueda por parte del gobierno mexicano de nuevas salidas para el desarrollo económico. En un intento de contrarrestar la dependencia respecto al exterior,

se vió como solución inmediata el establecimiento de un programa de fomento económico con fuerte participación estatal. El cierre de mercados externos ocasionado por la Depresión estimuló la sustitución de ^{ciertas} importaciones manufactureras propiciando un débil proceso de industrialización. Este proyecto requería del establecimiento de obras de infraestructura y reformas en la política de gasto público para el fomento económico y social. Este nuevo programa sería iniciado por el presidente Cárdenas, bajo ciertas condiciones internas e internacionales que hicieron posible la implantación de las reformas (47).

El fin de los efectos económicos de la Gran Depresión coincidió con el inicio del gobierno de Cárdenas. Por primera y última vez llegaría al poder lo que puede considerarse como el ala izquierda de la élite revolucionaria. La situación previa a la ascensión de Cárdenas a la presidencia de la República se caracterizaba, en lo político, por la presencia dominante del Jefe Máximo Plutarco Elías Calles quien había logrado institucionalizar las fuerzas revolucionarias bajo un partido único; en lo social, por la presencia de un malestar general entre campesinos y obreros que habían sido golpeados por la baja de salarios, consecuencia de la Depresión de 1929; y en lo económico, por el trasfondo de la crisis económica mundial y de la política económica de freno a las reformas constitucionales en materia agraria y petrolera (48).

El período cardenista fue particularmente problemático para el sector privado, en la medida en que se iniciaron una serie de reformas que en apariencia le eran adversas. Estas reformas cubrie

ron una amplia gama de aspectos: fortalecimiento de la Reforma Agraria, el apoyo a las demandas obreras y la política de unificación obrera y campesina y el establecimiento de un programa de educación nacional, entre otras cosas. Dentro de esta serie de reformas el fenómeno más significativo en términos de la relación entre el Estado y la iniciativa privada fue la adopción de una política económica básicamente nacionalista basada en un intervencionismo estatal que regulase las relaciones entre los distintos actores económicos. El Estado empezó a asumir un nuevo papel activo en la marcha de la economía nacional. Este cambio se reflejó en el aumento impresionante del gasto público en obras de carácter económico y social, y finalmente en la toma del control directo de los ferrocarriles en 1937 y de la industria petrolera en 1938, por parte del gobierno. La doctrina cardenista se basaba en la búsqueda de la independencia económica y el establecimiento de una "justicia" social asegurada por la intervención estatal: el Estado debía desempeñar el papel de árbitro y regulador de la vida social y económica (49). Estos principios llevarían a Cárdenas a buscar, por un lado, la organización unificada de las distintas fuerzas populares (campesinos y obreros) y patronales, y por otro, la institucionalización del control estatal sobre dichas organizaciones sectoriales. Estas medidas tendrían importantes consecuencias sobre la evolución de las organizaciones patronales en México y sus relaciones con el Estado.

El control estatal sobre las fuerzas populares se hizo a través de su incorporación al partido oficial, el cual se organiza -

en 1938 en base a una estructura sectorial de masas. Lo importante es señalar que el partido oficial reformado no incluyó en su seno a las instituciones representantes de los intereses patronales, por lo que las ~~Cámaras~~ de comercio y de la industria quedaron al margen de la vida política oficial. Sin embargo, en 1936 se promulgó la Ley de Cámaras de Comercio e Industria, integrando a ambas en una única confederación, y estableciendo la membresía obligatoria para las empresas, tanto nacionales como extranjeras, cuyo capital excediera la cantidad de 500 pesos. De este modo se constituyó una institución semioficial representante de los intereses comerciales e industriales que creció considerablemente en su membresía y su estructura económica e institucional. Por medio de la Ley se estableció una supervisión estatal sobre las actividades de las Cámaras, y se permitió el contacto entre la iniciativa privada con los círculos gubernamentales a través de canales institucionales (50). A pesar del impulso que la Ley dió a las organizaciones empresariales "el régimen de Cárdenas correspondió al período de mayores conflictos entre la clase gobernante y la clase económica, aún cuando la alianza con los campesinos y los obreros, vendría a beneficiar finalmente a la clase económica" (51).

En contra de los temores de la iniciativa privada, el gobierno cardenista dió un fuerte impulso a la economía a través de una serie de medidas que sentarían las bases del desarrollo industrial posterior: la reorganización de la agricultura, la creación de instituciones financieras de fomento (NAFINSA), la expansión del sistema de comunicaciones y la infraestructura, la adopción de medi-

das fiscales para la protección de la industrial nacional. Si -- bien la política económica de Cárdenas estimuló el desarrollo de la industria nacional y de la pequeña y mediana burguesía, por otra parte atacó a los grandes monopolios nacionales y extranjeros.

Para los grandes intereses extranjeros la situación era mucho más crítica que para el resto de la comunidad empresarial. Durante la administración cardenista el capital extranjero aumentó su temor de invertir en México, y el gobierno mexicano se mostró hostil frente a sus intereses. El capital extranjero que ya estaba intranquilo por las tendencias sociales y económicas de Cárdenas se volvió excesivamente temeroso de hacer inversiones adicionales en México a partir del momento en que Cárdenas planteó la posibilidad legal de la expropiación a través de la promulgación de la Ley de Expropiación de octubre de 1936. Varios elementos, tanto de carácter interno como internacional, crearon la situación favorable que permitió a Cárdenas modificar finalmente los enclaves petroleros en 1938 con un costo político menor. Por un lado, la existencia de un respaldo ideológico (Plan Sexenal) para las reformas y la organización de los trabajadores en general y de los obreros petroleros, fueron los elementos internos de apoyo que permitieron a Cárdenas maniobrar frente a las compañías petroleras. Por otra parte, a nivel internacional el gobierno norteamericano adoptó una política cautelosa y de no enfrentamiento de acuerdo a los postulados del presidente Roosevelt sobre la política de "buena vecindad" hacia América Latina ante la amenaza del conflicto europeo.

minería y la industria eléctrica, donde concentraba el 90% de sus inversiones en 1940; sin embargo el capital externo invertido en minería decaería poco a poco, así como en transportes y agricultura. El sector manufacturero fue el único sector en el que el capital extranjero aumentó su participación en este período, aunque la inversión era aún muy pequeña como ya señalamos anteriormente. La caída global de la inversión extranjera durante la década de los treinta fue en parte resultado de la Gran Depresión y la desconfianza que había dejado la pérdida de posiciones privilegiadas -- para el capital extranjero en México, así como de la creciente y "pacífica" apropiación del capital extranjero en los sectores tradicionales por parte del Estado.

Dentro de este contexto de cambios en la estructura de la inversión extranjera, de continuo enfrentamiento entre el gobierno y la iniciativa privada y de institucionalización de los diferentes grupos de interés dentro y fuera del marco del partido oficial, la CAMCO se enfrentó a serios problemas que en algún momento planearon su desaparición.

c.- Tiempos difíciles para la CAMCO.

El presidente de la CAMCO en el período 1931-1932, años en los cuales los efectos de la Gran Depresión se hicieron sentir en México, describió la situación del momento en los siguientes términos: "...en 1931 sentimos claramente el efecto de la gran depresión por la que atraviesa Estados Unidos. Todo esto, ha traído como consecuencia una crisis monetaria tan aguda que muchos nego-

cios norteamericanos han tenido que cerrar y sus dueños forzados por las circunstancias han abandonado el país. Esto indudablemente ha representado un golpe a la CAMCO que ha perdido muchos miembros" (53).

Ante la pérdida de miembros y la carencia de presupuesto y - de fuentes de financiamiento la CAMCO se enfrentó a la posibilidad de su disolución definitiva. En 1932 la membresía de la Cámara había caído en más de un 50% en relación al volúmen de miembros con el que contaba en 1925: en este año el número de miembros ascendía a 565, mientras que para 1932 la cifra había caído hasta 210 miembros (54). A fin de enfrentar la crisis, el presidente Richardson propuso que la CAMCO cambiase la línea de sus actividades, por el momento, dejando en un segundo plano el estímulo de nuevas inversiones y limitándose a la promoción del turismo en México. Esta nueva línea permitiría a la Cámara allegarse ciertos recursos de manera regular y mantener abiertas sus oficinas. El proyecto de promoción turística consistió principalmente en la organización de campañas de promoción entre sus propios miembros, con el fin de - volcar el interés de los inversionistas norteamericanos hacia esta industria naciente (55).

En 1933 la CAMCO atravesó su período más difícil al no poder solucionar el problema de la caída constante de su membresía. Según las declaraciones oficiales de los directivos de la organización el punto más crítico de la Gran Depresión en México se dió - en 1933, año en que la CAMCO perdió más miembros. Esto ocasionó que la organización perdiera gran parte de sus recursos financie-

ros y se viera obligada a dejar de publicar su revista y a mudar sus oficinas a un local más modesto.

Ante la crisis, la Cámara decidió llevar a cabo la primera de las reformas importantes en su carta constitutiva: se abrió la posibilidad de afiliar empresas mexicanas, aunque sin derecho a voto ni representación en los órganos directivos. Esta nueva política de apertura hacia la comunidad empresarial mexicana, permitió a la CAMCO solucionar su problema de escasez de miembros y presupuesto. Al mismo tiempo, este cambio significó un paso hacia adelante hacia una mayor unificación y comunicación entre los sectores nacional e internacional de la clase capitalista en México -- dentro de una sola organización. A largo plazo, la incorporación de empresas mexicanas a la CAMCO dió a la organización una enorme red de contactos personales y oficiales con el sector privado nacional que aumentó el poder de presión de los intereses norteamericanos que la conformaron.

Frente a las nuevas condiciones económicas del país la política general de la Cámara estuvo centrada en el esfuerzo por reorientar el flujo de la inversión extranjera hacia sectores no tradicionales de la economía nacional. En 1934 la CAMCO reinició -- sus actividades de promoción del comercio y de estímulo a la realización de nuevas inversiones en el sector de la industria de -- transformación, sector que creció rápidamente durante toda la década.

En cierto modo las políticas de la CAMCO tuvieron éxito en la medida en que la organización logró recuperar su membresía y -

poner en marcha algunos programas. Ya para 1935 la revista de la Cámara comentaba que en México existían signos de un progreso económico lento pero estable (56), dando muestras de confianza frente al gobierno de México. Sin embargo, poco tiempo después comenzarían a surgir los conflictos entre los grandes intereses privados extranjeros y el gobierno de México con motivo de las políticas cardenistas. Frente a estos nubarrones la CAMCO mantuvo su política de cautela.

En 1937, veinte años después de su fundación, la organización contaba con 300 miembros y nuevos programas de promoción comercial e industrial. En realidad la CAMCO fue recuperando lentamente a sus miembros y al terminar la década de 1930 contaba apenas con 430 miembros, cifra ^{de todos suarios} ~~así~~ menor que la de 1925 (57). La total recuperación de la CAMCO, en términos de volúmen de miembros, no se daría sino hasta los años de la Segunda Guerra Mundial. A pesar de ésto, resulta importante enfatizar el hecho de que las grandes dificultades a las que tuvo que enfrentarse la CAMCO a lo largo de este período le permitieron ganar mayor experiencia y establecer una organización más efectiva con participación de empresas mexicanas.

En relación a las actividades de la CAMCO como grupo de presión en este período se tienen pocos datos. Sin embargo es posible darse cuenta al analizar sus publicaciones, que la CAMCO estuvo más interesada en sus propios problemas internos que en los grandes conflictos políticos y económicos de la época, en la medida en que su tarea inmediata era la de sobrevivir como organiza--

ción. En estos años, la principal preocupación de la CAMCO fue la de convencer a los empresarios norteamericanos de invertir y permanecer en México a pesar del temor a la confiscación y de la inestabilidad social creada por el fortalecimiento del movimiento laboral, y el conflicto petrolero.

En cierto sentido, la política económica nacionalista de Cárdenas sobre la estructura de la inversión extranjera en México, - favoreció indirectamente a la CAMCO. Por una parte, a partir de 1938 la CAMCO se convirtió en la única agrupación de intereses privados norteamericanos formalmente organizada, por lo que pudo incorporar en sus filas a gran número de empresarios extrajeros atomizados por las reformas cardenistas y que vieron en la Cámara un medio de defensa y expresión de sus intereses. Por otra parte, al ser desplazada la inversión extranjera de los sectores tradicionales de la economía nacional, la importancia estratégica de la CAMCO como representante de la inversión extranjera más moderna ubicada en el sector comercial e industrial, se fortaleció. Así, las medidas económicas adoptadas por Cárdenas beneficiarían a largo plazo al sector capitalista dominante de la sociedad mexicana, y por consiguiente, al grueso de los miembros de la CAMCO dedicados a las actividades industriales. En varias ocasiones los voceros oficiales de la Cámara reconocieron públicamente los beneficios de la política cardenista en relación a la construcción de infraestructura y el establecimiento de instituciones financieras de apoyo industrial. En términos generales la actitud de la CAMCO frente al gobierno cardenista siguió los mismos lineamientos de -

desconfianza expresados por las organizaciones patronales nacionales, aunque de manera más discreta dada su débil posición.

En relación a la actitud de la CAMCO en el conflicto entre las grandes compañías petroleras y el gobierno mexicano, todo parece indicar que la Cámara, si bien defendió a través de sus publicaciones los derechos de la propiedad privada en México, optó por una política discreta de "hands off" del conflicto plegándose totalmente a la política oficial de colaboración con México adoptada por el presidente Roosevelt. Esta posición de no participación se explica en base a varias consideraciones. En primer lugar, -- durante estos años el interés primordial de la CAMCO fue el de sobrevivir como institución más que el de emprender una política ofensiva que no era capaz de costear. Por otra parte, como señalamos con anterioridad, los intereses norteamericanos representados por la CAMCO tenían poco en común con los grandes intereses petroleros en la medida en que representaban una fracción pequeña del capital extranjero en México que se encontraba ubicada en el sector industrial y comercial de la economía y no en los sectores -- tradicionales. En relación al enfrentamiento entre el capital extranjero y el Estado, la CAMCO optó por una política de adecuación a las nuevas condiciones económicas y políticas de México, en la medida en que sus intereses no estaban siendo afectados directamente.

La Segunda Guerra Mundial abriría nuevas perspectivas a la inversión extranjera en México. La Cámara entraría de lleno a un período de consolidación y amplio desarrollo económico e institu-

cional, al igual que la nueva inversión extranjera y el resto de las organizaciones empresariales.

C) Período de conciliación (1940-1949).

a.- La guerra y el fortalecimiento del empresariado nacional.

El modelo cardenista tuvo que ser abandonado hacia finales de la década de 1930 ante las presiones externas a raíz de la expropiación petrolera, el descontento del ejército y la división política interna entre los diferentes grupos ideológicos. Las reformas cardenistas y la expropiación petrolera, si bien habían aumentado el poder del Estado frente a los intereses económicos particulares, habían ocasionado una crisis política que minó las bases de apoyo a Cárdenas. Todas estas presiones llevarían a Cárdenas a dar un giro hacia la derecha y a escoger como sucesor un candidato de "conciliación": Avila Camacho.

En este momento se inicia una nueva etapa en el desarrollo político y económico de México. En esta nueva etapa se establecerían nuevas condiciones para la participación de la inversión extranjera, la cual estaría presente a lo largo de todo el proceso de sustitución de importaciones iniciado en este período. La década de 1940 se caracteriza, a nivel internacional, por el desarrollo de la Segunda Guerra Mundial, y a nivel interno, por el giro a la derecha dado por el gobierno mexicano con el fin de evitar mayores rompimientos internos en aras de la "unidad nacional". La política de "Unidad Nacional" establecida por Avila Camacho se

encaminó hacia la búsqueda de un patrón de conciliación de los diferentes intereses internos. El contexto de tensión que ofrecía la Segunda Guerra Mundial fue un elemento determinante para la consecución de este objetivo, pues se pedía al país entero la cooperación para la causa de la democracia. De esta manera, la política de Avila Camacho se lanza como una política de conciliación que evitara la polarización de los grupos internos e hiciera frente a la amenaza de la guerra. Dentro de este contexto se creó un ambiente favorable que permitió el establecimiento de una fuerte colaboración entre México y Estados Unidos a todos los niveles (económico, militar, comercial e ideológico); la CAMCO jugaría un papel muy activo e importante dentro del marco de las relaciones de colaboración y simpatía entre ambos países que prevalecieron a lo largo del desarrollo de la guerra mundial.

Durante la Segunda Guerra Mundial México jugó un papel importante a favor de la causa aliada. Su actividad se centró principalmente en la producción de materiales estratégicos y materias primas, aunque también participó con el envío temporal de trabajadores agrícolas a Estados Unidos y de hombres que ingresaron a la fuerza armada norteamericana. Además de jugar su rol de abastecedor de materias primas para la industria de guerra norteamericana, México debía ser autosuficiente hasta donde fuera posible, de manera que redujera al máximo su demanda de importaciones de bienes de consumo y capital provenientes del exterior puesto que estos artículos eran considerados como menos urgentes dentro del programa para la producción de guerra de Estados Unidos (58).

La coyuntura propiciada por la guerra permitió el acercamiento político entre el gobierno mexicano y el norteamericano lo que facilitó la firma de varios acuerdos. En primer lugar, se llegó a un acuerdo en materia petrolera en el que se estableció un arreglo del pago de las indemnizaciones. Por otro lado, fue posible la firma de un arreglo para el pago de la deuda externa nacional y de las reclamaciones de extranjeros en contra del gobierno mexicano. Con la firma de estos acuerdos termina la etapa más difícil del proceso de negociación entre el gobierno y los intereses extranjeros para deshechar al capital foráneo de los sectores básicos de la economía según las reformas previstas por la Constitución. Por otro lado, se firmaron varios acuerdos de cooperación económica, sobre materiales estratégicos en los cuales México se comprometió a vender la totalidad exportable de su producción de ciertos materiales a un precio bajo y fijo a los Estados Unidos (59).

Con el fin de institucionalizar la política de colaboración durante la guerra se estableció la Comisión Mexicana-Norteamericana para la Cooperación Económica en 1943. Esta comisión formada por representantes de ambos países, de los cuales gran parte eran miembros activos de la CAMCO, tenía como fin el asesorar a Estados Unidos en la adopción de políticas hacia México que permitieran mejorar su situación económica y asegurar la producción mexicana de materiales estratégicos para la industria bélica norteamericana. La Comisión estuvo manejada, casi totalmente, por miembros de la CAMCO.

La coyuntura creada por la Segunda Guerra Mundial, además de abrir la puerta a la colaboración con los Estados Unidos y a la redefinición de las relaciones globales entre México y Estados Unidos, tuvo importantes efectos sobre la estructura económica nacional. El estallido del conflicto mundial significó en el comercio internacional una contracción de los intercambios entre las naciones europeas y los países de América Latina. Esto afectó directamente el comercio de México con el exterior orientándolo cada vez más hacia el mercado norteamericano. Mientras que en 1937 el -- 56.2% de las exportaciones mexicanas se dirigieron a Estados Unidos y el 62.1% de las importaciones mexicanas provenían del mismo país, para 1941 el porcentaje de las exportaciones a Estados Unidos había ascendido hasta 91.2% y el de las importaciones al -- 81.2% (60). México pierde sus mercados europeos, y su incondicionalidad política en favor de los aliados lo lleva hacia una mayor concentración regional de su comercio exterior.

Durante el período del conflicto mundial, México conoció años de auge económico debido al crecimiento de las exportaciones tradicionales (entonces demandadas por los Estados Unidos a fin de sostener su economía de guerra) y al inicio del proceso de sustitución de importaciones. La producción nacional comenzó a responder a la demanda de bienes de consumo antes suministrados por el exterior. La industria contó con un mercado interno protegido de la competencia externa y comenzó a producir para una demanda interna creada con anterioridad (61). Es a partir de estos años -- cuando factores externos propiciaron un tipo de industrialización

que en sus líneas generales abría de prolongarse hasta nuestros días. Este modelo de industrialización basado en la sustitución progresiva de manufacturas que venían importándose ha venido conformando la estructura de la industria nacional y ha moldeado las políticas de fomento indirecto a la inversión extranjera que se han implantado.

En relación a la evolución del capital extranjero en este período, el año de 1940 marcó el inicio de cambios importantes en la política económica del gobierno mexicano y en las actitudes hacia el capital extranjero: el objetivo económico de la industrialización comienza a tener prioridad dentro del marco global de la política nacional. Este cambio paulatino, que vendría a consolidarse durante el régimen de Ruiz Cortines, fue acompañado por un cambio en la actitud hacia el capital extranjero. Avila Camacho, como hemos visto, tomó medidas para dar arreglo a las viejas obligaciones internacionales (Arreglos sobre deuda externa en 1942) y para mejorar el clima para la participación del capital extranjero en el crecimiento económico. La política de industrialización llevada por Avila Camacho recibió un mayor impulso durante la administración de Miguel Alemán (1946-1952), quien por su deseo de acelerar la industrialización del país invitó abiertamente al capital extranjero a participar en el desarrollo económico de México.

Aunque la mayor parte de la inversión privada durante este período fue mexicana, las empresas extranjeras se vieron atraídas por la expansión económica y la actitud amistosa del gobierno. La inversión extranjera creció lentamente y se fue recuperando du

rante la guerra, pasando de 450 millones de dólares en 1940 a 575 millones de dólares en 1946 (62). A la fuerte reducción que registraron las inversiones extranjeras durante el gobierno cardenista se sucedió un período de constante aumento a partir de 1942, aumento que en los primeros años fue débil, pero adquirió un ritmo más acelerado a partir de la segunda mitad de la década de 1940. Durante la administración de Alemán la inversión extranjera creció aceleradamente, y para 1952, a pesar de las devaluaciones de 1948 y 1949, el total de la inversión extranjera se estima que llegó a los 730 millones de dólares, de los cuales el 75% era inversión norteamericana (63).

Más significativo que el proceso de recuperación de la inversión extranjera fue el cambio en su dirección, es decir, en su participación sectorial y en su origen. El inversionista extranjero que empezó a invertir en México en estos años presentaba una imagen totalmente diferente a su predecesor: no se interesó por la producción de bienes primarios de exportación, sino por el creciente mercado interno de manufacturas altamente protegido por la política económica del gobierno.

El destino del capital extranjero se fue concentrando en el sector industrial de la economía. La evolución en la estructura sectorial de la inversión extranjera ha sido resultado, por un lado, de decisiones de carácter nacionalista por parte del gobierno mexicano que establecieron el marco formal bajo el cual debería operar la inversión extranjera en México (las actividades básicas quedaron reservadas para el Estado o para empresarios nacionales),

De la visión, habilidad y conveniencia de los inversionistas extranjeros para desplazarse hacia aquellas actividades en donde sus objetivos de redeviabilidad de sus inversiones - estuviera garantizada por el desarrollo del mercado nacional y por las políticas del gobierno mexicano de fomento a la industrialización. De esta manera, el monto de la inversión extranjera en la industria pasó de los 32,005 dólares en 1940 a los 147,890 en 1950 (64), mientras que el capital extranjero en otros sectores tradicionales caía paulatinamente.

De la inversión foránea, tanto la inversión privada como pública se financiaron casi totalmente con recursos internos, y se redujo la participación del capital extranjero en la inversión total en México. La guerra favoreció la aceleración del crecimiento de la industria mexicana, pequeña y mediana, ocupada en la sustitución de importaciones. Este nuevo sector industrial, aprovechando la coyuntura presentada por la Nueva Ley de Cámaras de Comercio e Industria (1941) se organizaría en torno a una nueva institución de empresarios: la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, formada en 1941.

La significación e importancia de la formación de Canacinttra en el marco de la evolución de las organizaciones empresariales, radica en su composición. Esta Cámara quedó constituida por lo que puede considerarse como "nuevo grupo de industriales" mexicanos - propietarios de pequeñas unidades industriales, nacidas en su mayoría durante el período de la Segunda Guerra Mundial para abastecer

cer el mercado mexicano que no podía seguir importando ciertos artículos del exterior. La mayoría de estas industrias que conformaron las bases de Canacindra eran de capital nacional, lo que le dio un perfil distinto a la organización en términos económicos, políticos e ideológicos. Esta organización siguió muy de cerca los lineamientos de la política de Unidad Nacional e industrialización implantada por el gobierno de Avila Camacho, y apoyó entre otras cosas, la participación del Estado en la economía y la acción social estatal. Canacindra guardó un profundo nacionalismo en el sentido de que no sólo fueran las actividades fundamentales de la economía las que estuvieran en manos de nacionales, sino que el control se hiciera extensivo a la industria de México (65).

Desde 1940 a la fecha podemos decir que se observa un crecimiento notable de las organizaciones empresariales de México, no sólo en términos de mayor número de agrupaciones sino también de sus miembros, y un proceso de diferenciación sectorial entre ellos. En todos los aspectos, se multiplicaron y fortalecieron sus programas de acción, los cuales se fueron adaptando a las condiciones de desarrollo del país. Durante este período la vida de las organizaciones patronales transcurrió en un panorama distinto al descrito en épocas anteriores: México se encaminó sobre una vía específica de desarrollo capitalista, y el patrón de las relaciones entre el gobierno y las organizaciones empresariales se desarrollaría en un ambiente de colaboración y confianza mutua. Los años cuarentas representaban un período de transformación de la estructura de las organizaciones empresariales caracterizado por

el surgimiento de un nuevo sector de pequeños industriales y por el fortalecimiento de los intereses industriales frente a los comerciales. El fortalecimiento del sector industrial privado se reflejó en la consolidación e independencia de las organizaciones industriales. Los industriales lograron que la Ley de Cámaras de 1941 se estipulara finalmente después de largos años de lucha por su autonomía, el régimen de separación de cámaras de la industria y comercio, y de sus respectivas confederaciones (66). La CONCANACO fue perdiendo poder conforme se fueron desarrollando otros sectores de la economía y otras organizaciones patronales menos conservadoras. La CONCAMIN, débil en los años anteriores y ligada formalmente a la confederación comercial, fue aumentando su poder a partir del establecimiento de la Ley de 1941, que le otorga su autonomía.

b.- La CAMCO como intermediario entre dos gobiernos.

A lo largo de esta década, considerada por muchos autores como un período de transición entre el reformismo político y el desarrollismo económico, la CAMCO se desarrolló dentro de una coyuntura totalmente diferente a la que había prevalecido en épocas anteriores e inició un proceso de crecimiento y consolidación. En un primer momento, la CAMCO se preocupó principalmente por mejorar la imagen de México frente a los inversionistas extranjeros, quienes habían disminuido su interés por el país como un lugar seguro y estable para sus inversiones ante los sucesos de 1938. Este programa de "reconstrucción" de la imagen de México como un país propicio para recibir el capital extranjero, sería considerado co

mo la tarea inmediata de la CAMCO después del conflicto petrolero.

A lo largo de estos años, y sobre todo gracias a su participación activa durante el conflicto mundial, la CAMCO asume el papel de canal de negociación y expresión de los intereses extranjeros frente al gobierno mexicano. De esta manera, con el objetivo primordial de promover la inversión extranjera en México, la CAMCO estableció como su primera actividad el apoyo a la restauración de las relaciones amistosas entre el gobierno norteamericano y el gobierno mexicano como condición indispensable para el desarrollo estable de la inversión extranjera en México. Durante los años de la Segunda Guerra Mundial la CAMCO se convirtió en un importante intermediario de las operaciones comerciales y financieras entre México y los Estados Unidos, a medida que las relaciones económicas entre ambos países se iban acrecentando ante el cierre de los mercados europeos. Esto vendría a fortalecer enormemente la situación de la CAMCO.

Durante la guerra como los mercados europeos fueron cerrados los empresarios mexicanos comenzaron a incrementar sus vínculos con las oficinas de la CAMCO con el fin de encontrar nuevas fuentes de insumos y maquinaria en Estados Unidos. En este sentido, la CAMCO trabajó como intermediaria entre los empresarios mexicanos y la economía norteamericana, así como vínculo entre el gobierno de los Estados Unidos, el gobierno mexicano y la empresa privada dentro del marco de la colaboración económica. Algunos ejemplos resultan interesantes. Dentro del programa de colaboración económica con América Latina de los Estados Unidos, la CAMCO funcionó como asesor del gobierno norteamericano en el diseño y la -

firma de varios tratados comerciales como el "Acuerdo Douglas" en 1941. Según dicho acuerdo Estados Unidos compraría todos los exce-
dentes disponibles para la exportación de ciertos productos mexi-
canos con valor estratégico (alcohol, hule, etc.), en tanto que -
México recibiría maquinaria y materias primas necesarias para man-
tener el ritmo de crecimiento de la economía mexicana (67).

Ya desde antes de su participación en la firma del Acuerdo -
Douglas la CAMCO había iniciado su situación como intermediario -
indispensable en los acuerdos de negocios entre México y Estados
Unidos. En 1940, Henry A. Wallace, vicepresidente de Estados U-
nidos se reunió con los altos funcionarios de la Cámara, con el
fin de pedir su colaboración en la puesta en marcha del plan de
colaboración económica para toda América Latina. Poco tiempo des-
pués, Nelson Rockefeller, entonces Coordinador de los Asuntos La-
tinoamericanos, pidió al presidente de la CAMCO Floyd D. Ransom
que nombrara un comité de asesoramiento que se reuniera regular--
mente con el embajador norteamericano para el estudio y la imple-
mentación de programas de promoción de la cooperación entre las -
dos naciones. Lo importante es señalar que de los 18 integrantes de
este comité de consulta, 16 eran empresarios norteamericanos mie-
mbros de la CAMCO, y 7 de ellos eran miembros activos de dicha aso-
ciación.

El vínculo entre la política exterior norteamericana y la --
CAMCO se hizo aún más fuerte desde el momento en que el presidente
de dicha organización, Floyd D. Ransom, fue nombrado represen-
tante especial de la agencia federal de préstamos de Estados Uni-

dos cuya función era hacer los pagos por concepto de importación de materias primas mexicanas (68). Según las declaraciones del propio interesado, Ransom sugirió la posibilidad de renunciar a su cargo como presidente de la CAMCO a fin de dedicarse de lleno a su nuevo nombramiento. Sin embargo, el gobierno norteamericano rechazó tal proposición argumentando que la cooperación directa de la CAMCO era indispensable para garantizar que los acuerdos concertados entre los dos países efectivamente se llevaran a cabo. La CAMCO participó también en la formación de la Comisión Mexicana-Norteamericana para la Cooperación Económica establecida en 1943 como órgano de consulta de ambos gobiernos.

Simultáneamente, el vínculo entre los empresarios mexicanos y los norteamericanos se fortaleció durante estos años. Esto se debió sobre todo a la rápida y radical sustitución de los mercados europeos por el mercado norteamericano para los empresarios mexicanos. En este período, la CAMCO promovió las visitas de técnicos norteamericanos a diferentes plantas industriales en México con lo que se fortaleció el intercambio tecnológico y comercial.

En el campo ideológico la CAMCO desarrolló varias actividades. Entre ellas, y como parte de la implementación de la política de "buena vecindad", la Cámara propuso la creación de una biblioteca norteamericana en México. En 1942 se inaugura la Biblioteca Benjamín Franklin con fondos negociados por la Cámara a través de Nelson Rockefeller. Dos años después se inaugura el Instituto Mexicano Norteamericano de Relaciones Culturales bajo el patrocinio de la CAMCO. Durante los años de la guerra, el gobierno norteamericano preocupado por mantener a México del lado de la

causa aliada patrocinó una propaganda de cintas cinematográficas con la colaboración de un ex-presidente de la Cámara, Sam Bollings Wright. Según declaraciones de S.B. Wright, Nelson Rockefeller -- como encargado de los asuntos de América Latina le encargó la tarea de mantener a la población de México dentro de la causa aliada: "Tenía 37 proyectores de cine recorriendo todo México con el fin de mantener al país pro-aliado. Nosotros mostramos películas a más de 3 millones de personas" (69).

Una vez terminada la guerra el restablecimiento del orden comercial internacional tuvo efectos desventajosos para México. En el momento en que Estados Unidos vuelve a su situación económica de paz, los productos norteamericanos comienzan a inundar el mercado mexicano y la acumulación de divisas lograda durante el período de guerra comienza a disminuir sensiblemente. De manera si multánea, mientras crecían las compras del exterior (sobre todo insumos industriales) el sector más dinámico, es decir, el sector de exportación se vio seriamente afectado ante la contracción --- de la demanda externa. Esto llevaría al gobierno mexicano a tomar medidas de protección a la industria nacional poniendo fin a las limitaciones comerciales establecidas por los acuerdos firmados con Estados Unidos durante la guerra. Estas medidas de protección del mercado interno hicieron más atractivo al país a los ojos del inversionista extranjero.

En este contexto, la CAMCO jugó un papel de promotor y de guía de la inversión extranjera en México. E.H. Skidmar, presidente de la CAMCO en 1946-1947, comenta que al finalizar la guerra, la CAMCO

se vio bombardeada por empresarios norteamericanos interesados en obtener información sobre las condiciones del mercado, las condiciones laborales, las facilidades de financiamiento local en México, entre otras cosas. En este sentido, la Cámara promovió de manera directa el aumento de las inversiones norteamericanas en el país, y el mejoramiento de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos ante la gran demanda mexicana de bienes de capital.

A lo largo de los años cuarentas la CAMCO se iría transformando en el vocero más importante representante de la inversión norteamericana en México, a la vez que dejaría de ser una organización representante de intereses comerciales para convertirse en una organización básicamente industrial. Por otra parte, gracias a las ventajas que obtuvo de su participación en la coyuntura económica y política creada por la Segunda Guerra Mundial, la CAMCO pudo establecer y estrechar relaciones cordiales tanto con el Estado como con el resto de la comunidad de negocios local. Desde entonces no se han presentado conflictos de importancia entre el Estado y los inversionistas extranjeros, dado el ambiente de confianza mutua y colaboración que prevaleció desde 1940 hasta los años setentas. Esto explica el hecho de que la CAMCO durante los próximos veinte años de crecimiento y consolidación se comportara menos como un grupo de presión y más como un grupo de interés, -- aunque sin perder su capacidad de presión. Mientras que en las décadas de 1920 y 1930 la CAMCO vio limitado su papel como grupo de presión a causa de su debilidad interna y la falta de recursos, en las décadas posteriores esta organización aumentaría su fuerza

organizativa y económica aún cuando no tuvo que hacer uso de ella pues se desarrolló en condiciones favorables.

D) Período de modernización y crecimiento (1950-1970)

Durante las siguientes dos décadas de acelerado crecimiento económico y de rápida transformación de la estructura de la economía mexicana, se consolidó el sistema político mexicano en un proceso de institucionalización de la participación política con una clara tendencia hacia el autoritarismo. Desde entonces, el grupo en el poder ha impedido el surgimiento de una oposición efectiva a través de la incorporación de los sectores populares al partido oficial, de la manipulación de partidos minoritarios, y por medio de la represión en casos extremos. La estabilidad política lograda permitió a los dirigentes del sistema concentrar sus esfuerzos en las tareas del desarrollo económico dentro de un modelo de economía mixta, en el que el sector estatal impulsa las actividades de la iniciativa privada.

A partir de 1950 se consolida un sistema de dominación basado en la política de colaboración social en favor de la clase empresarial, y en detrimento de las clases populares del campo y la ciudad. La nueva estrategia de desarrollo diseñada durante los cincuentas, tuvo como objetivo primordial la industrialización del país y el crecimiento económico acelerado. Dentro de este contexto, los grupos empresariales venían aumentar su poder económico y su capacidad de negociación frente al Estado.

a.- Los nuevos aires de la inversión extranjera.

En este período, México experimentó un proceso constante de expansión de la inversión extranjera directa, caracterizado por la penetración de grandes corporaciones norteamericanas. Debido a los objetivos de crecimiento económico e industrialización de la política nacional en estos años, el gobierno mexicano favoreció la entrada masiva de capital extranjero dentro del marco de las restricciones constitucionales. A pesar de estas limitaciones el interés de los inversionistas extranjeros en México fue creciendo a medida que aumentaron los incentivos de inversión en otros sectores no vedados al capital extranjero. De esta manera, "A partir de 1950 los inversionistas extranjeros parecieron aceptar sin mayores conflictos las reglas del juego. Entre 1950 y 1960 las inversiones extranjeras se duplicaron pasando de 566 a 1,181 millones de dólares; de 1960 a 1968 volvieron a duplicarse alcanzando los 2,300 millones de dólares" (70). Una de las características de la inversión extranjera en este período es la tendencia hacia el creciente predominio del capital norteamericano sobre las inversiones directas de otros países, y la canalización de la inversión norteamericana a través de subsidiarias de grandes empresas transnacionales. Mientras que en 1940 el capital norteamericano representaba el 61% del total de las inversiones extranjeras en México, en 1950 representaba el 68%, y en 1970 el 83% (71).

El capital extranjero que entró al país en estos años, se invirtió fundamentalmente en la industria manufacturera, consoli

dándose las tendencias sectoriales de la inversión extranjera que venían perfilándose desde la década anterior. En 1940 el sector manufacturero recibía solamente el 26.1% del total de la inversión extranjera; en 1960 el 55.7% y en 1969 el 75% (72). De esta manera, la participación del capital extranjero en la producción industrial nacional fue aumentando hasta representar el 27.6% de la misma en 1970. Durante este período el capital extranjero participó en el sector industrial, como el grupo más moderno y dinámico, por lo que estos años presenciaron el resurgimiento de la importancia de la inversión extranjera en términos cualitativos más que cuantitativos.

Una serie de circunstancias de carácter interno y externo ayudan a explicar las causas de la expansión de la inversión extranjera en el sector industrial desde 1950. Por una parte, el fortalecimiento económico de Estados Unidos hizo posible la exportación masiva de capital norteamericano al exterior, como un factor básico de su crecimiento económico y de su expansión política. Por otra parte, a nivel interno la política de fomento industrial adoptada por el gobierno mexicano, favoreció la expansión de la inversión privada, tanto nacional como extranjera.

México ha ofrecido desde 1950 un "clima de inversión" favorable gracias a la adopción oficial de una estrategia desarrollista en materia económica. La concepción desarrollista basó su justificación histórica en la escasez de recursos y en el atraso del país. Se consideró que para desarrollar la riqueza nacional era indispensable fomentar la inversión privada, nacional y extranje

ra, orientando los esfuerzos del Estado hacia el apoyo de dicha inversión. En base a estos objetivos, el modelo desarrollista se fue definiendo a lo largo de la década de 1950. Desde entonces, el desarrollo económico mexicano ha presentado ciertas características que han estimulado la inversión privada en la industria: altas tasas de crecimiento económico, mercado interno en expansión, estabilidad política garantizada, y el propósito firme del gobierno mexicano de industrializar al país. La industrialización en México ha descansado en el fomento a la capitalización a través de medidas que han hecho relativamente más barato el capital que la mano de obra, dando mayores márgenes de re-dituabilidad al empresario. Los gobiernos de la posguerra establecieron una cadena de subsidios a las empresas industriales financiados por el Estado y por las actividades productivas tradicionales. Por otra parte, mantuvo el Estado una política de precios bajos de los bienes y servicios proporcionados por las empresas del sector público, aún a costa del endeudamiento de estas empresas. En lo que se refiere a la política fiscal, ésta también fue diseñada con el fin de fomentar el desarrollo industrial. No sólo se mantuvo un reducido nivel impositivo, sino que además se estableció un gravámen fiscal casi nulo sobre el capital y una serie de concesiones fiscales a las empresas industriales consideradas nuevas o necesarias (73).

La política de industrialización se basó en un proteccionismo extremo que tuvo como consecuencia el surgimiento de un mercado interno cautivo (74). Dentro de este modelo de industrializa

*1-1-1971
1-1-1971
1-1-1971*

ción, el capital extranjero encontró grandes oportunidades de -- ampliar su campo de acción y sus utilidades en el sector indus-- trial. Otros elementos, como la inexistencia de un control de -- cambios que permite al inversionista extranjero la irrestricta -- transferencia al exterior de sus utilidades, han favorecido la -- expansión del capital extranjero. De lo anterior, se desprende la conclusión de que "aunque no existen en México incentivos especiales que den preferencia al capital extranjero, la naturaleza de la política de fomento industrial ha llevado a los empresarios extranjeros a aprovechar estas condiciones en forma óptima pues ellos poseen más capital y mejor tecnología" (75).

Durante el período de Ruiz Cortines se fue definiendo la política de apertura frente al capital extranjero, como un elemento importante que debía colaborar con el desarrollo económico del - país dentro del marco de fomento a la industrialización (76). En términos generales, los gobiernos posteriores sostuvieron las políticas del modelo desarrollista, aunque cada uno de ellos le imprimió ciertas modalidades particulares. Durante todo este período se fue consolidando en México el proceso de "internacionalización del mercado interno" a través de la penetración de empresas transnacionales (77).

Mientras que la política de Ruiz Cortines hacia la inversión extranjera fue de apertura durante los últimos años de su gobierno, la de su sucesor fue más claramente nacionalista. En su primer informe de gobierno el presidente López Mateos anunció su de terminación de poner bajo control del capital nacional todas las

empresas productoras de recursos primarios, limitando la participación del capital extranjero en los sectores tradicionales de la economía (78). Las medidas más importantes que se tomaron en este sentido fueron la nacionalización de la industria eléctrica en 1950, y la promulgación de una nueva Ley Minera en 1961 que prohibió la expedición de nuevas concesiones a extranjeros (79).

En contraste con los tres sexenios anteriores, el gobierno de López Mateos volvió a plantear la necesidad de mexicanizar -- los sectores claves de la economía. Sin embargo esta política -- no fue uniforme, pues "la preocupación de que dio muestra para -- asegurar el control de actividades esenciales como los energéticos y la minería, contrastó con el escaso interés que manifestó por las industrias manufactureras" (80). El sector manufacturero se dejó en manos de los inversionistas privados sin importar mucho su nacionalidad.

La política nacionalista de López Mateos y las muestras de simpatía por parte del gobierno mexicano frente a la Revolución Cubana, aunados al debilitamiento del crecimiento económico a -- principios de los sesentas, coadyuvaron a incrementar las actividades ofensivas de las organizaciones patronales. Los hombres de negocios colaboraron ampliamente en la campaña anticomunista lanzada por los Estados Unidos en todo el continente, y tuvieron serios enfrentamientos con el gobierno mexicano a causa de su actitud amistosa hacia el régimen de Castro. Esta preocupación por el peligro comunista, si bien no duró mucho tiempo, puede considerarse como uno de los antecedentes que llevarían más tarde a --

los empresarios extranjeros en México a renovar sus mecanismos de promoción ideológica hacia finales de los sesentas.

Durante la administración de Díaz Ordaz la confianza de los empresarios se mantuvo y el país no sufrió ninguna caída en la actividad económica. El gobierno de Díaz Ordaz pasó a la historia como el sexenio de la legalidad, el orden, y la colaboración con el sector empresarial. A pesar de que se mantuvieron a nivel formal los principios de la política de mexicanización en la práctica, la política de Díaz Ordaz fue de mayor apertura frente al capital extranjero, como lo revelan las altas tasas de crecimiento de la inversión extranjera en estos años (81).

A pesar del ambiente favorable a la inversión extranjera -- que prevaleció durante el gobierno de Díaz Ordaz, varios elementos sociales comenzaron a perfilarse a finales de los sesentas preocupando de manera importante a los empresarios extranjeros. El crecimiento de la inestabilidad social, el estallido del movimiento estudiantil en 1968 y la consecuente amenaza a la tradicional estabilidad del país, llevaron a los inversionistas extranjeros a tomar medidas para contrarrestar las críticas por parte de la izquierda mexicana y la supuesta amenaza comunista estudiantil (82). La creciente alarma dentro de la comunidad de negocios norteamericana en México llevó a la reestructuración de la CAMCO en la década de 1970.

Al iniciarse el régimen de Echeverría, la inversión extranjera en México presentaba una imagen totalmente nueva y diferente a la de la inversión tradicional. Las nuevas características de la inversión extranjera se reflejaron en su ubicación sectorial

y en su naturaleza administrativa: se trata de inversiones ligadas a grandes corporaciones transnacionales norteamericanas que concentran su actividad en la producción industrial para el consumo interno, y que dominan los sectores más dinámicos de la economía nacional aún cuando su participación en el total de la inversión nacional es bastante reducida (83). De esta manera, la base social y económica de la CAMCO se transformó notablemente a lo largo de veinte años de crecimiento económico y estabilidad política, dando lugar a nuevos cambios internos en la organización y aumentando su poder de presión.

b.- El auge de las organizaciones empresariales.

Los gobiernos "desarrollistas" de la posguerra se avocaron a la tarea de promover el crecimiento económico acelerado y la industrialización del país. En la medida en que las metas del desarrollo económico se convirtieron en los objetivos prioritarios del gobierno mexicano, el papel del Estado se fue orientando hacia la conservación de las condiciones económicas, políticas y sociales para la producción capitalista. La política económica oficial en este período se basó en la existencia de una estrecha alianza entre el gobierno y la iniciativa privada. Esta alianza favoreció directamente a los grandes intereses económicos privados, quienes aumentaron sus ingresos y fortalecieron su control sobre las más importantes actividades de producción, distribución y financiamiento dentro de la economía mexicana. El fortalecimiento económico de la iniciativa privada tuvo como consecuencia in-

mediata el fortalecimiento de las organizaciones empresariales, las cuales vieron aumentar su poder de negociación frente al Estado. Como señala Shaffer (84), el sistema de organización empresarial se desarrolló al ritmo del desarrollo económico en general y según los cambios en el carácter del sistema político.

A lo largo de este período, la etapa de penuria de las organizaciones empresariales fue sustituida por una etapa de relativa prosperidad y de alianza entre la burguesía industrial y la clase gobernante. Los vínculos económicos y políticos entre ambos sectores se estrecharon, a la vez que se perfeccionó el sistema de consulta entre las Cámaras comerciales e industriales y el gobierno (85). De manera simultánea al fortalecimiento del papel político de las organizaciones patronales, éstas fueron -- mejorando su sistema de organización interna y sus actividades. Las organizaciones empresariales vieron crecer sus miembros y sus recursos financieros. Por otra parte, comenzaron a proliferar las asociaciones civiles de hombres de negocios, lo que significó el fortalecimiento del sistema empresarial independiente de las organizaciones de carácter público. Otra característica importante de las organizaciones empresariales en este período se refiere al aumento de sus intereses, vínculos y actividades en el extranjero así como la formación de organizaciones intersectoriales.

Durante estos años se hicieron algunas reformas en las Leyes de Cámaras en 1960 y 1963, en las que quedó estipulado que las cámaras extranjeras serían consideradas como "organizaciones pri-

vadas" versus el carácter de "instituciones públicas" de las cámaras nacionales. Con estas últimas reformas quedó consolidado el sistema de cámaras diseñado con el fin de institucionalizar las relaciones entre la iniciativa privada y el Estado, fortalecer el desarrollo de los negocios en general y resolver los problemas específicos concernientes a los intereses de la industria y el comercio.

CONCANACO, la organización patronal más conservadora dentro del sistema de cámaras, siguió insistiendo durante mucho tiempo en que el sistema de separación de cámaras industriales y comerciales era arbitrario, al igual que el intervencionismo estatal en la economía nacional. Sin embargo, durante los años de la dé cada de 1950, sus puntos de vista fueron cambiando y adaptándose a la realidad de una economía más compleja e industrializada. En este período, el número de miembros de la CONCANACO se fue in crementando lentamente. Entre 1942 y 1966 su membresía pasó de 223 cámaras a 262. La organización conoció un largo período de calma en términos de su actividad política, y en cierta medida, su fuerza fue disminuyendo paulatinamente durante los cincuenta frente al desarrollo industrial. En la década de 1960, con la modernización de las grandes firmas comerciales y la entrada masiva de capital transnacional al sector comercial, la CONCANACO recobró su importancia (86).

Por su parte, la CONCAMIN tardó cerca de diez años (1941-1950) consolidando su organización interna. Su fase de crecimiento se inició en 1950. Durante esta década su membresía se in cre

mentó rápidamente: en 1946 contaba con 36 miembros y para 1967 ya eran 64 (87). En los años sesentas la CONCAMIN se convirtió en la representación más autorizada y poderosa del sector industrial del país. Como organización industrial reunió a las ramas más importantes del sector manufacturero, sobre todo las industrias de -- gran tamaño, con excepción de la industria química y automotriz que pertenecen a la CANACINTRA. La CONCAMIN ostenta la representación de los intereses generales de la industria nacional y funciona como órgano de consulta del Estado y mecanismo de presión ante el gobierno para expedición, modificación, o derogación de leyes y reglamentos que afectan a los intereses industriales (88).

En este período, CANACINTRA continuó siendo motivo de comentarios y acciones en contra por parte del resto de la comunidad empresarial, principalmente de la CONCANACO y la COPARMEX. Desde sus orígenes, CANACINTRA se perfiló como una organización distinta en términos económicos, políticos e ideológicos, como representante del sector de industrias pequeñas y medianas de origen nacional. Poco a poco CANACINTRA fue aumentando sus miembros. Para 1942 contaba con 1,684 miembros y ya en 1970 se había convertido en la cámara industrial más grande del país con 27,000 agremiados (89). Sin embargo, la gran mayoría de las empresas grandes han opuesto resistencia a integrarse a esta organización.

En términos generales puede decirse que dentro de la comunidad de negocios nacional prevaleció un ambiente favorable a la expansión de la nueva inversión manufacturera a lo largo de estos años. A pesar de que durante los cincuenta algunos círculos in

telectuales y un sector de la comunidad patronal representado -- por CANACINTRA se mostraron seriamente preocupados ante la penetración del capital extranjero en el proceso de industrialización, la mayoría de los grandes empresarios agrupados en CONCAMIN y -- CONCANACO han apoyado la tesis de la necesidad de apertura frente al capital extranjero. "La mayor parte de la clase empresarial se ha opuesto a cualquier medida que pueda disminuir la confianza de los inversionistas extranjeros" (90) pues se teme que ésto pueda detener el crecimiento económico del país.

Al igual que el sistema de cámaras, otras organizaciones autónomas privadas como Coparmex, la Asociación de Banqueros Méxicanos y la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, concieron un período de crecimiento económico, modernización organizativa y fortalecimiento político. Por otra parte, la red de -- conexiones entre las diferentes organizaciones patronales del sector industrial, comercial y financiero, se fue ampliando. Esto ha permitido el surgimiento y el mantenimiento de una atmósfera común de relaciones cordiales entre los hombres de negocios de los diferentes sectores de la economía, independientemente de su nacionalidad.

Dentro de este contexto de fortalecimiento de la iniciativa privada frente al Estado (principalmente de la gran burguesía industrial y financiera), de apoyo gubernamental a la expansión de los intereses privados, de ampliación de los vínculos de colaboración dentro de la comunidad empresarial, de alianza del empresario nacional con el empresario extranjero, de crecimiento eco-

nómico y de expansión de la inversión extranjera directa, la organización de los intereses extranjeros en México fue adquiriendo una mayor fuerza económica. Como veremos posteriormente, para la Cámara Americana de Comercio de México los años cincuentas y sesentas fueron años de crecimiento, modernización y profesionalización de sus actividades.

c.- El despertar de la CAMCO.

Los años cincuentas y sesentas fueron años de crecimiento y consolidación para la CAMCO. La expansión constante de la inversión extranjera de origen norteamericano, así como la creciente penetración de las empresas transnacionales en el mercado mexicano, permitieron a la CAMCO ampliar su base de representación social y económica al incorporar a los principales representantes de las compañías norteamericanas en México.

Las tendencias seguidas por la inversión extranjera en México en este período se reflejaron claramente en la naturaleza de la membresía de la Cámara: no sólo se incrementó constantemente el número de miembros de la organización (llegando a tener 1,800 miembros en 1968), sino que además aumentó el sector de empresas transnacionales de origen norteamericano, dedicadas a actividades industriales. Dentro de la estructura de miembros, el sector industrial de la organización creció rápidamente, y la CAMCO dejó de ser una institución de carácter comercial. Como señala Silvia Ortega, "definitivamente la organización deja en un segundo término sus actividades como representante y agente comercial, para

enfaticar su labor como promotora de la inversión extranjera en la manufactura" (91), adaptándose adecuadamente a las nuevas necesidades de la inversión extranjera y del modelo de desarrollo industrial nacional. En términos generales, a lo largo de estos años, la CAMCO vería crecer constantemente el número de sus miembros, principalmente del sector industrial, tanto de origen nacional, como extranjero y transnacional.

Los cambios en la base social y económica de la CAMCO explican el fortalecimiento de su peso económico, así como el aumento de su capacidad de negociación política con el resto de los actores de la sociedad mexicana, y su poder de presión, a lo largo de este período. En esta época, la CAMCO reorganiza y moderniza su estructura interna y muestra una expansión considerable de sus actividades y sus objetivos generales.

Durante las primeras décadas de su existencia, la Cámara al igual que la mayoría de los empresarios norteamericanos dedicados a la industria y al comercio, se había contentado con mantener una "presencia discreta" en términos de sus actividades de influencia política y social en México. Hasta principios de los años cincuentas la CAMCO había funcionado como "una institución cerrada que trataba exclusivamente asuntos relacionados con Estados Unidos" según declaraciones del propio presidente de la organización en 1951, Harry S. Mazal (92). Para entonces existían muy pocos miembros de otras nacionalidades que no fuera la norteamericana, y los contactos formales con las instituciones gubernamentales mexicanas, así como el intercambio de información comercial,

financiera y política con el resto de la comunidad empresarial, era prácticamente inexistente. Así describió el señor Harry S. Mazal la situación en la que se encontraba la CAMCO en el momento de ser nombrado presidente de la misma en 1951. El trabajo por romper con el relativo aislamiento de la Cámara se inició en 1952 con la organización de desayunos y reuniones (ahora muy comunes) con los dirigentes políticos del gobierno mexicano y los líderes empresariales nacionales (93).

Dentro de esta política de acercamiento y colaboración con los hombres de negocios mexicanos, el presidente Mazal propuso el establecimiento de un comité binacional que reuniera a empresarios norteamericanos y mexicanos, como un medio efectivo para lograr mayor cooperación y entendimiento entre ambos sectores de la iniciativa privada (94). Esta propuesta fue recibida con entusiasmo por los grupos más poderosos de la comunidad empresarial, y el Comité Bilateral de Hombres de Negocios México-Estados Unidos fue fundado en 1950 con la participación y el esfuerzo conjunto de la Cámara Americana de Comercio de México, la Cámara de Comercio de Estados Unidos, la CONCAMIN, la CONCANACO, y la Asociación de Banqueros (95). A principios de la década de 1950, según la versión de la propia Cámara, el interés de los empresarios norteamericanos en la economía mexicana se despertaba nuevamente. "Volvieron a discutirse las posibilidades de llevar a cabo nuevas aventuras conjuntas entre empresas norteamericanas y mexicanas. Las expropiaciones eran cosas del pasado, y una nueva era de buena voluntad se había iniciado", relata un vocero de la CAMCO (96).

Dentro de este contexto, la CAMCO con el fin de promover la inver
sión extranjera en el país, se vio en la necesidad de profesiona
lizar todas sus actividades y mejorar sus servicios. A mediados
de la década de 1950 la CAMCO inició un plan de contratación de -
personal nuevo con amplio conocimiento de los métodos de adminis
tración modernos, por lo que aumentó de manera importante el nú-
mero de empleados administrativos y directores ejecutivos de tiem
po completo (97). Mientras que en 1950 la CAMCO contaba con un
pequeño número de trabajadores de tiempo completo y funcionaba a
través de las actividades programadas por 12 comités, para 1966
contaba ya con 46 trabajadores administrativos y directivos, y -
26 comités.

En 1951 la Cámara inauguró nuevas oficinas, amplió el núme-
ro de empleados de planta, diversificó los servicios que presta
a sus miembros, incluyendo actividades de asesoría comercial, le
gal y económica, representación en el mercado norteamericano, --
promoción comercial, entre otras (98). Además, se crearon nue--
vos comités en diferentes áreas. En 1952 se estableció el Comité
de Planeación encargado de delinear los nuevos cambios que reque
ría la organización formal de la Cámara a fin de ampliar su cam-
po de acción y su eficiencia.

A lo largo de la década de 1950 el enfoque de la organización
fue transformándose poco a poco, y hacia 1959 la CAMCO comenzó a
reaccionar activa y abiertamente frente a lo que ella considera
"las crecientes amenazas de la nueva época" (99): el surgimiento
del régimen de Castro en Cuba y el creciente fervor nacionalista

en todos los países de América Latina. Estos cambios en la situación política internacional, así como el paulatino deterioro del sistema político ante la inminente inestabilidad social y el descontento de las clases medias, tendrían un impacto importante en la actitud de la CAMCO como vocero político de la inversión norteamericana en México, al finalizar la década de 1960.

Es importante resaltar el hecho de que a lo largo de estos veinte años de crecimiento y consolidación de la Cámara Americana de Comercio de México, se distinguen dos etapas en la naturaleza de los objetivos de la organización que le dieron un carácter diferente a sus actividades. Mientras que durante los cincuenta la CAMCO enfatiza la necesidad de mejorar y ampliar sus actividades desde un punto de vista técnico y dentro de un contexto -- muy favorable a su expansión, hacia principios de los años sesenta, ante la amenaza de expansión del "enemigo comunista" en América Latina y las medidas nacionalistas del presidente López Mateos, los dirigentes de la iniciativa privada norteamericana comenzarían a ampliar sus objetivos de defensa política. La CAMCO comenzó a dejar de lado la máxima de "business of business is business" y a interesarse por la problemática política y social nacional (100).

Dentro de este ambiente de incertidumbre y desconfianza, los líderes de la Cámara reconocieron que el papel pasivo que hasta entonces había jugado la organización en la vida social, política e ideológica de México, debía ser reemplazado por una vigorosa defensa de los principios por los cuales luchaba la Cámara: expan

sión del comercio entre México y Estados Unidos, consolidación del sistema de libre empresa y fortalecimiento de la inversión extranjera. Si bien, como señala McNeil S. Stringer (presidente de la CAMCO en el período 1961-1962), "la Cámara gozaba de una buena imagen en la comunidad, ya desde entonces la inversión extranjera comenzaba a tener problemas. A pesar de que entonces invertir en México era una cuestión relativamente fácil, los vientos de la 'mexicanización' comenzaron a soplar más fuerte. Nos enfrentamos a la necesidad de adoptar una presencia menos discreta, y las empresas norteamericanas en México comenzaron a adoptar un nuevo enfoque" (101).

Entre 1961 y 1962 hubo nuevos cambios administrativos. En primer lugar, en 1962 se estableció el Comité de Relaciones Públicas (que después de convertiría en el Comité de Comunicación, y en uno de los comités más activos en los setentas) encargado de todas las actividades de difusión (publicidad, publicaciones, propaganda y radiocomunicaciones) (102). Por otra parte, en 1962 se crearon varios comités cuyas actividades se encaminaron hacia fines de carácter más bien político e ideológico que técnico-administrativo. Se establecieron el Comité del Sector Privado y el Comité del Sector Público (que posteriormente sería nombrado Comité de Relaciones Gubernamentales) con el fin de abrir un diálogo regular sobre los problemas de la inversión extranjera directa con los representantes del poder económico y del poder político en México. Por otra parte, ese mismo año se creó el Comité de Educación con el fin de establecer programas educativos que -

influyeran, no sólo al sector estudiantil, sino también a los mis
mos empresarios "en la primordial cuestión ideológica de nuestro
tiempo: el conflicto entre el comunismo y la libre empresa", como
declaró el entonces presidente de la CAMCO McNeil Stringer (103).
En estos años, la Cámara puso énfasis en la expansión de progra-
mas de difusión y propaganda sobre "la verdadera historia de la
libre empresa" y sus efectos benéficos en todas las áreas de la
vida social y económica de cualquier país. Por otra parte, la
CAMCO buscó mejorar sus contactos con los líderes de la opinión
pública nacional a fin de evitar cualquier concepción que fuera
en detrimento de su imagen pública.

La CAMCO lanzó uno de sus programas más importantes en 1962:
el Programa de Relaciones Públicas (que actualmente se conoce co
mo programa de comunicación). El Programa tenía como objetivo -
el mejorar la imagen de la inversión extranjera en México, y fue
dividido en dos fases de acción. La primera fase consistió en -
una serie de actividades orientadas hacia la difusión, entre los
empleados de todas las empresas miembros de la CAMCO, de los prin
cipios del sistema de libre empresa. Con ésto se buscaba dar -
una imagen positiva al empleado de su papel en el sistema de li-
bre empresa, y específicamente en su compañía. La segunda parte
del Programa se orientó hacia la opinión pública mexicana en ge-
neral con el fin de mostrar las contribuciones de la inversión -
norteamericana a la economía mexicana (104). La adopción de un -
programa tan amplio que buscaba influir en el contexto ideológi-
co y de aceptación social de las actividades de la CAMCO, demues

tra claramente la existencia de un cambio de actitud por parte de los empresarios norteamericanos en México. Como señaló el presidente de la Cámara en 1963, Dale R. Perren, "la comunidad de negocios norteamericana en México comenzó a apreciar las actividades de la CAMCO como una tarea de comunicación".

Un ejemplo simbólico de la existencia de fuertes vientos de cambio en el seno de la CAMCO hacia la ampliación de su campo de acción, fue la adopción en 1965 del Programa BEDEL (posteriormente conocido como FOREM, Formación de Empresas). Este programa fue una adaptación de una serie de actividades diseñadas en un primer momento por la empresa Du Pont con el fin de enseñar los principios de la libre empresa en escuelas e industrias (105). El programa fue diseñado para la preparación de instructores entre los empleados de una compañía, los cuales al regresar a su trabajo después de haber tomado el curso, se lanzaban a la tarea de educar a sus compañeros de trabajo en los principios del sistema de libre empresa.

Este tipo de programas fue recibido con entusiasmo por los empresarios norteamericanos en México. La mayoría de las empresas miembros de la CAMCO no sólo han venido adoptando el programa FOREM sino que además han desarrollado nuevas actividades al respecto. El caso de la empresa Chiclet's Adams resulta interesante. Según el Jefe de Relaciones Industriales de dicha compañía: "tenemos un programa de inducción verdaderamente sofisticado... el cual pide a los nuevos empleados el tomarse por lo menos dos días para aprender algo acerca de la compañía. Cada emplea-

rica Latina (AACCLA). En febrero de 1967 Harry L. Freeman (presidente de la CAMCO) y Al Wichtrich viajaron a Caracas con el fin de tomar parte en la fundación de AACCLA, la cual se organizó -- gracias a la acción conjunta de otras cuatro cámaras norteamericanas de América Latina. Actualmente, AACCLA es una fuerte organización que cuenta con 16 cámaras miembros. En este sentido, puede decirse que a lo largo de estos años la CAMCO, como representante de los intereses norteamericanos privados en México, ha expandido sus relaciones en el exterior y se ha convertido en un activo miembro de la comunidad de negocios internacional (108).

En lo que se refiere a las relaciones de la CAMCO con los gobiernos de Estados Unidos y México, en estos años podemos distinguir dos claras tendencias. Por una parte, en relación a su intervención en asuntos oficiales del gobierno norteamericano, la CAMCO deja el papel de intermediario entre los gobiernos de México y Estados Unidos que había desempeñado durante la época de la Segunda Guerra Mundial, y fortalece su naturaleza de organismo autónomo que gestiona de manera independiente ciertos asuntos entre ambos gobiernos.

Por otra parte, los contactos con las autoridades mexicanas comienzan a incrementarse y a formalizarse a través de reuniones conjuntas y desayunos de trabajo organizados por la CAMCO. En 1964, por primera vez en la historia de la CAMCO, un grupo de -- representantes de la organización se reunieron oficialmente con un presidente mexicano, Gustavo Díaz Ordaz, para informar y discutir los planes de acción de la CAMCO y sus demandas (109). A

partir de estos años se haría cada vez más común la participación de funcionarios del gobierno mexicano en las sesiones regulares de la organización.

Durante la administración de Díaz Ordaz, la Cámara sostuvo relaciones cordiales con el gobierno mexicano, y se identificó con algunas de sus políticas hacia Estados Unidos. El presidente de la CAMCO en 1964, Michael S. Hazzard, declaró en el periódico Excélsior que "cualquier inquietud que pudo haber existido durante los primeros meses de la presente administración ha sido disipada. Las empresas norteamericanas que operan en México -- comprenden ahora que la caída económica registrada al principio de la administración era necesaria para construir un sólido fundamento para el programa administrativo del sexenio" (110). A diferencia de la actitud recelosa que mantuvo la CAMCO durante el gobierno de López Mateos, la organización además de dar su voto de confianza al gobierno de Díaz Ordaz, promovió la política de fomento a la exportación diseñada por el Estado, y en varias ocasiones declaró su propósito de "mostrar a nuestra audiencia mexicana el interés de la CAMCO por identificarse con la política nacional".

*nie
document*

Del análisis anterior se desprenden algunas consideraciones acerca de la evolución de la CAMCO. Para finales de la década de 1960 la CAMCO se había convertido en la representante más importante de los intereses transnacionales en México, y había ampliado de manera considerable sus objetivos y sus actividades. Por otra parte, como veremos al analizar la membresía de la orga

interna y ampliación de sus objetivos como grupo de presión.

Distinguimos varias etapas en el proceso histórico de la -- CAMCO. La CAMCO nace en el ocaso del período revolucionario y - en el momento en que se inicia la reconstrucción de la economía mexicana, en la cual predominaban los intereses mineros, mercantiles, petroleros y agrícolas. Durante los primeros veinte años de su existencia la CAMCO luchó por sobrevivir en un contexto en el que los grupos más poderosos del país se encontraban al margen de su estructura. En estos años se mantuvo alejada de los enfrentamientos entre el gran capital extranjero tradicional y el Estado mexicano, acogiéndose a una política de colaboración con la naciente burguesía industrial a fin de sobrevivir a los efectos negativos de la Gran Depresión de 1929.

En cierto sentido, la CAMCO al igual que el resto del sector empresarial industrial en México, resultó beneficiada por el conflicto petrolero de 1938 y por la política cardenista. Dado el ambiente de inseguridad que prevaleció en estos años entre la comunidad de negocios, la CAMCO logró incorporar nuevos miembros - al desaparecer otras organizaciones políticas del gran capital - extranjero que habían representado a la mayor parte de la inversión extranjera durante las décadas de 1920 y 1930. Por otra -- parte, a partir de estos años la inversión extranjera tradicional fue definitivamente desplazada, y los intereses industriales norteamericanos representados por la CAMCO, comenzaron a ganar - terreno.

La Segunda Guerra Mundial, así como la política de unidad -

nacional del presidente Avila Camacho que favoreció la colaboración con los Estados Unidos, beneficiarían directamente a la --- CAMCO. En estos años la Cámara recibió el apoyo total del gobierno norteamericano y se constituyó en un importante intermediario en las negociaciones económicas entre México y Estados Unidos. En el aspecto económico, el cierre de los mercados europeo y norteamericano para la importación de manufacturas, fortaleció el proceso de industrialización del país, y por consiguiente a los grupos que la CAMCO representa. Sin embargo, no sería sino hasta los años cincuentas que la CAMCO se conformaría como una organización autónoma, y con un amplio poder de negociación dada su -- situación estratégica en la estructura de poder económico en México y dentro de la comunidad empresarial nacional.

A lo largo de los últimos veinte años la CAMCO se fue modernizando y fortaleciendo, ante el abandono por parte de la inversión extranjera directa de los sectores tradicionales y su desplazamiento hacia el sector industrial, el aumento de la importancia del capital norteamericano en el valor total de la inversión extranjera en México, y la penetración del capital transnacional. Los cambios en la estructura sectorial de la inversión extranjera directa permitieron a la CAMCO ganar miembros, recursos, e importancia estratégica como representante del sector empresarial más dinámico (corporaciones transnacionales) del desarrollo industrial.

De esta manera, a través de sesenta años de vida, cambia el volúmen, la naturaleza y la importancia económica de los miembros

de la CAMCO. Los cambios en la base socio-económica de los --- miembros de la Cámara, así como los virajes de la política económica nacional, han determinado su actuación como grupo de presión en los diferentes momentos de la historia de la interacción entre la inversión extranjera y el gobierno mexicano. Hasta la década de 1940 la CAMCO no actuó como grupo de presión a pesar - de que esos años se caracterizaron por un continuo enfrentamiento entre el Estado y los grandes intereses extranjeros, debido a su enorme debilidad estructural y al carácter mismo de su membresía. Durante las décadas posteriores, la CAMCO se desarrolló en un am biente favorable a la expansión de sus intereses y a pesar de -- que su poder de presión había aumentado, en muy pocas ocasiones se vio en la necesidad de enfrentarse a las políticas del gobier no mexicano.

NOTAS

- (1) Ortuño, Manuel, " Los grupos de presión en la sociedad moderna", en Ciencias Políticas y Sociales, vol. 13, núm. 49, julio-septiembre 1967, p. 322
- (2) La época de finales del siglo pasado y principios del presente corresponde a la fuerte expansión del capital monopolista de Estados Unidos y de algunos países europeos. En estos países, el proceso de concentración económica había dado lugar a la formación de empresas cada vez más grandes en diferentes sectores. Estas empresas, a fin de matener y elevar sus utilidades, estaban interesadas en asegurar mercados para sus productos y fuentes de abastecimiento de materias primas. Este proceso expansionista pronto rebasó las fronteras nacionales, y los grandes monopolios norteamericanos, británicos y franceses se lanzaron a la conquista de mercados y fuentes de abastecimiento de materias primas en el exterior. En Ceceña, José Luis, México en la órbita imperial. Las empresas transnacionales en México. México, Ediciones El Caballito, 1973, p. 49
- (3) Antes de la subida de Díaz al poder, la inestabilidad política y económica habían de hacer de México un campo poco atractivo e inseguro para la inversión extranjera. Sin embargo, el orden porfirista logró imponer cierta estabilidad política que aseguraba a los inversionistas norteamericanos un crecimiento sin problemas. Ver: Wright K. Harry, Foreign Enterprise in Mexico. Laws and Policies. USA: The University of North Carolina Press, 1971 p. 51-52
- (4) Ceceña, José Luis, op. cit., p. 5
- (5) Para fines del porfiriato se estima que los extranjeros poseían gran parte de la riqueza nacional y que dominaban los sectores de exportación más importantes: minería, petróleo, ferrocarriles, etc. Este fenómeno se manifestó no solo en la escasa participación gubernamental y privada en el capital de las 170 empresas más importantes del país (el 23 % estaba en manos del Estado y de empresarios mexicanos), sino muy especialmente en el hecho de que tanto la una como la otra jugaron un papel de socios menores y aún prestanombres en las principales empresas extranjeras. Ibidem., p. 81

- (6) La actividad petrolera estaba totalmente controlada por empresas británicas y norteamericanas. En la industria minera, la inversión de capital mexicano era insignificante (1.8 %), así como en la agricultura tropical de exportación (5 %). El 84 % del capital invertido en la industria era de origen extranjero, y en el sector de energía eléctrica dicho capital representaba el 87 %, en el sistema bancario el 78 % y en ferrocarriles el 52.9 %. Todos estos datos se refieren a 1910. Es importante aclarar que en el sector de ferrocarriles la inversión extranjera tuvo el control casi completo del sistema ferroviario hasta 1908, año en que el gobierno expandió la empresa Ferrocarriles Nacionales de México comprando gran parte de las acciones de las empresas extranjeras. Ver: Ibidem., p. 55
- (7) Es interesante el análisis del grupo norteamericano a fines del porfiriato. El capital norteamericano tenía intereses en el sistema bancario, la agricultura (madera, caucho, ganadería, café y vainilla), en la industria (hierro, acero, papel, jabón y refinerías), la minería petrolera, ferrocarriles, y electricidad. Para ver una descripción más detallada de las empresas que componían el grupo norteamericano, ver: Ibidem., p. 65-66
- (8) Inversión Norteamericana en México, 1911
(Porcentaje por actividad)

Categoría	%
Deuda Pública	4.7
Bancos	2.6
Ferrocarriles	41.3
Servicios Públicos	1.0
Minería, metalurgia	38.6
Bienes Raíces	6.3
Petroleo	3.1
Comercio	0.7
Industria	1.7
	100.00

Fuente: Calculado por Daniel Cosío Villegas, Historia Moderna de México. El porfiriato-la vida económica, libro 2, cuadro 66, p. 1155

- (9) Por su parte el capital francés controlaba el 55 % del capital extranjero invertido en la industria, y el ale-

mán el 20.6%. Ver: Hansen D. Roger, La política del desarrollo mexicano, México, D.F.: Siglo XXI, c. 1971, 1974, p. 25-27.

- (10) Alcázar, Marco Antonio, Las agrupaciones patronales en México, México: El Colegio de México, c. 1970 (Serie Jornadas, 66), p. 33. Este espíritu de colaboración entre la burguesía nacional y estado nacido de la revolución se hizo evidente por el apoyo brindado por el gobierno constitucionalista para la celebración de los dos primeros congresos de industriales y comerciantes. La organización de la burguesía con la aceptación del gobierno significó para aquella la oportunidad de hacerse partícipe del proceso revolucionario y de sus grandes decisiones. Para el gobierno su participación en la creación de las organizaciones del comercio y de la industria significó la posibilidad de contar con un aliado en la reconstrucción económica nacional. Para un análisis completo de la evolución histórica de las organizaciones empresariales en México Ver: Shaffer, Robert J., Mexican business organizations. Syracuse: Syracuse University Press, 1973.
- (11) Muchas cuestiones quedaron sin solución en la Ley de 1908, dando lugar a grandes discusiones dentro de la comunidad empresarial durante varias décadas. Estas cuestiones giraban en torno al poder de estado sobre las Cámaras y la formación de cámaras industriales autónomas de las Cámaras de comercio. Sin embargo, el reconocimiento legal por parte del gobierno de las Cámaras de Comercio en la Ley de 1968, puede considerarse como una de las evidencias de la colaboración entre los líderes económicos y políticos en esos años. Ver: Alcázar, Marco Antonio, op. cit., p. 79.
- (12) Las disposiciones del art. 27 de la Constitución tenían un carácter nacionalista y se orientaban hacia el rescate de las riquezas del suelo y el subsuelo a favor de la nación, que en una porción importante estaban bajo control de monopolios extranjeros. Dichas disposiciones concedían al Presidente poderes para cancelar todas las concesiones y contratos otorgados desde 1876 en la medida en que se devolvió los derechos sobre el combustible en el subsuelo a la nación. No habiendo podido evitar la promulgación de la Constitución de 1917, los monopolios extranjeros y el gobierno norteamericano intentaron de diversas maneras anular las disposiciones que los afectaban. Ver: Cecaña, José Luis, op. cit., p. 112.

- (13) Meyer, Lorenzo, Los grupos de presión extranjeros en el México revolucionario, 1910-1940. México, D.F.: Secretaría de Relaciones Exteriores, Colección del Archivo Histórico Diplomático Mexicano, 1973, p. 35.
- (14) En relación a los intereses petroleros, su oposición se dirigió hacia la puesta en marcha de las disposiciones del art. 27 que modificaba sustancialmente el régimen de propiedad privada. Por su parte, la objeción principal de los intereses mineros extranjeros a la nueva Constitución era la prohibición que establecía para que los extranjeros tuvieran propiedades dentro de los 100 km de las fronteras. En términos generales el problema principal de la industria minera en México en esos años eran las demandas laborales y la promulgación de la Ley Federal del Trabajo. Para un análisis completo de las fuentes del conflicto entre el capital extranjero y el gobierno mexicano, Ver: *Ibidem.*, p. 29-36.
- (15) Las escasas y poco confiables estadísticas existentes para el período de la revolución armada indican una vertiginosa caída de la actividad económica entre 1910 y 1915. En el sector minero la producción sufrió un descenso muy brusco, mientras que el sector petrolero siguió creciendo gracias al aumento de la demanda externa creada por la guerra europea. La producción manufacturera sufrió también daños aunque menos considerables que los del sector minero. Solís Leopoldo, op. cit., "La realidad económica mexicana", p. 88-90.
- (16) Santín, Rafael, Las organizaciones patronales en México, México, D.F.,: Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, 1976. Mimeo. p. 8.
- (17) Shaffer Robert J., op. cit., p. 22.
- (18) Santín Rafael, op. cit., p. 11.
- (19) Entre 1885 y 1917 se formarían 5 cámaras de comercio extranjeras que participaron en el Primer Congreso de Comerciantes: Austro-Húngara, alemana, italiana, española, francesa y americana. Ya para 1970 existían en México 10 cámaras extranjeras más. Shaffer Robert J., op. cit., p. 79.
- (20) Santín Rafael, op. cit., p. 14.

- (21) Alcázar, Marco Antonio, Las agrupaciones patronales en México. México, D.F.: El Colegio de México, c. 1970 (Serie Jornadas, 66) p. 33.
- (22) Meyer, Lorenzo, "Cambio político y dependencia: México en el siglo XX" en Foro Internacional, México, D.F.: El Colegio de México, Vol. XII, no. 4, octubre-diciembre, 1972, p. 118-119.
- (23) Meyer, Lorenzo, Los grupos de presión..., loc. cit., p. 42.
- (24) CAMCO, Mexican American Review. Commemorative issue of Chamber's 60th anniversary, november, 1977, p. 4.
- (25) CAMCO, op. cit., p. 3.
- (26) CAMCO, Mexican-American Review. Commemorative issue 50th anniversary, november, 1967, p. 32 "A half Century of Service".
- (27) Este comité de organización quedó integrado por: Samuel Rider como presidente, el Cónsul Chamberlain como consejero, H.A. Basham, H.P. Lewis, H.T. Oliver, F.J. Dunkerly, Carl Holt Smith y A.B. Mohler. CAMCO. op. cit., p. 3.
- (28) Ortega, Silvia, Cámara de Comercio Americana. Estudio preliminar mimeografiado, 1978.
- (29) CAMCO, op. cit., p. 3.
- (30) Delli Sante Angela, "The private sector, business organizations and international influence: Mexico, a case study". México, D.F.: Centro de Estudios Interdisciplinarios ENEP, UNAM, marzo 1978 (mimeografiado), p. 14-16. La autora opina que la CAMCO se ha desarrollado como una clase intelectual portavoz de las empresas transnacionales. A pesar de los cambios que ha sufrido la CAMCO a lo largo de su historia, la autora opina que lo que ha permanecido constante ha sido el vínculo y la creciente relación entre la Cámara y el gobierno norteamericano.

- (31) CAMCO, op. cit., p.4
- (32) Estas declaraciones fueron publicadas por la propia Cámara en su número especial de aniversario, "A Half Century Service", loc. cit., p.37
- (33) CAMCO, op. cit., p.4
- (34) Durante el evento se vendieron en México 800 mil pesos en vehículos. Ver: ibidem., p.5
- (35) Wright, op. cit., p.65
- (36) Fernández Arena, J. A. y May K., H., El impacto de la inversión extranjera en México, México, D.F.: Facultad de Comercio y Administración de la UNAM, 1971, p.25-26
- (37) Meyer, L., Los grupos de presión, loc. cit., p.44
- (38) Los convenios de Bucareli consistieron en la firma de dos tratados por los que se constituyeron dos Comisiones Mixtas de Reclamaciones encargadas de fallar las reclamaciones de los norteamericanos contra el gobierno mexicano y de mexicanos contra Estados Unidos desde 1868 (descontando el período 1910-1920). Por otra parte, los convenios de Bucareli consistieron también en un pacto extra-oficial entre los jefes del ejecutivo de ambos Estados, por el cual se acordó reconocer los llamados derechos adquiridos sobre el subsuelo petrolífero e indemnizar en efectivo a los norteamericanos por toda expropiación agraria que excediera de cierta extensión. La parte principal de los convenios de Bucareli se refiere a la manera en la cual el gobierno mexicano debía aplicar la Constitución de 1917 a los norteamericanos, en materia de petróleo y tierra. En estos convenios, México acepta el párrafo IV del art.27 (que se refiere al "dominio directo del Estado sobre el subsuelo") no sería aplicado retroactivamente respecto de todas las personas que hubieran ejecutado con anterioridad, a la promulgación de la Constitución, algún "acto positivo" que expresara la intención del superficiario de ejercer sus derechos sobre el petróleo del subsuelo. En: Gómez Robledo, A., Los Convenios de Bucareli ante el Derecho Internacional, México, D.F.: Editorial Polis, 1938, p.82-83

- (39) Wright, op. cit., p.65
- (40) Meyer, L., "Cambio político...", loc. cit., p.119
- (41) Las agrupaciones patronales en esos años se declararon apolíticas y mostraron muy poco interés en la formación del Partido Nacional Revolucionario. Sin embargo, las organizaciones empresariales fueron consultadas por el gobierno y aún tuvieron representantes en la administración pública. Sus relaciones con el gobierno se centraron en torno a la defensa de la iniciativa privada y de ciertos intereses concretos a través de las organizaciones formales de empresarios, más que a través de los canales propiamente políticos. Shaffer, op. cit., p.33-35
- (42) La necesidad de una acción legislativa de regulación de las relaciones laborales había crecido drásticamente después de la Revolución. No fue sino hasta 1925 que se iniciaron las discusiones serias al respecto. Esto puso a la comunidad empresarial nacional en una situación difícil, dando inicio a una serie de medidas y presiones encaminadas a evitar la adopción de la Ley laboral o modificarla. El temor de los empresarios -- creció cuando en 1928, el Ejecutivo mandó un texto final al Congreso de dicha Ley. Los empresarios reaccionaron formando un grupo nacional patronal, la --- COPARMEX, organizado como un sindicato patronal, lo -- que le permitió mayor margen de acción política que el que tenían las Cámaras comerciales e industriales. La disputa laboral entre los empresarios nacionales y el comercio ocupó seis años como el elemento central de las relaciones entre ambos grupos (1925-1931). Para un análisis detallado de la evolución de las relaciones entre las organizaciones patronales y el Estado, Ver: Shaffer, op. cit., p.35 y sigs.; Alcázar, M.A., op. cit., p.36-39; Santín, R., op. cit., p.18 y sigs.
- (43) Meyer, L., "El conflicto social y los gobiernos del -- maximato", Historia de la Revolución Mexicana 1928-1934, Vol.XIII, México, D.F.: El Colegio de México, 1978, p.3

Solís, L., op. cit., p.98

(45) Inversión directa norteamericana en México, 1929-1940
(millones de dólares)

ACTIVIDAD	1929	1936	1940
Minería	230	213	168 -
Petróleo	206	69	42
Transportes	164	148	116
Manufactura	6	8	10
Comercio	9	11	7
Agricultura	59	17	10
Otros	<u>8</u>	<u>13</u>	<u>5</u>
Total	683	479	358

Wright, op. cit., p.77

(46) Ortega, S., op. cit., p.10

(47) Meyer, L., Los grupos de presión..., loc. cit., p.24

(48) Para el análisis sobre el período cardenista se consultó las siguientes obras: Medin Tzvi, Ideología y praxis política de Lázaro Cárdenas, México, D.F.: Siglo XXI, 1976; Córdova, A., La política de masas del cardenismo, México, D.F.: Ediciones Era, 1974

(49) Medin, T., op. cit., p.80

(50) Santín, R., op. cit., p.31

(51) Labastida, J., "Los grupos dominantes frente a las alternativas de cambio", El perfil de México en 1980, Vol.3, México, D.F., Siglo XXI, 1972, p.108

(52) Wright, op. cit., p.77

(53) CAMCO, "A Half a Century of Service", Mexican-American Review, november, 1967, p.45

(54) CAMCO, "60th anniversary of the AMCHAM", Mexican-American Review, november, 1977, p.11

- (55) Ibidem., p.7
- (56) Ibidem., p.9
- (57) Ibidem., p.11
- (58) Cline Howard, F., The United States and Mexico, USA, Harvard University Press, 1953, p.270
- (59) Los acuerdos sobre materiales estratégicos se firmaron en torno a ciertos productos como el alcohol, hule y a cero. También se llevó a cabo el "Lend and Lease Agreement" según el cual los E.U. se comprometían a proveer a México de armamentos y municiones según el criterio del gobierno norteamericano. Un recuento de todos los tratados que se firmaron durante la guerra puede encontrarse en: Zorrilla, L.G., Historia de relaciones entre México y los Estados Unidos de América, 1800-1958, Vol. II, México, D.F., Editorial Porrúa, S.A., 1966, p.483 y sigs.
- (60) Reynolds, C., La economía mexicana, su estructura y crecimiento en el siglo XX, México, D.F., FCE, 1973, p.284-285
- (61) Santín, op. cit., p.64
- (62) Wright, op. cit., p.75
- (63) Wright, op. cit., p.72
- (64) Sepúlveda, B. y Chumacero, A., La inversión extranjera en México, México, D.F., FCE, 1973, cuadro #1 del Apéndice Estadístico, p.120
- | |
|--|
| |
|--|

Categoría	1929	%	1936	%	1940	%	1950	%
Minaería y metalurgia	230	33.67	213	44.46	168	46.92	121	29.15
Petróleo	206	30.16	69	14.40	42	11.73	13	3.13
Transportes	164	20.01	148	30.89	116	32.40	107	25.78
Manufacturas	6	0.89	8	1.6	10	2.79	133	32.04
Comercio y finanzas	9	1.31	11	2.29	7	1.95	32	7.71
Agricultura	59	8.63	17	3.54	10	2.79	3	0.72
Otros	<u>8</u>	<u>1.17</u>	<u>13</u>	<u>2.71</u>	<u>5</u>	<u>1.39</u>	<u>6</u>	<u>1.44</u>
Total	683	100.00	479	100.00	358	100.00	415	100.00

Fuente: Wright, op. cit., p.77

(65) Santín, R., op. cit., p.46

(66) La Ley de Cámaras de Comercio y de Industria entró en vigor en mayo de 1941 reemplazando a la de 1936, y estableció la separación entre las cámaras industriales y comerciales que hasta entonces habían estado fusionadas. Se trata de una ley muy estricta que contiene disposiciones sobre la ubicación y la jurisdicción, la constitución, los objetivos, etc. de las Cámaras y confederaciones. El art.1 se refiere a las cámaras como "instituciones públicas, autónomas, con personalidad jurídica, constituidas para los fines que la ley establece". Según el art.4 las cámaras tienen como objetivo: la representación y defensa de los intereses generales del comercio o la industria, la prestación de servicios a sus asociados, el fomento del desarrollo económico del país, el arbitraje entre los asociados en conflicto, y el "ser órgano de consulta del Estado, para la satisfacción de las necesidades del comercio y la industria nacionales". Establece la obligatoriedad para toda empresa, de pertenecer a alguna cámara. El Consejo Directivo de las Cámaras debe estar formado en un 80% por socios activos mexicanos por nacimiento y un representante de la Secretaría de Industria y Comercio. Para un análisis de la evolución de las leyes de Cámaras ver: Alcázar, M.A., op. cit., p.7-14

- (67) CAMCO, "60th anniversary...", loc. cit., p.15-17
- (68) Floyd D. Ransom, presidente de la CAMCO en el período 1941-43, fue nombrado por el Coordinador de Asuntos Latinoamericanos, Nelson Rockefeller, para la organización de un comité de consulta que se reuniera regularmente con la embajada norteamericana para el estudio de los programas de cooperación con México. De las 18 personas que conformaron el comité, 7 de ellas eran miembros de la CAMCO. Su amplia experiencia en México resultaba importante para el logro de los objetivos del Comité. En 1941 Ransom fue llamado por -- Rockefeller para asistir a Walter Douglas en la negociación de un acuerdo de comercio con el gobierno mexicano. El acuerdo Douglas fue el primero en el que México comprometió su excedente exportable de materias primas en el esfuerzo de guerra. Según palabras del propio Ransom, la CAMCO se enorgullece de "el papel que jugó ayudando a apoyar y ganar la guerra"..Ibidem., p.7
- (69) Baird, Peter y McCaughan, Ed, "The Golden Ghetto", en NACLA's Latin America Empire Report, Vol. VIII, Núm. 1, New York, enero de 1974, p. 5
- (70) Pellicer de Brody, Olga, "México en los setentas y sus relaciones con Estados Unidos", Cotler, J. y Fagen, R., Relaciones políticas entre Estados Unidos y América Latina, Buenos Aires, Amorrortu, 1974, p. 361
- (71) Ibidem., p. 362
- (72) Cordero Salvador, Concentración industrial y poder económico en México, Cuadernos del CES, 18, México, D.F., El Colegio de México, 1977, p. 29
- (73) Sepúlveda, B., "Política industrial y empresas transnacionales", en Sepúlveda, B., Pellicer de Brody, O., y Meyer, L., Las empresas transnacionales en México, México, D.F., El Colegio de México, 1974, p. 49-50
- (74) Sepúlveda, B., "Política industrial y...", loc. cit., p. 29

- (75) Ibidem., p. 13
- (76) Pellicer de Brody, O., "El llamado a las inversiones extranjeras, (1953-1958)", Las empresas transnacionales en México, op. cit., p. 85-86
- (77) Fanjzylber, F. y Martínez Tarragó, T., op. cit., p. 236-241
- (78) Wright, op. cit., p. 80
- (79) Ibidem., p. 83
- (80) Valor de la inversión extranjera directa (1950-1963)
(millones de dólares)

1950	566.0	1957	1165.1
1951	675.2	1958	1169.3
1952	728.6	1959	1244.1
1953	789.5	1960	1081.3
1954	834.3	1961	1130.4
1955	952.8	1962	1285.9
1956	1091.4	1963	1417.3

	<u>Tasa de crecimiento de la IED</u>		
	Total	Industria	Comercio
1951-1962	7.3	14.9	9.8
1955-1962	6.1	13.9	8.2
1951-1953	11.7	20.0	18.6
1955-1959	8.3	13.9	9.5
1960-1962	3.3	13.8	6.6

Pellicer de Brody, O., y Mancilla S., E., "El entendimiento con los Estados Unidos y la gestación del desarrollo estabilizador", Historia de la Revolución Mexicana. (1952-1960), Núm. 23, México D.F., El Colegio de México, 1978, p.289. Fuente: Ibidem, p.32, cuadro #2

- (81) Wright, op. cit., p.85

(82) Brandenburg Frank, R., "Organized business in Mexico", Interamerican Economic Affairs, winter 1958, p.26-50

(83) Participación de las empresas extranjeras en el valor de la producción de la industria manufacturera en México (1962-1970). En porcentajes)

Rama manufacturera	Total en cada rama.		En el segmento moderno de c/rama	
	1962	1970	1962	1970
Total	19.6	27.6	37.5	44.7
Alimentos	4.9	8.6	18.8	26.5
Bebidas	10.4	19.0	16.8	26.3
Tabaco	65.0	79.7	77.7	84.0
Textiles	4.7	6.8	5.8	7.9
Calzado y vestido	1.7	2.0	5.2	4.0
Madera, corcho, muebles y acce.	1.3	7.2	4.4	15.9
Papel	22.4	27.4	31.3	32.9
Imprenta y editorial	6.1	11.7	18.8	24.5
Cuero	0.2	1.7	0.8	4.6
Industria química	58.4	67.2	80.0	77.8
Minerales no metálicos	24.4	26.6	56.5	54.2
Metálica básica	17.7	25.2	20.0	27.6
Metálica	20.6	37.0	42.6	67.6
Construcción maquinaria	44.9	62.0	100.0	100.0
Construcción eléctrica	58.3	79.3	100.0	100.0
Construcción material de transporte	42.6	49.1	100.0	100.0
Caucho	76.7	84.2	100.0	100.0
Ind. manufactureras diversas	17.5	29.6	44.8	60.5

Fuente: Ortega, S., op. cit., p.35-36, calculado en base a Sepúlveda B., B., y Chumacero, S., op. cit., cuadro #15. Este cuadro refleja la importancia cualitativa de la inversión extranjera directa en México, pues como se desprende de él, el capital extranjero se ha incrementado prácticamente en todas las ramas industriales y sobre todo en el sector más moderno de cada rama. Para 1968, el 73.4% de la IED estaba en el sector manufacturero.

(84) Shaffer, op. cit., p.52-61

(85) Brandenburg, op. cit., p.26

- (86) Durante los sesentas la CONCANACO persiguió ciertos objetivos en el terreno económico: orientar y coordinar la opinión de sus asociados sobre problemas económicos nacionales; tener representación en las diversas dependencias del gobierno federal relacionadas con el comercio; promover una legislación adecuada al desarrollo económico nacional y pugnar por el establecimiento de los precios mercantiles según las fuerzas del mercado. En lo político, sus objetivos giraron en torno a la relación entre el comercio organizado y el Estado: ser órganos de consulta, colaborar con el Estado en la promoción de toda actividad económica de interés nacional, pugnar por mantener las mejores relaciones con el gobierno. Alcázar, M.A., op. cit., p.43
- (87) Santín, R., p.50-51
- (88) Alcázar, M.A., op. cit., p.22
- (89) Santín, R., op. cit., p.41
- (90) Pellicer de Brody, O., y Mancilla S., E., op. cit., p.40
- (91) Ortega, S., op. cit., p.32
- (92) CAMCO, "Ancham Mexico 60th...", loc. cit., p.13
- (93) Ibidem, p.21
- (94) Los datos fueron sacados del informe del presidente Mazal, publicado en Ibidem, p.13
- (95) Sobre el Comité existen datos en el informe del mismo organismo sobre Inversiones extranjeras privadas directas en México, op. cit., p.9-24; Brandenburg, op. cit., p.44
- (96) CAMCO, "Ancham Mexico 60th...", loc. cit., p.17
- (97) Ibidem, p.21

- (98) Ibidem, p.76
- (99) CAMCO, "Amcham Mexico 60th...", loc. cit., p.21
- (100) Ibidem, p.15
- (101) Ibidem, p.23
- (102) Ibidem, p.25
- (103) Ibidem, p.23
- (104) Ibidem, p.25
- (105) Ibidem, p.23
- (106) Delli Santi, A., op. cit., p.34-35
- (107) CAMCO, "A Half of Century...", loc. cit., p.80
- (108) CAMCO, "Amcham Mexico 60th...", loc. cit., p.25 y 27
- (109) Informe del presidente. Underwood, Ibidem., p.27
- (110) Ibidem, p.29

III.- LA CAMARA AMERICANA DE COMERCIO: ORGANIZACION, FUNCIONAMIENTO Y ACTIVIDADES.

En el presente capítulo se analizan los aspectos formales de la vida de la CAMCO, así como aquellos elementos que definen su situación dentro del marco de la estructura económica y política de México, como parte de la comunidad de empresarios nacional. Desde esta perspectiva, se analizan los elementos relacionados con la organización y los procesos internos del grupo, sus tácticas de influencia, los objetivos de su acción, los intereses que representa y los vínculos que mantiene con otros grupos de la sociedad mexicana. En base al esquema analítico de Meynaud y otros teóricos de los grupos se pretende la clasificación ordenada de datos que nos permita situar a la CAMCO dentro de la estructura de poder económica y determinar las características de su comportamiento como actor del proceso económico y político.

El primer problema que se aborda es el de la identificación de la CAMCO como grupo dentro de la tipología general de la teoría de los grupos de presión, por una parte, y de las formas más comunes de organización empresarial en México, por otra.

En términos generales, las organizaciones de empresarios son consideradas como grupos económicos o "profesionales" que buscan la obtención de beneficios materiales para sus miembros. La CAMCO como una agrupación empresarial, además de ser un grupo económico y profesional, (1) se considera como un grupo institucional, en el sentido de que cuenta con una organización formal que regula

su funcionamiento interno así como las relaciones entre los intereses que representa y el grupo líder de la organización. Dentro del esquema de las organizaciones patronales en México, la CAMCO está organizada como una asociación autónoma y de carácter privado que difiere totalmente tanto de las cámaras nacionales de afiliación obligatoria como de las agrupaciones sindicales patronales. Por otra parte, se trata de una organización de carácter binacional, en el sentido que incorpora a varios grupos de la iniciativa privada norteamericana y mexicana. De esta manera, la CAMCO cuenta con un área de acción que rebasa las fronteras nacionales.

Además de los problemas que plantea la identificación de la CAMCO como grupo de presión empresarial tomando en cuenta su status jurídico, sus objetivos generales y sus valores doctrinarios, en el presente capítulo se analizan los factores que Meynaud considera como los elementos de poder de un grupo: status económico, membresía, financiamiento, organización, así como lo referente a las formas de relación con otros grupos en México (2). A través del análisis de los atributos internos de la CAMCO se irán describiendo los modos de actividad, los métodos de presión, las vías de acceso al poder gubernamental y los medios de expresión de dicha organización.

A) Objetivos.

Todo grupo de presión busca alcanzar una serie de objetivos que por sus alcances, pueden ser de dos tipos: por una parte, la realización de metas específicas en un momento histórico deter-

minado que responden a políticas oficiales concretas; por otra, la consecución de objetivos generales a largo plazo, relacionados con la promoción de una imagen pública positiva del grupo y la creación de un ambiente favorable y de aceptación de sus principios ideológicos. En este apartado haremos referencia básicamente a este tipo de objetivos globales.

En relación a los objetivos generales, la Cámara Americana de Comercio de México sólo se refiere de manera explícita a algunos de ellos en sus estatutos y sus folletos de información. Desde sus orígenes, uno de los principales objetivos de la Cámara ha sido el de promover el desarrollo de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos "en beneficio mutuo" de ambas naciones (3), así como proveer a sus miembros de gran variedad de servicios e información para la promoción de las relaciones comerciales y financieras tanto a nivel interno como en el exterior.

Según los folletos informativos impresos de la CAMCO, además de facilitar el comercio y la inversión entre México y Estados Unidos, otro de los objetivos de la organización es el de establecer y mantener relaciones cordiales con los sectores público y privado de ambos países. A nivel interno, la Cámara busca promover una conciencia social entre el sector empresarial en México por medio del fortalecimiento de la participación voluntaria de sus empresas miembros en los esfuerzos para mejorar la comunidad en la que operan.

Con el fin de promover el crecimiento y el mejoramiento de las relaciones comerciales y financieras entre México y Estados

Unidos, la CAMCO ha luchado por la consecución de objetivos más específicos. Esta interesada en mejorar la imagen pública de la situación política y económica de México en Estados Unidos. Por otra parte, la CAMCO se ha propuesto de manera explícita oponerse a cualquier tipo de legislación comercial restrictiva por parte de Estados Unidos que limite las posibilidades de exportación de México hacia ese país. (4)

Además de este tipo de objetivos económicos explícitos, a través de los discursos de los diferentes presidentes de la CAMCO y de la sección editorial de su revista, es posible deducir otra serie de objetivos generales muy importantes. Es evidente que uno de los principales objetivos de la Cámara (no explícito en sus estatutos) es la promoción de los intereses privados norteamericanos en México y el crecimiento de la inversión extranjera directa en general. No es sino hasta la década de 1970 que la CAMCO reconoce como uno de sus objetivos primordiales la defensa y la promoción del sistema de libre empresa a través de la creación de un clima de mayor entendimiento del papel de la empresa transnacional en el país. En este sentido, en los últimos años gran parte de las actividades de la CAMCO han estado encaminadas hacia la demostración de los aspectos positivos del sistema de libre empresa como un elemento del progreso de la sociedad, y de la inversión extranjera directa en el desarrollo económico y tecnológico de un país como México, con el fin de crear una imagen positiva de los intereses privados norteamericanos que operan en el país.

Actualmente los objetivos primordiales de la CAMCO son la defensa del sistema de libre empresa, la difusión clara y enérgica de los puntos de vista de la comunidad empresarial norteamericana en México, y el mejoramiento de la imagen pública de la inversión extranjera y de la empresa transnacional en el país. Independientemente de la defensa de ciertos principios ideológicos, para la Cámara Americana de Comercio de México, la cuestión más importante es la de crear el ambiente económico y el clima de inversión que asegure a sus empresas miembros la maximización de ganancias.

(5)

b) Status jurídico:

La Cámara Americana de Comercio de México está constituida legalmente como una asociación civil. La CAMCO se define así misma como una organización voluntaria, autónoma y con fines no lucrativos. (6) Como asociación civil, la legislación civil mexicana la concibe como una persona moral que se rige por su escritura constitutiva y por sus estatutos, y que puede ejercer todos los derechos que sean necesarios para realizar los objetivos de su institución. (7)

Según las disposiciones del código civil (8) las restricciones para la formación de una asociación civil son mínimas. En el caso de asociaciones extranjeras de carácter civil, la legislación civil mexicana impone ciertas limitaciones: para que este tipo de asociaciones puedan ejercer sus actividades deberán estar autorizadas por la Secretaría de Relaciones Exteriores (9). La autorización se concederá si se comprueba que están constituidas con

arreglo a las leyes de su país de origen, y que sus estatutos (anotados en el Registro Público) no contienen nada que sea contrario a las leyes mexicanas de orden público.

Hasta antes de 1936, año en el que se expide una nueva Ley de Cámaras de Comercio e Industria, el status legal de las cámaras extranjeras había sido bastante ambiguo. La Ley de Cámaras de 1908 (10) no hacía referencia alguna a las cámaras extranjeras, aún que el gobierno mexicano les otorgó un trato igualitario como representantes y voceros de los intereses comerciales comparables a las cámaras nacionales.

En las primeras reuniones de comerciantes e industriales que se llevaron a cabo en México prevaleció una actitud ambigua por parte de los empresarios mexicanos respecto al reconocimiento de las cámaras extranjeras (11). En el Primer Congreso Nacional de Comerciantes celebrado en México en noviembre de 1917, hubo una acalorada discusión sobre si se debía admitir o no las cámaras extranjeras. Si bien se decidió no admitir a las cámaras de comercio extranjeras como socios de la Confederación Comercial se les dió un lugar de representación en el Comité Ejecutivo de la Confederación donde gozaban del derecho de voz sin voto. Su admisión en estos términos refleja la gran importancia económica de los intereses que representaban en este período. (12) En el caso del Primer Congreso de Industriales que se llevó a cabo a fines de 1917, las cámaras extranjeras participaron como miembros honorarios (13). Dentro de este contexto de indefinición del carácter jurídico de las cámaras de comercio extranjeras, la CAMCO durante algún tiempo careció de personalidad jurídica dentro de las leyes mexicanas. (14)

La Ley de 1936, al definir a las cámaras como instituciones de carácter público, asentó que las cámaras de comercio extranjeras sólo podían funcionar como instituciones u organizaciones de carácter privado quedando fuera de lo fijado por dicha ley. (15) De esta manera, bajo el régimen de cámaras establecido en 1936, la CAMCO se organizó constituyéndose como una asociación civil. (16)

Del análisis de la personalidad legal de la Cámara se desprende una conclusión importante: la CAMCO funciona y actúa fuera del marco legal y sumamente restrictivo de la Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria, creada por el Estado mexicano con el fin de controlar dichas organizaciones. En este sentido, la CAMCO, a diferencia de las cámaras nacionales, se rige por las disposiciones generales y flexibles del Código Civil, y se constituye como un grupo totalmente independiente del poder público. Al operar fuera del marco de la estricta Ley de Cámaras (la cual contiene disposiciones sobre la ubicación, el carácter y los objetivos, la constitución, el funcionamiento y el registro de las cámaras de comercio y de la industria, así como de las confederaciones respectivas) (17), la CAMCO tiene una mayor libertad de acción como grupo de presión.

Por otra parte, a diferencia de las cámaras nacionales, la CAMCO se organiza como una institución cuya afiliación es totalmente voluntaria, al igual que la participación activa de sus miembros en sus actividades ordinarias. Dado el carácter voluntario de la adhesión de sus empresas miembros, el grado de cohesión interna de la CAMCO es bastante elevado, sobre todo si se compara con la situación de faccionalismo interno que prevalece en las grandes confede-

raciones de cámaras nacionales. De esta manera, todos los miembros de la CAMCO además de pertenecer a esta organización, a la cual se unen voluntariamente, están obligados a incorporarse a alguna de las cámaras de comercio o de la industria nacionales, pues así lo disponen las leyes al respecto. En este sentido, existe un vínculo legal obligatorio entre cualquier empresa miembro de la CAMCO (independientemente de su nacionalidad) y alguna de las cámaras de origen mexicano reconocida legalmente como la única institución pública representante de los intereses de un cierto sector comercial o industrial.

Si bien la Cámara Americana de Comercio de México, por su carácter de asociación extranjera privada, no es miembro ni de CONCAMIN ni de CONCANACO, generalmente es invitada a participar en la mayoría de las actividades y de las reuniones organizadas por dichas instituciones. A pesar de que los vínculos legalmente institucionalizados y reconocidos entre las cámaras nacionales y la CAMCO son prácticamente inexistentes, las relaciones entre ambos sectores de la iniciativa privada en México son muy variadas e importantes. En algunos casos, ciertas características y procedimientos internos de los reglamentos de las Confederaciones de Cámara han permitido la constante violación del artículo 18 de la Ley de Cámaras, según el cual el Consejo Directivo de dichas organizaciones deberá estar integrado por comerciantes o industriales de nacionalidad mexicana por nacimiento hasta en un 80%, pudiendo el resto ser cubierto por socios extranjeros (18). Dada la existencia de este tipo de prácticas, y ante la importancia económica de las

empresas norteamericanas en algunos sectores de la economía nacional, puede considerarse que en muchas ocasiones los intereses privados norteamericanos han hablado o ejercido presión a través de algunas de las grandes organizaciones patronales de origen nacional.

En relación al status legal de la CAMCO en los Estados Unidos, si bien la Cámara mantiene contactos muy estrechos con los funcionarios de la embajada norteamericana en México (el embajador norteamericano en México es Presidente Honorario de la Cámara), es importante destacar el hecho de que se trata de una organización independiente y de carácter privado, sin ninguna función oficial - como representante o ejecutor de las políticas del gobierno norteamericano hacia México. Como organización independiente, desde febrero de 1918 la CAMCO ha sido miembro activo (no filial) de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, organización considerada como uno de los grupos de presión económicos más importantes en los Estados Unidos. (19)

Varios elementos diferencian formalmente a la CAMCO del resto de las asociaciones industriales y comerciales extranjeras. En primer lugar, la mayoría de las cámaras extranjeras que operan en México son una extensión de las embajadas de sus respectivos países, por lo que tienen un carácter oficial. (20) Por el contrario, la CAMCO es una excepción, ya que, aunque tiene relaciones con la embajada norteamericana en México y frecuentemente la sección comercial de la misión diplomática norteamericana y la CAMCO desarrollan actividades conjuntas, esta última tiene un carácter

independiente. (21)

En segundo lugar, debido a su status de asociación privada no ligada oficialmente a ningún gobierno extranjero, la CAMCO puede afiliarse a empresas privadas nacionales. De esta manera, como veremos al analizar la membresía de la organización, a diferencia del resto de las Cámaras extranjeras, la CAMCO no representa los intereses comerciales e industriales a nivel de gobierno, sino entre particulares y Empresas Privadas.

La situación legal de la CAMCO le ha permitido actuar como una organización autónoma que además de representar a los intereses privados norteamericanos que operan en México, incorpora entre sus miembros a una parte importante de la iniciativa privada nacional. En este sentido, puede decirse que la CAMCO como vocero independiente de intereses privados binacionales, se enfrenta a toda presión que afecte negativamente los intereses de sus miembros, aún cuando dicha presión provenga del gobierno norteamericano. (22)

c) Financiamiento:

Como señala Meynaud (23), los elementos de poder básicos de los grupos de presión son dos: el número de miembros y la capacidad financiera. Los recursos financieros abren a los grupos la posibilidad de reforzar y perfeccionar sus medios ordinarios de acción.

En el curso de la CAMCO la naturaleza del financiamiento de sus actividades puede considerarse como un elemento que refuer-

za su carácter de grupo independiente. El 50% de los ingresos fijos de la organización lo conforman las cuotas ordinarias de los socios. La segunda fuente de financiamiento de la CAMCO está representada por el rubro de ingresos provenientes de publicaciones y servicios de propaganda. El resto de los ingresos de la organización están constituidos por donaciones particulares, eventos públicos, y entradas por el cobro de algunos de los servicios que presta (servicio de empleo y asesoría comercial). (24)

En 1978 la CAMCO operó con 20 millones de pesos, lo que significó un aumento de 5 millones en el presupuesto de la organización con respecto al año anterior. Si bien el monto del presupuesto anual de la CAMCO no es tan elevado como podría pensarse dada la fuerza económica de sus miembros, es importante tomar en cuenta que su capacidad financiera potencial es muy significativa: es indudable que las empresas industriales norteamericanas que operan en México y que se encuentran organizadas en la CAMCO, están incomparablemente mejor colocadas que muchos otros grupos para procurarse los fondos necesarios para la obtención de sus objetivos y el funcionamiento de las instituciones que los representan. (25)

Por otra parte, como veremos al analizar el funcionamiento ordinario de la organización interna de la Cámara, el cumplimiento de las funciones de la CAMCO no requiere de la salida de enormes cantidades de dinero para el financiamiento de sus actividades ordinarias, dado el reducido número de empleados administrativos de planta, el bajo nivel de burocratización interna y su al-

to grado de eficiencia. Gran parte de las actividades de la Cámara, como son las reuniones y desayunos de los Comités, son financiados directamente por los mismos miembros que asisten a ellas. En este sentido, el presupuesto oficial de la organización no refleja claramente la capacidad financiera del grupo.

Como demuestra el análisis que se hace posteriormente de las empresas miembros de la Cámara, la base económica de esta organización es muy poderosa. Si bien resulta muy difícil, cuantificar este poder, sí es posible analizar ciertos indicadores de la importancia económica de los intereses que representa la CAMCO.

En primer lugar, cabe señalar que la Cámara representa a la mayoría de las empresas norteamericanas que operan en México. En 1970 el valor de la inversión extranjera directa, según datos publicados por el Banco de México, (26) ascendía a 2822 millones de dólares, de los cuales el 80% era propiedad de firmas norteamericanas dedicadas principalmente a actividades industriales y comerciales. Para 1974, según datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos (27), el valor total acumulado de la inversión privada norteamericana en México alcanzó un total de 2 825 millones de dólares, es decir, el 76.5% del total de la inversión extranjera directa en el país. Ese mismo año, México recibió el 19.2% del total de la inversión privada norteamericana en América Latina, ocupando el segundo lugar después de Brasil (28). En este sentido, puede decirse que la CAMCO reúne a las empresas que controlan las tres cuartas partes de la inversión extranjera directa en México, y la quinta parte de la inversión privada norteamericana en la región latinoamericana (29).

No obstante que en términos generales la inversión extranjera directa de origen norteamericano en México no representa grandes magnitudes en términos de su participación en la producción nacional (30), su importancia real se advierte sobre todo por los efectos que produce su situación de predominio en las actividades más dinámicas y rentables de la economía, y que además, son claves para un crecimiento económico acelerado y para un proceso de industrialización sólido y tecnológicamente avanzado. (31)

La importancia económica de la CAMCO se advierte más significativa si se toma en cuenta el hecho de que el capital extranjero se concentra no sólo en los sectores más dinámicos de la industria y el comercio, sino que su participación es mayor en las ramas modernas de dichos sectores. Aún más, al analizar la lista de las 500 empresas más grandes de México en 1972 de acuerdo con su capital social, se advierte que existe un control importante por parte del capital extranjero de las empresas más importantes establecidas en México. (32) Las empresas más grandes de cada sector, entre las cuales predominan las empresas norteamericanas, están en condiciones de ejercer una mayor influencia económica a través de la introducción de nuevos productos, precios, publicidad y formas de administración y distribución. (33)

Por último, es posible dar mayor luz sobre el poder económico de la CAMCO si tomamos en cuenta la enorme capacidad financiera de lo que constituye el sector clave de la organización: las grandes empresas transnacionales de origen norteamericano. Estas empresas, debido a su magnitud y enorme desarrollo tecnológico,

poseen una importancia fundamental tanto en la economía norteamericana como en la de los países donde operan. En el caso de México, las empresas transnacionales norteamericanas ocupan una posición privilegiada en las ramas más dinámicas del sector industrial y controlan gran parte de las empresas más modernas y eficientes del país. (34) Como señala Aníbal Pinto, "El carácter internacional de estas empresas les da una gran flexibilidad de decisión y movimiento, por lo que presentan un fuerte poder de negociación y maniobra en las economías donde se asientan", (35) aún cuando el monto global de su inversión no sea tan significativo en términos de la producción económica nacional global.

En México, la importancia cuantitativa de las empresas transnacionales norteamericanas en el sector industrial no es tan importante. Lo que resulta significativo es su condición de empresas líderes, lo que les da capacidad para influir en la orientación de la expansión industrial hacia una mayor concentración económica y hacia el desplazamiento de los sectores controlados por capital nacional. (36)

Podemos concluir que en el caso de la CAMCO la calidad de sus miembros, su situación estratégica en la economía mexicana, y la eficiencia de su estructura organizativa constituyen los principales elementos de poder y eficacia de dicha institución, más que el volumen de recursos financieros que maneja formalmente.

d) De los miembros.

A lo largo de su historia la CAMCO ha sufrido transformaciones importantes tanto en el número como en la naturaleza y la importancia de sus miembros. Quienes crearon la Cámara Americana de Comercio en México en 1917 pertenecían a un pequeño grupo de empresarios norteamericanos residentes en México, dedicados principalmente a actividades industriales y comerciales de exportación-importación. Este grupo estaba muy lejos de ser el núcleo del poder económico de la inversión extranjera directa en esos años, y se parecía muy poco a lo que actualmente es el grupo dominante de la agrupación, las grandes corporaciones de origen norteamericano.

(37)

En los primeros años de la década de los treinta, tiempos difíciles para la economía norteamericana, la Cámara sufrió su primer cambio importante en la calidad de su membresía. Azotada seriamente por los efectos de la Gran Depresión de 1929, la Cámara veía caer rápidamente el número de sus miembros, y por lo tanto de sus recursos financieros. Estas circunstancias difíciles llevaron a la organización a abrir sus puertas a la entrada de empresarios de otras nacionalidades a parte de la norteamericana, que estuvieran identificados con los objetivos promovidos por la Cámara: desarrollo ~~de~~ comercial e industrial dentro del marco del sistema de libre empresa. (38) A partir de este momento el sector de empresas de origen mexicano comenzaría a crecer rápidamente dentro de la CAMCO hasta llegar a ser el grupo más numeroso, aún cuando nunca llegaría a ocupar una posición de dominio o liderazgo en la orga-

nización. En este sentido, puede decirse que la Cámara al permitir la entrada de empresas mexicanas se fue conformando en una organización que promovía y favorecía el diálogo amistoso y la comunicación entre los intereses extranjeros privados y el sector empresarial nacional. De esta manera, los valores de la clase empresarial norteamericana fueron permeando a algunos sectores de la iniciativa privada mexicana que comenzaron a participar como miembros o a colaborar indirectamente en la organización, y a identificarse con sus objetivos y sus principios ideológicos.

Desde los años cuarenta, y más especialmente a partir de la década de 1950, la membresía de la CAMCO comenzó a crecer rápidamente. A fines de la década de los sesenta, el número de miembros alcanzaba la cifra de 2 025 empresas. (39) El incremento de la membresía de la CAMCO se ha mantenido modesto a partir de entonces, de tal forma que en 1978 la organización contaba con 2 358 empresas miembros, de los cuales 165 formaban la sucursal de Guadalajara, y 126 la de Monterrey. (40) El volumen de miembros con que cuenta la CAMCO en México la convierte en la Cámara Americana de Comercio más grande (con más miembros) de las 31 organizaciones similares que operan fuera de los Estados Unidos en (Baird, p. 14) todo el mundo. (41) ?

La cifra global de miembros nos dice poco acerca de la importancia económica de la organización. El aspecto más significativo no es el aumento constante de la membresía de la organización en los últimos treinta años, sino el creciente peso económico de sus asociados dentro de la estructura económica del país.

En primer lugar es importante hacer notar que alrededor del 40% del total de miembros de la CAMCO en 1971 eran empresas extranjeras o compañías con participación de capital extranjero. En ese año, de las 986 compañías norteamericanas que operaban en México, 590, es decir el 59.8%, eran miembros de la Cámara. (42) Si bien no todas las empresas norteamericanas con intereses en México pertenecen a la CAMCO, las que están representadas en ella son las más grandes e importantes.

A diferencia de lo que sucedía en los primeros veinte años de la historia de la CAMCO, actualmente esta organización reúne al sector más poderoso e importante de la inversión extranjera directa en México: las grandes corporaciones transnacionales de origen norteamericano. En 1970 operaban en México 170 de las 500 empresas norteamericanas más importantes de Estados Unidos, a través de 242 filiales en el país. Al comparar la lista de las 500 empresas más grandes de Estados Unidos en 1970, se constata que las 170 que operaban en México pertenecían a la CAMCO y conformaban el grupo líder de la organización. Las filiales en México de esas 170 empresas representaban el 36% del valor total de la inversión extranjera directa en México y el 45% de la inversión norteamericana en el país. (43)

Las 42 compañías que operan en México como subsidiarias de un sistema corporativo muy amplio representan a 170 empresas matrices que ocupan una posición dominante en la economía norteamericana por su magnitud, alta rentabilidad, volumen de ventas y desarrollo tecnológico. (44) Este dato resulta más significativo si se toma en cuenta que las filiales deben funcionar dentro del esquema ge-

neral de la gran corporación cuyas decisiones se toman a la luz de alternativas multinacionales y fuera del marco de los intereses nacionales del país anfitrión. (45)

Al comparar la lista de las 500 empresas más grandes de los Estados Unidos en 1976 y el directorio de miembros de la CAMCO se constata que de las 50 mayores empresas norteamericanas, 25 tienen filiales en México y todas ellas pertenecen a la CAMCO como el grupo líder de la organización. Tomando en cuenta solamente el grupo de las 50 empresas más grandes de Estados Unidos en ese año, entre las principales empresas afiliadas a la CAMCO podemos señalar las siguientes, en orden de magnitud:

General Motors	International Harvester
Ford Motor Company	Dow Chemical
Texaco	Kraft
Mobil Oil	Xerox
Gulf Oil	General Foods
International Business Machines	Campbells de México
General Electric de México	Uniroyal
Chrysler (Automex)	Papel y Cartón de México
Du Pont	Textiles Morelos (Burlington Industries)
Union Carbide	Johnson y Johnson
Procter & Gamble	Singer Corp.
Westinghouse Electric	Firestone Tire & Rubber
Cia. Hulera Goodyear Oxo	Olivetti S.P.A.
Anderson Clayton	RCA
Abbot Laboratories	Rockwell International
Eastman Kodak	Black and Decker
R.J. Reynolds Industries	

(46)

ya no las dichas norcar

La CAMCO representa no sólo a los inversionistas norteamericanos que operan en México, sino que además incorpora en sus filiales a un sector importante de la iniciativa privada mexicana. De acuerdo a los datos oficiales publicados por la Cámara, el 60% de sus miembros son empresas mexicanas. La gran mayoría de estos establecimientos trabajan en los sectores de comercio, finanzas y

servicios, y de alguna manera prestan sus servicios a las grandes empresas industriales que constituyen el grupo líder de la organización. Como veremos posteriormente, a pesar de que el número de empresas mexicanas es bastante importante en la CAMCO, su participación como miembros activos y dirigentes de la organización es muy reducida.

En relación a la importancia de las empresas extranjeras y mexicanas que son miembros de la Cámara en la economía de México, cabe hacer notar que de las 500 empresas más grandes del país por su capital social (47) 325 eran empresas afiliadas a la CAMCO, es decir, el 65%. Estos datos resultan más significativos si tomamos en cuenta nada más el grupo de las 50 empresas más grandes del país: se constata que el 73.11% del capital total de estas 50 empresas está bajo el control de 34 empresas que pertenecen a la CAMCO; 14 de ellas son filiales de corporaciones transnacionales norteamericanas, 18 son empresas de capital nacional y 2 empresas son de participación estatal (Teléfonos de México, Altos Hornos de México, S.A.) En este sentido, resulta importante resaltar el hecho de que de los 2 358 miembros con que cuenta la CAMCO actualmente, 325 son empresas que pertenecen al grupo de las compañías más grandes y poderosas del país, las cuales controlan gran parte de la producción nacional (48). No ha sido posible calcular con exactitud el valor total de la producción de las empresas afiliadas a la CAMCO. Sin embargo, en 1974 apareció un estudio en el que se estimó que las empresas miembros de la Cámara representaron el 26% del PNB dentro de la economía mexicana en ese año. (49) Si bien no es posible confirmar estos datos, el hecho de que el 65% de las 500 em-

presas más importantes del país pertenezcan a la CAMCO, resulta bastante significativo si tomamos en cuenta el alto nivel de concentración del poder económico en México en todos los sectores de la producción nacional.

De los datos anteriores se desprende una conclusión importante: la CAMCO agrupa no sólo a los grandes intereses privados norteamericanos en México, sino que de hecho representa a gran parte de los intereses económicos dominantes de todo el país. En este sentido, la CAMCO como organización representante de las empresas más poderosas del país, refleja en gran medida la posición política de quienes controlan la economía nacional, y más específicamente, a la industria nacional.

A fin de comprender mejor la naturaleza de las empresas afiliadas a la CAMCO, es importante analizar cuáles de los miembros "potenciales" de la organización quedan fuera de ella (50). Utilizando como muestra la lista de las 500 empresas más grandes del país, se advierte que de las 72 empresas con capital estatal sólo 7 pertenecen a la CAMCO (Altos Hornos de México, Industrial de Abastos, Industrias Unidas, Maíz Industrializado, Siderúrgica Nacional, Pigmentos y Productos Químicos, y Teléfonos de México). De las 280 empresas de capital privado nacional, 168 están afiliadas a la CAMCO, es decir, el 60%. Dentro de este importante grupo de la iniciativa nacional cabe mencionar la participación en la Cámara de las 26 empresas que conforman el grupo ALFA, las 19 empresas del Grupo Vidriera, y las 8 del grupo CIPSA, entre otras (51). Tomando en cuenta los primeros 50 grupos industriales de control privado nacional, se constata que 24 de ellos pertenecen

a la CAMCO o algunas de las empresas que lo conforman están afiliadas a dicha organización. Sin embargo, existen importantes empresas de capital nacional que no pertenecen a la CAMCO. En términos generales se trata de empresas de capital privado nacional que desarrollan actividades en los sectores denominados tradicionales y menos dinámicos de la industria que se concentran en la fabricación de bienes de consumo: alimentos, bebidas, textiles, calzado, prendas de vestir, madera, muebles, editoriales e imprentas. Son empresas que en su mayoría se fundaron entre 1930 y 1950 (52).

Tampoco pertenecen a la CAMCO la mayoría de los grupos industriales del sector privado nacional que se formaron como respuesta a la presencia en el mercado interno de importantes filiales de empresas transnacionales y como una manera de mantener una situación de predominio en la producción de manufacturas tradicionales (53). Tal es el caso de empresas como la Fábrica de Jabón La Corona las empresas del Grupo San Rafael, del Grupo Mundet, entre otras. Por otra parte, la CAMCO no tiene aún sucursales en algunas de las ciudades de provincia con una importante actividad industrial, por lo que grupos económicos fuertes como el Grupo Industrial Saltillo y el Grupo Vallina, permanecen fuera de la organización.

En relación al grupo de empresas con participación de capital privado extranjero, las 148 empresas de este tipo que forman parte de las 500 mayores compañías en México están afiliadas a la CAMCO. Es decir, que prácticamente todas las grandes corporaciones transnacionales de origen norteamericano que operan en México pertenecen a la organización que se estudia.

Por último, es importante aclarar que entre los miembros de la CAMCO encontramos no solamente a empresas, grupos económicos o sociedades anónimas. La CAMCO incorpora también a asociaciones civiles (organizaciones privadas de caridad, escuelas, centros de capacitación, etc.), individuos (principalmente médicos y asesores financieros particulares) y hasta embajadas, puesto que cualquier persona física o moral puede afiliarse a la organización. Si bien ésto da un alto grado de heterogeneidad a la membresía de la CAMCO, en la medida en que cualquier establecimiento tiene cabida en la agrupación, es claro que la CAMCO responde y expresa los intereses del sector de la gran industria en México que incluye a las empresas nacionales y extranjeras más poderosas del país.

Como veremos posteriormente al analizar la estructura sectorial de los miembros de la CAMCO y la naturaleza de los líderes de la organización, la gran mayoría de las empresas y asociaciones no industriales que pertenecen a la Cámara se adhieren al liderazgo de las empresas transnacionales norteamericanas dentro de la agrupación, en la medida en que logran crecer principalmente gracias a sus nexos con las grandes empresas industriales a quienes prestan sus servicios.

A fin de conocer más detalladamente la composición de la membresía de la CAMCO y detectar el grupo de empresas líderes en términos de su actividad y su poder económico, a continuación se analiza con mayor detalle la estructura de la membresía de la organización por sectores de actividad. En 1978, la composición de los miembros de la CAMCO según su actividad económica era la siguiente:

MEMBRESIA DE LA CAMCO (1978)

Total de miembros: 2 358 (empresas, asociaciones, individuos)

Sector	No. de afiliados	%
Industrial (1)	1116	47.4
Comercial	616	26.1
Servicios	479	20.3
Financiero (2)	142	6.0
Otros (3)	5	0.2
	<u>2358</u>	<u>100.00</u>

Fuente: CAMCO, Membership Directory, 1979

- 1) Incluye a la industria de la construcción y a varias inmobiliarias.
- 2) Incluye bancos, hipotecarias, financieras, corredores de bolsa e inversionistas particulares.
- 3) Individuos retirados y algunos ex-presidentes de la organización.

Del cuadro anterior se desprende que el sector industrial ocupa en primer lugar en importancia en términos del número de miembros, pues representa al 47.4% de las empresas miembros de la organización. Por otra parte, la CAMCO cuenta con un fuerte sector comercial donde se agrupa la cuarta parte del total de miembros. Le sigue en importancia el grupo de empresas del sector servicios, y por último, el sector financiero de la organización. Estos datos vienen a conformar una de las hipótesis del presente trabajo esbozada en el capítulo anterior: lo que se inició como una organización dedicada a la promoción de las actividades y los intereses comerciales, se ha convertido en una agrupación que representa fundamentalmente los intereses de la industria en México.

Es evidente que el grupo dominante dentro de la CAMCO, tanto por su mayoría numérica como por el monto de su capital, es el sector industrial y dentro de éste los intereses con mayor peso

son las filiales de las corporaciones transnacionales norteamericanas. De las 1116 empresas que conforman el sector industrial de la organización, cerca de 700 son filiales de firmas norteamericanas o tienen una fuerte participación de capital extranjero. (54)

A través del análisis de las 1116 industrias que componen el sector industrial de la CAMCO se constata que se trata de las empresas más importantes del país que pertenecen a 16 ramas de actividad diferentes. (55) En este punto nos interesa establecer el tamaño y la importancia económica de las unidades industriales que pertenecen a la CAMCO. Para este fin se consultó una lista (56) en la que se agrupan las 300 empresas industriales más grandes del país en términos del valor de su producción bruta anual (superior a los 100 000 000 de pesos). Tomando como criterio de clasificación el valor de la producción bruta anual en base a los datos del Censo Industrial de 1965 (57), Salvador Cor dero constata que las 300 mayores empresas industriales del país controlaban el 44.70% de la producción industrial en México en ese año.

De las 300 mayores empresas industriales, 205 son miembros de la CAMCO. En otras palabras, el 68.3% de las empresas más importantes del sector industrial del país pertenecen a la CAMCO y se afilian a ella voluntariamente. En relación a la composición de estas 300 empresas de acuerdo con el tipo predominante de capital, el 34.7% de ellas son de capital extranjero, el 55.6% son de capital privado nacional y el 9.7% de capital estatal. (58) Es importante hacer notar que la participación del capital extranjero es más significativa si se toma en cuenta la relación de las 10 empresas industriales más grandes del país, en donde el 50% son em-

presas con predominio de capital extranjero, y todas, es decir el 100%, están afiliadas a la CAMCO.

Analizando únicamente las 205 empresas industriales más grandes del país que son miembros de la CAMCO desde el punto de vista del tipo de capital predominante, se constata que 79 son industrias filiales de grandes corporaciones transnacionales la mayoría de origen norteamericano, 12 empresas independientes de propiedad de inversionistas extranjeros, 7 empresas con predominio de capital estatal, 28 compañías independientes de capital privado nacional y 80 empresas que pertenecen a algún grupo económico con predominio de capital nacional. Dentro de este último grupo de empresas, encontramos a 7 subsidiarias de corporaciones transnacionales norteamericanas ligadas a varios de los grupos económicos nacionales. (59)

De los datos anteriores se desprende una conclusión importante: Todas las grandes filiales de corporaciones transnacionales norteamericanas y las mayores empresas independientes extranjeras que operan en México son miembros de la CAMCO y tienen el control del 34,7% del capital de las 300 mayores empresas industriales del país. En este sentido, es evidente que la Cámara representa fundamentalmente al grupo más importante de la inversión extranjera en México; las grandes corporaciones transnacionales norteamericanas que se concentran en las ramas más modernas y dinámicas del sector industrial.

Sin embargo, el análisis de las mayores empresas industriales de México y sus vínculos con la CAMCO nos lleva a una segunda conclusión: la CAMCO es una organización privada que representa no

sólo a los intereses extranjeros privados que operan en México, sino que además reúne a la mayoría de los intereses de la Gran Industria, independientemente de su nacionalidad. En este sentido, en lo que respecta al sector nacional de la industria en México, 28 de las 72 empresas independientes más grandes de capital nacional pertenecen a la CAMCO, y 80 de las 109 empresas industriales más grandes que forman parte de importantes grupos industriales se encuentran afiliadas a la misma organización. De aquí que sea posible afirmar que el grupo dominante dentro de la CAMCO lo conforma el sector industrial, y dentro de éste y más particularmente, las empresas transnacionales que operan en este ramo. La CAMCO representa, como hemos visto, a los intereses económicos dominantes de la industria en México, tanto nacionales como extranjeros. Dentro de la organización existe una alianza entre los inversionistas norteamericanos y ciertos grupos poderosos de la iniciativa privada nacional identificados con los intereses de la burguesía internacional.

El carácter "multinacional" de la membresía de la CAMCO marca un aspecto importante de la organización, de tal manera que trabajar por sus objetivos independientemente de los gobiernos de México y Estados Unidos y aún de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos "expresando fiel y agresivamente los intereses de las corporaciones y de parte del sector industrial nacional frente a ambos estados y aún frente a las asociaciones industriales que operan en Estados Unidos". (60)

En relación al sector comercial de la CAMCO, 616 establecimientos afiliados a la organización se dedican a actividades co-

merciales y representan el 26.1% del total de la membresía. La mayor parte de las empresas de este sector se dedican a la distribución de bienes de consumo para el mercado interno, aunque también encontramos importantes empresas dedicadas a la importación-exportación (30 establecimientos). En este sector encontramos desde pequeños establecimientos comerciales (ferreterías, florerías, papelerías, etc.) hasta las cadenas más importantes de tiendas de departamento (14 de ellas). Entre estas últimas cabe mencionar algunas como Sears Roebuck, el Palacio de Hierro, Sumesa-Aurrerá, Sanborn's Hermanos y el Puerto de Liverpool. (61)

El grupo más numeroso e importante dentro del sector comercial de la CAMCO está representado por las grandes casas distribuidoras de autopartes (116 establecimientos), distribuidores de maquinaria (130 compañías) y distribuidores de artículos eléctricos para el hogar (99 establecimientos). Como puede apreciarse, casi el 50% de los negocios comerciales afiliados a la CAMCO están estrechamente vinculados a las empresas agrupadas en el sector industrial, ya que distribuyen los productos manufacturados por éstas. Esto explica en parte su presencia en la organización.

A pesar de que la CAMCO no cuenta con ningún programa que responda a las necesidades del grupo del pequeño comercio, una parte importante de las empresas del sector comercial de la organización entran dentro de esta rama. A pesar de que los pequeños establecimientos comerciales afiliados dentro de la CAMCO son bastante numerosos, conforman un grupo que se expresa poco a través de la organización y se trata más bien de miembros pasivos que no participan ni en los comités ni en los puestos administrativos y direc-

tivos de la agrupación. Las ventajas que el "pequeño comercio" puede obtener de su participación en la CAMCO son principalmente los contactos que puede establecer con el gran comercio y en general con los demás miembros a nivel personal.

Por último, es importante hacer notar que de las 18 empresas comerciales mayores del país (62), 10 se encuentran afiliadas a la CAMCO, es decir, el 55%. Entre éstas destacan los intereses norteamericanos que controlan cuatro grandes empresas, que en orden de importancia son las siguientes: Sears Roebuck, Anderson Clayton, F.W. Woolworth y Volkart Hermanos. Sin embargo, como ya señalamos anteriormente, el grupo más importante dentro del sector comercial de la CAMCO está conformado por las grandes casas distribuidoras de maquinaria, autopartes y productos eléctricos.

En relación al sector servicios de la CAMCO cabe mencionar que 479 miembros de la organización se dedican a actividades dentro de este sector, y se agrupan en 47 líneas de actividad diversas entre las cuales encontramos desde embajadas y agencias de servicio (tales como comedores infantiles, asociaciones de beneficencia, escuelas, etc.) hasta médicos y agencias funerarias. Se trata, por tanto, del sector más heterogéneo de la organización. Sin embargo es importante poner énfasis en el hecho de que 26 de los 47 rubros de actividad que conforman este sector, son servicios específicos relacionados con la industria: agencias de publicidad, transportes, agentes comisionistas, abogados, contadores y auditores, valuadores, agentes aduaneros, selección de personal, servicios de seguridad industrial, asesores y consultores, inves-

tigaciones de mercadotecnia, control de calidad, servicios secretariales, etc. Es decir, el 55% de las líneas de actividad del sector servicios de la CAMCO están relacionadas directamente con las empresas industriales, y agrupan a 350 de los miembros, éstos es, el 73% del total de los afiliados de este sector.

Desde el punto de vista de la cantidad de miembros, las ramas de actividad más importantes de este sector son, en primer lugar, las agencias de consultores y asesores de inversión con 67 miembros. La actividad de estas firmas se orienta principalmente a la satisfacción de las necesidades de la gran industria en relación a los trámites legales, financieros y laborales de toda empresa. En segundo lugar, se encuentra el rubro de hoteles, integrado por las cadenas hoteleras norteamericanas más importantes que operan en México, lo que indica que desde el punto de vista del monto de la inversión e importancia del capital, representan los intereses más poderosos del sector. (63) Por último, encontramos un importante grupo formado por 26 agencias de publicidad (la mayoría compañías de capital extranjero), 32 bufetes de contadores y auditores, y 68 agencias de investigación en mercadotecnia.

Es importante señalar que, si bien el sector servicios de la CAMCO ha crecido rápidamente en los últimos años y tiene un peso considerable en la organización pues representa el 20.3% de la membresía, está conformado principalmente por empresas que se dedican a dar servicio a la industria. En este sentido, puede considerarse que las empresas del sector servicios de la CAMCO están en función de los intereses empresariales industriales. Por otra par-

te, es importante hacer notar que las ramas más fuertes de este sector están acaparadas por socios extranjeros y filiales de empresas norteamericanas (64). Esto refuerza la estrecha relación que existe entre los miembros del sector industrial de la CAMCO y los agremiados del sector servicios.

En los últimos años los representantes de las empresas más importantes ubicadas en alguna de las principales ramas de actividad del sector servicios, han ocupado puestos altos en la Dirección de la CAMCO. Esto refleja, por una parte, la enorme identificación de los miembros del sector de servicios con los intereses empresariales dominantes en la organización, y por otra, el creciente proceso de profesionalización del personal de la CAMCO que cada día incorpora a más personas altamente calificadas en todo tipo de servicios a la industria.

En términos cuantitativos el sector financiero de la CAMCO es el sector menos importante dentro de la organización puesto que agrupa tan sólo a 142 miembros: 71 establecimientos bancarios, 26 corredores de bolsa y aseguradoras, y 45 financieras e inversionistas privados. A pesar de su minoría numérica, el sector financiero incorpora a los grupos financieros más importantes del país y a fuertes firmas de inversionistas privados tales como Hick, S.A., Bruno Pagliai, Carlos Trouyet, S.A., y otras.

La rama de servicios bancarios de la CAMCO está formada por los grupos bancarios más importantes del país, junto con representantes de varios bancos norteamericanos con operaciones en el país.

Si bien en una primera aproximación a la organización que se estudia podría pensarse que los bancos no tendrían mayor interés en pertenecer a una agrupación como la CAMCO, si se toma en cuenta la creciente asociación de grupos financieros-grupos industriales en México en los últimos años, se explica la presencia de las finanzas en una organización que representa a los intereses de la gran industria en el país. Como señala Rafael Santín:

"En nuestro país, los grupos económicos constituyen la base económica de una fracción muy importante de la burguesía caracterizada por una fuerte integración entre el capital financiero e industrial y con tendencias dominantes", (65)

por lo que es necesario tomar en cuenta que la división tradicional de la burguesía atendiendo al tipo de capital que detenta (burguesía industrial, financiera, comercial), ha perdido significado en general y aún más si se analizan los grandes grupos económicos en los que se organiza la gran empresa industrial moderna en México.

Actualmente es una realidad poco estudiada en México el hecho de que los más importantes grupos bancarios y financieros del país operan sus propias empresas industriales. El trabajo de Rafael Santín demuestra que en los últimos años la dinámica misma del desarrollo capitalista en México ha conducido a la formación de grupos económicos ligados principalmente al sector moderno de la economía y que incluyen diferentes operaciones industriales y actividades en el sector financiero, comercial y de servicios.

Los grandes grupos económicos industriales en México cuentan con un número importante de bancos, financieras y aseguradoras

conformando un sistema industrial-financiero que les proporciona autonomía y poder económico. Los grupos económicos también han creado un tipo especial de empresa que tiene como fines el manejo de otras empresas y el obtener financiamiento. Se trata de empresas de inversiones o de "holdings" (empresas tenedoras) que controlan las acciones de varias empresas y coordinan la actividad empresarial de las mismas dando una mayor calidad en la administración.

La asociación del capital bancario y el industrial es una realidad muy clara en México, sobre todo a nivel de las grandes empresas industriales. Esta realidad se refleja en la membresía de la CAMCO. Con el fin de determinar la importancia del sector financiero de la organización, cabe mencionar que en 1975, los cuatro mayores grupos financieros (BANCOMER, BANAMEX, SERFIN y COMERMEX) representaron las tres cuartas partes del capital de los 26 grupos financieros privados que controlaban el 90% del capital total de la banca privada. Estos cuatro grupos son miembros de la CAMCO, y a través de su extensa red de servicios financieros, participan activamente en las empresas que constituyen los principales grupos industriales del país.

Como hemos visto, el sector financiero tiene un peso importante entre los miembros de la CAMCO a pesar de su minoría numérica, sobre todo si se toma en cuenta que en los últimos años siempre ha estado presente en los cuadros directivos de la organización algún representante de las finanzas en México.

Hasta aquí se ha tratado solamente de establecer la base económica de la organización. Como se desprende del análisis an-

terior, la CAMCO agrupa no sólo a los intereses privados extranjeros, sino de hecho a los intereses económicos dominantes del país que se concentran en el sector industrial de la economía mexicana.

A continuación se pasa a analizar la estructura de poder dentro de la organización, partiendo de la idea de que dicha estructura está en función directa del peso económico de los agremiados. En este sentido, se tratará de determinar quiénes ocupan los puestos directivos de la organización en base a su nacionalidad y al sector económico donde operan.

e) De los líderes y los miembros activos.

A fin de comprender la naturaleza y el funcionamiento de cualquier grupo de presión, es necesario evitar concebirlo como una unidad homogénea internamente. Dentro de cada grupo existe una clara diferenciación de roles entre los individuos que participan en él, de tal manera que es posible distinguir entre el líder, el miembro activo, el miembro común y el personal administrativo. (66) En el presente apartado se analiza la distribución de poder dentro de la CAMCO, tratando de identificar cuáles individuos funcionan como líderes o miembros comunes tomando en cuenta su nacionalidad, su actividad económica y su posición dentro de la jerarquía de la organización. Se toman también en cuenta otros factores como el grado de cohesión y la calidad de la adhesión dentro de la Cámara a fin de comprender con mayor exactitud el poder de los líderes sobre el resto de la membresía (67). En el caso de la CAMCO, y más especialmente en lo que se refiere al grupo líder, existe un alto grado de cohesión puesto que la adhesión a la organización es to-

talmente voluntaria y el grado de interacción social entre los miembros es muy elevado.

El primer hecho importante que salta a la vista de la simple lectura de las listas de directores, funcionarios y colaboradores de la CAMCO (68), es que a pesar de que el 60% de los miembros afiliados son empresas mexicanas, el número de ciudadanos mexicanos que participan como miembros activos en las distintas oficinas de la agrupación es muy reducido. El grupo mayoritario de miembros pasivos está conformado por numerosas empresas mexicanas que se conforman con recibir los servicios que les ofrece la CAMCO a cambio del pago de sus cuotas como socios, sin participar en el proceso de toma de decisiones dentro de la Cámara.

Solamente el estrato conformado por el personal administrativo presenta una mayoría importante de personas de nacionalidad mexicana. En 1978 el 73% de los empleados administrativos de la CAMCO eran mexicanos, mientras que el 27% eran norteamericanos residentes en México. Sin embargo, en el caso de la CAMCO la participación del personal administrativo en las decisiones importantes es muy limitada, además de que se trata de un grupo poco numeroso (63 personas en 1978) que se encuentra bajo el control de norteamericanos, quienes ocupan los puestos administrativos de dirección. Por otra parte, es interesante señalar que gran parte de los puestos administrativos están ocupados por miembros activos de la CAMCO, es decir, por personas plenamente identificadas con los objetivos de la organización independientemente de su nacionalidad. Al frente de la estructura administrativa de la CAMCO se encuentran

dos de los líderes con mayor prestigio dentro de la comunidad empresarial norteamericana en México: Al Wichtrich, Presidente Ejecutivo, y John Bruton, Vicepresidente Ejecutivo. Ambos son administrativos profesionales que abandonaron las actividades empresariales para avocarse a la tarea de fortalecer a la CAMCO como un efectivo portavoz de los intereses norteamericanos que operan en el país.

En relación a los miembros activos de la CAMCO que colaboran voluntariamente en los diversos comités de trabajo, se encontró que conforman un grupo numéricamente más importantes que el personal administrativo. En 1978 este grupo incluía a 444 hombres de negocios, abogados y administradores, de los cuales el 40% eran de nacionalidad mexicana. La gran mayoría de los mexicanos que participan activamente en la Cámara están ligados de alguna manera a las empresas transnacionales norteamericanas en México (donde ocupan puestos administrativos o gerenciales), o trabajan en alguna compañía de capital mexicano del sector servicios ligada a intereses extranjeros (buffetes de abogados o asesores industriales). Por otra parte, sólo 7 mexicanos ocuparon un puesto directivo a nivel de comités de trabajo. Aquellos comités en los que algún mexicano ocupa un puesto directivo son precisamente los comités menos importantes que no tienen a su cargo la puesta en marcha de los proyectos básicos de la organización. Sólo algunos comités importantes como el de legislación fiscal y relaciones industriales fueron dirigidos por ciudadanos mexicanos, lo cual es comprensible si se toma en cuenta que los asuntos relacionados con esos temas, requieren de un gran conocimiento de la

situación mexicana y de una importante red de vínculos personales con la administración pública y la iniciativa privada en México.

Dentro de la CAMCO existe un núcleo central que coordina y controla los lineamientos y las políticas generales de la organización. Este núcleo está formado, por una parte, por el grupo de ex-presidentes de la CAMCO (actualmente 23) que a pesar de haber terminado con sus funciones formales asesoran a los dirigentes en turno a través del llamado Senior Council. Por otra parte, forman parte de los líderes las personas que ocupan los altos puestos en los diferentes comités, en el Consejo de Directores, en el Consejo de Asesores y en la administración.

En ningún momento de la historia de la CAMCO el Consejo Directivo ha tenido entre sus miembros a algún ciudadano mexicano. Al analizar la lista de funcionarios de la CAMCO en 1978, encontramos que los 21 puestos directivos más importantes fueron ocupados por ciudadanos norteamericanos, todos ellos gerentes, directores o presidentes de las principales empresas transnacionales norteamericanas que operan en México (69). En ese año, el director general de la General Motors, William G. Slocum Jr., fungió como presidente del Consejo Directivo de la CAMCO, con la colaboración del gerente general de la empresa Richardson Merrel, del director de Cartón y Papel de México, del gerente general de Chrysler de México, y del director general de Industrias Químicas Formex, como vicepresidentes de dicho Consejo. El resto de los puestos dentro de los consejos directivo y de asesores fueron ocupados en su totalidad por representantes norteamericanos de otras empresas transnacionales.

La mayoría de las personas que forman parte del Consejo Directivo actúan también como directores o coordinadores de alguno de los comités de trabajo de la CAMCO. Es común que dentro de la Cámara un sólo hombre ocupe varios puestos directivos, lo que hace más fácil el control casi absoluto de todas las actividades de la organización por parte del grupo líder. En este sentido, es posible identificar claramente como los líderes, a aproximadamente 50 hombres de negocios de origen norteamericano que dirigen las principales empresas norteamericanas que operan en México. Los pocos mexicanos que ocupan puestos directivos intermedios en la Cámara participan como representantes de alguna empresa transnacional y no como miembros de la iniciativa privada nacional. Este grupo de 50 empresarios goza de un enorme prestigio entre los miembros de la CAMCO y entre la comunidad empresarial en México. La gran mayoría de ellos, además de haber ocupado o de ocupar altos puestos dentro de la Cámara, han sido líderes de otras agrupaciones privadas norteamericanas en México dedicadas a actividades culturales, educativas, sociales y de beneficencia.

El análisis sobre la comunidad norteamericana en México realizado por Peter Baird y Ed McCaughan, señala la existencia de un alto grado de interacción y cohesión social entre los hombres de negocios norteamericanos que radican en México y sus familias. (70) Por una parte las actividades diarias de trabajo de estos hombres que conforman el grupo líder de la CAMCO, así como su mundo social y su vida privada, refuerzan constantemente los valores

que comparten así como sus objetivos comunes. La mayoría de ellos viven en los mismos vecindarios, concurren a los mismos centros de reunión, mandan a sus hijos a las mismas escuelas, leen los mismos periódicos y participan como directivos de las asociaciones privadas de beneficencia que patrocina la American Society en México.

(71)

Del análisis anterior puede concluirse que el carácter del grupo líder de la organización refuerza los elementos de poder de la CAMCO. Por una parte, son los hombres que controlan las empresas más dinámicas del país, lo que les otorga un enorme poder económico que en ocasiones trasciende los límites nacionales. Por otra parte, el grado de cohesión entre los líderes ha permitido a la organización mantener un alto nivel de unidad en base al trabajo voluntario de estos hombres de negocios.

f) Organización interna y actividades generales.

La organización es un factor importante para la evaluación de los elementos de poder de cualquier grupo de presión. Meynaud señala que "una máquina administrativa bien conducida concluye por racionalizar la acción de la colectividad al asegurarle continuidad y orientarla convenientemente. El organizador profesional sabe sacar mejor partido de los recursos disponibles, está bien colocado para descubrir el límite de lo que puede esperar obtener, y consecuentemente, para establecer la táctica a seguir". (72) Aunque la organización formal no es esencial para que un grupo de presión actúe eficazmente, sí es una variable que afecta el grado

de éxito de un grupo en la consecución de sus objetivos (73). La CAMCO presenta una organización en la que el grado de centralización de las decisiones es muy alto y el rango de actividades es muy amplio.

En relación a la estructura organizativa de la CAMCO (74), que conforma una institución reducida pero eficaz, el órgano supremo de la organización a nivel formal es la Asamblea General, la cual reúne anualmente a los representantes de todas las empresas afiliadas a la CAMCO. Entre las funciones más importantes de la Asamblea se encuentra la aprobación de los funcionarios del Consejo Directivo, la revisión y aprobación del informe de actividades del Consejo saliente y la aprobación del presupuesto anual y del programa del Consejo entrante. Cada miembro tiene derecho a un voto. Sin embargo, en la práctica la Asamblea General tiene poco poder de decisión. En primer lugar, la designación de los funcionarios del Consejo Directivo de la organización se lleva a cabo a través de elecciones por voto secreto en las que sólo participan los funcionarios del Consejo en turno. De esta manera, el Presidente del Consejo Directivo saliente presenta a la Asamblea la lista de los nuevos funcionarios, quienes toman posesión de sus cargos en ese acto. (75) La Asamblea General se limita a aprobar, generalmente por unanimidad, las decisiones adoptadas por el Consejo Directivo. Esto refleja en parte la existencia de un alto grado de consenso entre los miembros comunes de la CAMCO, así como la presencia de un grupo líder con mucho prestigio dentro de la organización, que controla todas las políticas de la

misma con plena aceptación por parte del resto de los miembros. El Consejo Directivo, como el órgano ejecutivo de la organización, designa a todos los funcionarios y directores, define y plantea las políticas y los programas de acción, y controla y administra todos los recursos materiales de la organización.

Absolutamente todas las personas que forman parte de la planta directiva de la CAMCO, con excepción de los puestos de dirección administrativa, colaboran voluntariamente sin recibir ningún tipo de retribución material por sus servicios. Únicamente los directivos de planta (Presidente y Vicepresidente Ejecutivos) y el personal administrativo representan una erogación de recursos monetarios para la CAMCO. La práctica de la colaboración voluntaria permite a la Cámara evitar muchos gastos administrativos y concentrar su atención en el financiamiento de programas de actividad más importantes.

El Consejo Directivo está integrado por un Presidente del Consejo, 6 vicepresidentes y 7 consejeros o auxiliares. También forman parte del Consejo los directores de la planta administrativa: el Presidente Ejecutivo y el Vicepresidente Ejecutivo. Estos dos últimos puestos directivos que controlan todo el funcionamiento administrativo de la organización fueron creados en 1976 con el fin de facilitar las tareas del Presidente del Consejo Directivo, quien anteriormente era también responsable de las funciones administrativas (76). Por otra parte, en el Consejo Directivo participan como funcionarios honorarios algunos representantes de la embajada norteamericana en México: el embajador en turno (Presidente Honorario del Consejo), el Consejero de Asuntos Económicos

(Vicepresidente Honorario) y el Ministro Consejero (Vicepresidente Honorario). Los funcionarios honorarios no participan de manera permanente en las reuniones ordinarias del Consejo Directivo y sólo tienen derecho de voz más no de voto.

Por otra parte, el Consejo Directivo cuenta con un grupo de seis Consejeros designados por él, quienes generalmente son hombres de confianza de los funcionarios del Consejo o importantes empresarios norteamericanos que desean colaborar con la CAMCO extraoficialmente. Hasta este nivel dentro de la estructura organizativa de la CAMCO, todos los puestos son ocupados por individuos de nacionalidad norteamericana. El Consejo Directivo se reúne ordinariamente una vez al mes, aunque en los momentos en los que se requiere llega a sesionar permanentemente. Sin embargo, cuenta con un órgano auxiliar de carácter permanente integrado por seis miembros designados por él directamente: el Comité Ejecutivo encargado de supervisar y coordinar las actividades del resto de los comités y ejecutar las disposiciones del Consejo. Por último cabe señalar que el Consejo Directivo es el encargado de nombrar a todos los directores de los comités de trabajo y dirigir las actividades de dos oficinas sucursales en Guadalajara y Monterrey.

La realización de los programas de acción y de gran parte de las actividades diarias de la organización son puestas en marcha por 30 comités de trabajo divididos por áreas de actividad. Cada uno de estos comités cuenta, por una parte, con la colaboración de varios miembros activos voluntarios y, por otra, con un pequeño personal administrativo. Con el fin de fortalecer la práctica de la colaboración voluntaria entre sus miembros, la CAMCO

ha instaurado un sistema de premios a las personas más activas de la organización. Durante la Asamblea General Anual, se hace un reconocimiento público a las personas que hayan prestado de manera distinguida sus servicios a la CAMCO y se les otorga el galardón "Yiacatecutli" (dios azteca del comercio). Para 1977, cerca de 500 altos ejecutivos norteamericanos y mexicanos trabajaban voluntariamente en los 30 comités de trabajo de la CAMCO.

A través de los comités de trabajo la Cámara lleva a cabo dos funciones básicas: por una parte, se ponen en marcha los programas específicos diseñados para la consecución de ciertos fines políticos o económicos, y por otra, se da un gran número de servicios a las empresas miembros. (77) Los servicios más importantes que presta la CAMCO están encaminados a facilitar las tareas económicas de las empresas afiliadas y a aumentar su eficiencia económica y sus ganancias. En este sentido, la inversión que cualquier empresa realiza al afiliarse a la CAMCO es una inversión que puede proporcionarle altos rendimientos si se toma en cuenta la eficiencia y variedad de los servicios de información, asesoría y empleo que presta. (78)

Además de la realización de las actividades cotidianas al servicio de sus miembros, la CAMCO organiza una serie de actividades que tienen que ver más directamente con sus objetivos generales de promoción de los intereses extranjeros en México. Dentro de esta área entran todas aquellas actividades de relaciones públicas que llevan a cabo la mayoría de los Comités según sus áreas de acción. Constantemente se organizan seminarios, conferencias y

mesas redondas en las que participan como ponentes líderes de las organizaciones empresariales del país o altos funcionarios de los gobiernos de México y Estados Unidos. (79)

Dentro de este grupo de actividades de relaciones públicas, el área a la que la organización otorga mayor importancia y recursos es el área de publicaciones y comunicación. Como muchas agrupaciones patronales, la CAMCO utiliza como los principales canales de transmisión de sus puntos de vista a la prensa nacional y a sus publicaciones particulares. A través de estos medios de expresión, la CAMCO busca, por una parte, presentar una imagen positiva de sí misma e influir en la opinión pública, y por otra, informar y fortalecer la comunicación con sus bases y con los sectores público y privado.

En relación a sus medios oficiales de expresión la CAMCO cuenta con una publicación regular: la Mexican-American Review, la cual ha venido publicándose mensualmente desde el año en el que se fundó la Cámara. Esta revista publicada en inglés contiene información sobre las actividades y los programas de la Cámara, así como artículos sobre el desarrollo económico de México y los últimos acontecimientos de la economía mundial. En términos generales, los artículos y editoriales de esta revista revelan de manera clara la postura de la comunidad empresarial norteamericana frente a diversos problemas nacionales e internacionales. En la medida en que la revista funciona más como un órgano de comunicación interna entre los miembros de la organización, los términos en los cuales está escrita son muy claros y directos. Actualmen-

te la CAMCO publica numerosos boletines informativos. El más importante, Noticias, es un boletín publicado mensualmente en español con información sobre demanda y oferta de productos mexicanos y extranjeros, oportunidades comerciales, temas económicos generales y actividades de la CAMCO. Además, se publican una serie de estudios económicos sobre diversos temas de interés para la comunidad empresarial. Generalmente, estas publicaciones tienen como finalidad primordial el dar información técnica a las empresas afiliadas e influir en su actitud sobre los diversos problemas nacionales que las afectan.

*my gene
angels
to*

Por otra parte, el Comité de Publicaciones junto con el Comité de Comunicaciones realizan el trabajo de promoción externa y difusión. Estos comités envían a la prensa información sobre las actividades y las opiniones de la organización con respecto a ciertos problemas nacionales, a la vez que cubren una parte importante de los artículos publicados por otras organizaciones empresariales. Gran parte de los artículos editoriales del periódico The News son escritos por funcionarios de la CAMCO, quienes además cubren una parte importante de la información de las publicaciones financiadas por la empresa Publicaciones Ejecutivas de México (Expansión, Business Trends). Además, en ocasiones la CAMCO paga a algunas universidades, principalmente de Estados Unidos, para que lleven trabajos de investigación sobre los problemas del desarrollo en México y los publiquen bajo su patrocinio. Generalmente, la CAMCO difunde una serie de recomendaciones sobre política económica a nivel de la opinión pública en base a dichos trabajos de investigación. (80)

La CAMCO, con el fin de hacer el área de acción de la inversión norteamericana más segura y favorable a sus intereses, busca influir no sólo en el proceso formal de toma de decisiones, sino también en la opinión pública en general, y especialmente en ciertos sectores de la sociedad mexicana. Una parte importante de las actividades de la CAMCO están encaminadas a producir, reproducir y transmitir un conjunto doctrinario que favorece el libre funcionamiento de la empresa extranjera en México. Este tipo de actividades son llevadas a cabo por el Comité de Educación. A través de sus publicaciones y su participación en diversos foros públicos, la CAMCO busca difundir una visión "capitalista y transnacional" de la problemática mundial y nacional que haga frente a todas aquellas corrientes ideológicas que "distorsionan" la realidad y los beneficios de la inversión extranjera.

El funcionamiento diario de todos los comités de trabajo de la CAMCO es revisado y coordinado por el Comité Ejecutivo. Las actividades de todos y cada uno de los comités son efectuadas en base a las recomendaciones de este Comité, y en algunos casos las recomendaciones son revisadas por el Comité de Planeación (encargado de programar los proyectos de actividad en períodos de 5 años). Absolutamente todas las decisiones adoptadas por los comités están sujetas a la aprobación por parte del Consejo Directivo, el cual designa a uno de sus vicepresidentes como responsable de la supervisión de los comités.

Este esquema de centralización de las decisiones y supervisión constante de las actividades de los comités de trabajo per-

mite al grupo líder mantener un alto grado de coordinación de las políticas de la organización, lo que en un momento dado significa la posibilidad de lanzar una estrategia global de presión para la consecución de ciertos fines políticos específicos en momentos en los que se requiere una acción rápida y eficaz. (81) Como veremos en el capítulo próximo, en momentos en los que ciertas políticas gubernamentales representan una amenaza seria a los intereses que representa la CAMCO, su grupo líder tiene en sus manos el control absoluto de todos los hilos de la organización, lo que le permite avocar todas las actividades de los comités hacia una política coordinada para hacer frente a los problemas inmediatos.

De la descripción y el análisis del funcionamiento de la CAMCO se desprende una conclusión general. La estructura organizativa de la CAMCO descansa en 3 prácticas fundamentales que le dan un alto grado de eficiencia como grupo de presión: a) La práctica de la colaboración voluntaria de los miembros activos de la organización, además de ahorrarle un gran número de recursos financieros a la Cámara, refleja la existencia de un alto grado de cohesión e interacción entre ellos; b) la escasa burocratización del funcionamiento de la organización, a través del empleo de un reducido personal administrativo, pero con un alto nivel de calificación profesional; c) la práctica de la centralización de las decisiones que permite un alto grado de coordinación de todas las actividades de la organización.

G) Las formas de actividad de la CAMCO y sus áreas de acción.

La CAMCO, al igual que cualquier grupo de presión, en su esfuerzo por asegurar decisiones políticas concretas a favor de sus intereses, tiende a establecer cierto tipo de interacción con la estructura gubernamental y con los grupos económicos y sociales que de alguna manera participan en el proceso de toma de decisiones. Varios factores determinan las formas de acción de un grupo de presión. Los teóricos de los grupos señalan como los factores más importantes, la estructura formal y real del proceso de toma de decisiones (las características del sistema político sobre el cual se busca influir) y los elementos relacionados con la organización interna del grupo. (82) A fin de comprender con más exactitud las diversas formas de acción de la CAMCO en México, es necesario añadir otros factores como son la posición estratégica del grupo dentro de la estructura de poder y la cultura política dominante, la cual reúne a la totalidad de las reglas de interacción social y política aceptadas por la sociedad. (83) En la adopción de ciertas formas de actividad, la CAMCO no puede ignorar las amplias actitudes ideológicas que conforman la cultura política nacional y que sancionan su prestigio social y cuestionan sus intereses. (84) En este sentido, la CAMCO actúa no sólo frente a las decisiones gubernamentales, sino también frente a los cambios que se presentan a nivel de la cultura política en general.

En el caso especial de la CAMCO, otro elemento que incide de manera esencial en sus formas de acción se refiere a las características internas de sus miembros más fuertes. La CAMCO como

representante de las empresas transnacionales que operan en México forma parte de un grupo de presión más amplio a nivel internacional: la comunidad de corporaciones transnacionales de origen norteamericano. En la medida en que la CAMCO promueve los intereses de este tipo de empresas, representa intereses que actúan más allá del marco del juego político y económico en México. Actualmente, las corporaciones transnacionales se han transformado en importantes actores políticos a nivel mundial, dada su capacidad de adoptar macrodecisiones en materia de política económica que rebasan las fronteras nacionales (85). Esta realidad afecta de manera importante las formas de acción de la CAMCO como miembro de la comunidad transnacional frente a los gobiernos de su país de origen y del país donde opera.

En América Latina, la CAMCO ha jugado un papel de líder a nivel de las organizaciones empresariales regionales, lo que ha fortalecido su poder de negociación frente a los gobiernos de México y Estados Unidos. Por una parte, la Cámara mantiene estrechos contactos con el Consejo de las Américas, organización de promoción ideológica que reúne a las 200 corporaciones norteamericanas más importantes de América Latina (86). La CAMCO ha colaborado activamente con el Consejo en sus programas de propaganda a favor del sistema de libre empresa, y varios directivos de la CAMCO han ocupado también puestos importantes en el Consejo. Además, la Cámara es uno de los socios fundadores de la Asociación de Cámaras Americanas de Comercio de América Latina, agrupación que se cons-

tituyó en 1967 con el fin de fortalecer la solidaridad y lograr mayor coordinación entre todas las Cámaras Americanas de la región incluyendo la de Estados Unidos (87). Por último, es importante señalar que la CAMCO mantiene contratos estrechos y regulares con la Cámara de Comercio de Estados Unidos, el principal vocero de la iniciativa privada en ese país (88). A través de su participación como socio activo de la Cámara de Comercio de Estados Unidos, la CAMCO canaliza una parte importante de sus demandas frente al gobierno norteamericano.

El contacto con estas organizaciones empresariales se da no sólo a nivel institucional, sino también a nivel personal. Existe un alto grado de coordinación e interacción entre los líderes de estas organizaciones y los dirigentes de la CAMCO. Por ejemplo, Salvatore P. Lio (Director General de la Empresa Monsanto y Vicepresidente de Industrias Resistol) ha sido presidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos, de la Asociación de Cámaras de Comercio de América Latina y de la CAMCO (89). Al analizar los nombres de los dirigentes de todas estas organizaciones empresariales se constata que se trata de las mismas personas que controlan la CAMCO o que participan de alguna manera en sus actividades. Existe una enorme continuidad y comunicación a nivel de los líderes de las organizaciones empresariales norteamericanas en la región.

Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, se pasará a analizar el tipo de relaciones que predominan entre la CAMCO y

los gobiernos de México y Estados Unidos, así como la naturaleza de los vínculos que mantiene con otros grupos económicos y sociales que participan en el proceso de toma de decisiones. Dentro del esquema de prioridades de la CAMCO, además de sus relaciones a nivel de gobiernos, las áreas de acción más importantes para la organización son la comunidad empresarial nacional, el sector estudiantil y el sector obrero de las empresas afiliadas.

a.- Relaciones con el gobierno norteamericano:

El carácter transnacional de las empresas que conforman el grupo líder de la CAMCO determina, en parte, el tipo de relaciones que mantiene con los gobiernos de Estados Unidos y México. Esta situación le ha permitido actuar en muchas ocasiones como intermediario entre ambos gobiernos. Su situación de grupo autónomo binacional de carácter privado que busca negociar (y a veces conciliar) a su favor los intereses de dos sistemas políticos totalmente diferentes, pone a la CAMCO en posiciones difíciles que requieren de una enorme capacidad de negociación y conciliación frente a ambos gobiernos. En algunos momentos históricos, la política del gobierno norteamericano hacia México ha coincidido con los intereses de las empresas norteamericanas en México agrupadas en la CAMCO. Esto no significa que la Cámara sea una organización "semi-oficial" dependiente del gobierno norteamericano. En muchas ocasiones la CAMCO se ha opuesto a la política oficial de Estados Unidos en nuestro país, y aún más, ha apoyado las deman-

das del gobierno mexicano frente al gobierno norteamericano.

La CAMCO, como una organización privada, actúa de manera independiente apoyando o criticando las políticas de ambos gobiernos dependiendo de los efectos positivos o negativos que puedan tener sobre sus intereses concretos.

La CAMCO cuenta con un comité especial encargado de establecer, mantener y promover las relaciones amistosas con el sector público, tanto en México como en Estados Unidos (90). El Comité de Relaciones con el Sector Público organiza mensualmente un promedio de cuatro reuniones con funcionarios de diferentes dependencias gubernamentales de ambos países. Sin embargo, a la CAMCO no sólo le interesa promover relaciones amistosas a nivel unilateral con cada uno de los gobiernos, sino que además le interesa participar activamente en el desarrollo de las relaciones globales entre México y Estados Unidos. Los dirigentes de la CAMCO consideran que la organización "cuenta con una habilidad particular en el mantenimiento de posturas objetivas y balanceadas frente a los sectores públicos de México y Estados Unidos" (91), por lo que los empresarios norteamericanos que operan en el extranjero pueden y deben jugar un papel creativo en la formulación de los proyectos gubernamentales de política económica y exterior. La CAMCO considera que es necesario relacionarse con el gobierno norteamericano a nivel práctico, tratándose de demostrar a quienes controlan los hilos de la estructura gubernamental que la colaboración con los empresarios les es muy ventajosa (92).

La CAMCO utiliza varias vías de acceso al poder gubernamental en los Estados Unidos: contactos con el personal diplomático de la embajada norteamericana en México, el mantenimiento de lobbistas en el Congreso norteamericano, y reuniones y entrevistas con funcionarios de la administración pública norteamericana. A través de estos canales, la CAMCO expresa sus demandas y sus puntos de vista sobre distintos temas de la política económica y exterior del gobierno norteamericano.

Los más altos funcionarios de la embajada de Estados Unidos en México son también funcionarios honorarios de la CAMCO, lo que permite a los líderes de la organización mantener relaciones amistosas y una amplia comunicación con los encargados de poner en marcha las políticas de Estados Unidos hacia México. En muchas ocasiones la CAMCO ha trabajado y colaborado estrechamente con la embajada norteamericana en la realización de investigaciones sobre la situación económica de México y en la puesta en marcha de ciertos proyectos culturales y políticos del gobierno norteamericano en México (93). El estrecho contacto que mantiene la CAMCO con el personal de la embajada norteamericana a todos niveles, le permite contar con un importante canal de acceso para la promoción de sus demandas ante el gobierno de Estados Unidos, y con un instrumento de presión diplomática frente al gobierno de México. En ocasiones la CAMCO ha logrado que los enviados diplomáticos norteamericanos asuman la defensa de los intereses de la inversión extranjera en México frente al gobierno mexicano, como su-

valor
plifican

cedió a finales de 1972 ante la amenaza de aprobación de la legislación para la regulación de las actividades de capital extranjero en nuestro país (94).

Además del Comité de Relaciones con el Sector Público, la CAMCO cuenta con un Comité Congressional encargado de mantener contacto y ejercer influencia en el Congreso norteamericano. A través de este Comité la CAMCO coordina las tareas de un grupo de lobbistas en Washington que siguen muy de cerca el desarrollo de todos los temas políticos y económicos que afectan a México, y más especialmente a los ciudadanos norteamericanos que residen en nuestro país. A través de representantes permanentes y profesionales, la CAMCO ha gestionado constantemente ante el Congreso la adopción de medidas a favor de un trato comercial, económico y político preferencial hacia México (95).

La CAMCO realiza numerosas actividades encaminadas hacia el fortalecimiento de su influencia en el Congreso norteamericano. Los canales de acceso al Congreso que utiliza la CAMCO con mayor frecuencia, son entre otros: La Cámara de Comercio de Estados Unidos que cuenta con un mecanismo de lobby muy importante; la Asociación de Cámaras Americanas de Comercio en América Latina, la cual cuenta con mecanismos de presión e importantes medios de expresión; las visitas y entrevistas personales de los dirigentes de la CAMCO con los hombres clave del Congreso; la realización de estudios detallados y amplios sobre ciertos temas de la economía mexicana o de las relaciones entre México y Estados Unidos

*como en
w. en Co
legados
de
quiere
de
H.C.
Hofmann*

que son enviados al Congreso para que sean estudiados como documentos informativos en las deliberaciones legislativas; la formulación de cartas peticitorias enviadas al Congreso; la participación directa de algunos de los directivos de la CAMCO en ciertas discusiones de los diferentes Comités del Congreso norteamericano; y la movilización de la opinión pública a favor o en contra de los proyectos que se discuten en el Congreso (96).

La CAMCO considera que la presentación de argumentos efectivos a favor o en contra de cierta política ante el Congreso o la administración pública, es un elemento importante para el logro de sus objetivos. Es por ésto que gran parte de las actividades de los comités de la CAMCO se avocan a la realización de investigaciones y estudios concretos sobre los temas que más interesan a la organización: relaciones comerciales entre México y Estados Unidos, situación económica mexicana, y situación de las empresas transnacionales en nuestro país. Constantemente la CAMCO envía los resultados de sus investigaciones a los hombres clave del Congreso y de la administración pública norteamericana, con algunas recomendaciones sobre la política que la CAMCO considera más adecuada (97).

Por último, la CAMCO cuenta con una importante red de canales de comunicación con la administración pública norteamericana, y más especialmente con las agencias gubernamentales encargadas de las políticas comercial, fiscal y exterior de Estados Unidos. Los contactos con la administración pública y con el poder eje-

cutivo norteamericano se llevan a cabo a través de la organización de visitas de funcionarios públicos norteamericanos a México, del envío de misiones especiales para tratar asuntos específicos con los altos funcionarios del gobierno, y el mantenimiento de representantes permanentes en Washington. A través de este tipo de actividades la CAMCO comunica al gobierno norteamericano sus puntos de vista sobre diferentes asuntos políticos y económicos, a la vez que busca promover entre los políticos de Estados Unidos el concepto de que "America is a business nation in the finest sense" (98), por lo que el gobierno norteamericano debe trabajar para preservar la libertad de acción de la empresa privada.

b.- Relaciones con el gobierno mexicano:

Al igual que la mayoría de las organizaciones empresariales en México, el mantenimiento de relaciones estrechas y cordiales con el gobierno mexicano es el programa de acción más importante de la Cámara. Como señala Flavia Derossi (99), debido al papel fundamental que el Estado mexicano juega como director del desarrollo económico de México, el acceso a los dirigentes políticos se constituyen en el principal factor no económico que determina el éxito de las decisiones de la iniciativa privada en nuestro país. Debido al patrón de desarrollo económico que ha prevalecido en México desde los años cuarenta, tanto al sector público como el privado han estado interesados en mantener un diálogo permanente que generalmente se da por canales

informales y semiocultos, a pesar de que existe un cierto grado de institucionalización de los canales de comunicación entre el gobierno y la iniciativa privada (la ley de Cámaras establece una estructura de "relaciones consultivas").

A diferencia de las Cámaras de comercio e industria nacionales, la CAMCO no es reconocida por la legislación que regula ese tipo de organizaciones como una institución de carácter público que funciona como portavoz oficial de los intereses de la iniciativa privada y como órgano de consulta del Estado. Sin embargo, en la práctica la CAMCO cuenta con numerosos canales informales de comunicación con el gobierno, y sus puntos de vista son tomados en cuenta por el gobierno en alguna fase del proceso de toma de decisiones. Los vínculos de la Cámara con el gobierno se dirigen a la consecución de dos tipos de objetivos: por una parte, la CAMCO se interesa en el mejoramiento de sus relaciones con el gobierno a través de la promoción de una imagen positiva de los intereses que representa entre los funcionarios públicos más importantes del país; por otra, gran parte de las actividades de la CAMCO frente al gobierno se avocan a la resolución de problemas económicos o técnicos específicos.

El carácter de las relaciones entre la CAMCO y el gobierno mexicano difiere totalmente del patrón de relaciones que mantiene dicha organización con el gobierno norteamericano. La mayoría de los contactos gubernamentales que establece la CAMCO en México se dan con el gobierno federal, básicamente con los hom-

Fuente

bres clave del poder Ejecutivo. Los contactos con el poder legislativo, los órganos del poder judicial y los principales partidos políticos, son prácticamente inexistentes.

A través del Comité de Relaciones con el Sector Público, la CAMCO organiza una serie de reuniones y entrevistas con los altos representantes del gobierno en México. Estas reuniones con funcionarios públicos se dan por lo menos dos veces al mes. Un primer tipo de contacto de la CAMCO con el gobierno mexicano se da a nivel de entrevistas personales con el Jefe del Ejecutivo. Generalmente se recurre a las negociaciones directas con el Presidente de la República en momentos en los que la CAMCO considera que sus intereses están seriamente amenazados, por lo que estas reuniones no son constantes ni regulares. La primera vez que la CAMCO envió una misión especial para entrevistarse directamente con el Presidente de la República fue durante la gestión de Díaz Ordáz. A lo largo de las décadas anteriores los dirigentes de la CAMCO no mostraron mayor interés por reforzar la comunicación directa y personal con el Jefe del Ejecutivo puesto que sus intereses se desarrollan en un ambiente favorable. Además de las entrevistas directas, la CAMCO comunica sus puntos de vista al Presidente a través del envío de cartas, publicaciones y estudios económicos (100).

*Templ
tica*

Si bien las reuniones con el jefe del Ejecutivo no son la práctica más común, la CAMCO sí mantiene contactos constantes y regulares con los miembros del gabinete, y a través de ellos

busca influir en la formulación de una política o en su ejecución. Se interesa sobre todo en mantener comunicación directa con los Secretarios de Estado responsables de la política industrial, comercial, fiscal y exterior de México. La comunicación con los altos funcionarios del gobierno mexicano se da en diferentes formas. En primer lugar, la CAMCO organiza quincenalmente los llamados "forum-luncheons", en los cuales se invita a participar a algún alto funcionario mexicano en una entrevista pública e informal con los miembros de la CAMCO. A través de estos desayunos, los empresarios norteamericanos en México expresan sus puntos de vista y sus inquietudes frente a quienes dirigen la estructura gubernamental, a la vez que obtienen información de primera mano sobre las políticas oficiales del gobierno mexicano que afectan sus intereses.

Por otra parte, la CAMCO organiza seminarios, conferencias y mesas redondas sobre diversos temas de la situación política y económica nacional. En estos eventos participan como conferencistas tanto funcionarios públicos del gobierno mexicano como representantes del sector privado. El objetivo de estos seminarios no es sólo el de establecer un canal de comunicación con algunas dependencias gubernamentales para tratar asuntos específicos, sino crear una situación en la cual tanto el sector público como el privado puedan debatir cuestiones de interés común. Generalmente antes de iniciarse alguno de estos se-

minarios no es sólo el de establecer un canal de comunicación con algunas dependencias gubernamentales para tratar asuntos específicos, sino crear una situación en la cual tanto el sector público como el privado puedan debatir cuestiones de interés común. Generalmente antes de iniciarse alguno de estos seminarios o conferencias, los directivos de la CAMCO discuten los puntos de vista que la organización debe apoyar. Una vez finalizado el seminario, varios comités trabajan en la realización de un estudio más amplio y detallado sobre el tema a discusión. Posteriormente, la CAMCO envía una copia de la investigación realizada a las oficinas de gobierno responsables de la política sobre dicho tema, y una lista de "sugerencias" al respecto (101).

El Comité de Comunicaciones de la CAMCO, encargado de promover entre la opinión pública mexicana una imagen positiva de las empresas extranjeras en el país, cuenta con un Subcomité del Gobierno. Este subcomité se encarga de establecer y mantener comunicación constante con los funcionarios mexicanos a nivel de vínculos políticos, más que de carácter técnico: El subcomité decide cuales son los temas prioritarios que la CAMCO debe tratar con el gobierno mexicano, a quiénes deben dirigirse las demandas y de qué manera deben abordarse las negociaciones (102). Por su parte, el resto de los comités de trabajo mantienen contacto directo y práctico con aquéllas oficinas de gobierno que tienen que ver más específicamente con su área de trabajo (103).

En gran medida las relaciones entre el gobierno mexicano y la CAMCO no están institucionalizadas, y se desarrollan al margen del funcionamiento oficial de la vida política como relaciones de "consulta" informal entre ambos sectores. La mayoría de los contactos de la CAMCO con el gobierno mexicano toman la forma de entrevistas personales, seminarios conjuntos, peticiones verbales y distribución de estudios especializados. Sólo en casos extremos la comunicación por intermediación de los representantes diplomáticos norteamericanos en México es utilizada.

c.- Relaciones con el sector privado nacional.

En sus relaciones con el sector privado mexicano, la CAMCO se interesa sobre todo en fomentar y enfatizar todos aquellos elementos que lleven a un mayor grado de identificación de intereses dentro de la comunidad de hombres de negocios, independientemente de las diferencias de nacionalidad. La CAMCO busca establecer vínculos de colaboración con el resto de las organizaciones empresariales en México, a través de una mayor interacción con sus líderes.

Las relaciones de la CAMCO con el sector privado nacional se dan a diferentes niveles. En primer lugar, la CAMCO establece canales de comunicación e influencia con los empresarios mexicanos a través del sector de empresas nacionales afiliadas a la organización. Una parte importante del grupo de empresas

mexicanas de la CAMCO conforman el grupo líder de otras organizaciones de empresarios a nivel nacional. A nivel interno, la CAMCO trabaja con el fin de fortalecer el grado de identificación de intereses entre sus miembros de origen mexicano y las empresas extranjeras. Por medio de una serie de eventos sociales y culturales que organiza a la CAMCO entre sus miembros, se busca fomentar el grado de cohesión y solidaridad a nivel interno, así como difundir entre los empresarios mexicanos la doctrina de la agrupación (104).

Otro tipo de contacto con la iniciativa privada nacional se da a través de alianzas y relaciones personales de amistad con varios personajes importantes de la comunidad empresarial en México. Por ejemplo, se tiene conocimiento de la amistad que une a varios directivos de la CAMCO con Manuel Espinoza Yglesias, Rómulo O'Farril y la familia Legorreta. En los últimos años, sobre todo a partir de que se abrió una oficina de la CAMCO en Monterrey, en 1974, los vínculos personales entre los líderes de la CAMCO y la familia Garza Sada se han incrementado de manera importante. En 1977, el Grupo Alfa se afilió a la CAMCO. A través del establecimiento de este tipo de relaciones personales con importantes empresarios mexicanos, la CAMCO busca promover entre ellos sus puntos de vista acerca de los problemas nacionales, y en momentos difíciles contar con el apoyo del sector privado nacional o de algunos de sus dirigentes.

Por otra parte, la CAMCO realiza numerosas actividades de "influencia ideológica" entre los empresarios mexicanos. Organiza regularmente seminarios entre altos ejecutivos mexicanos, donde se les enseñan métodos de administración de empresas junto con una serie de principios ideológicos acerca del sistema de libre empresa y de los beneficios que el capital extranjero aporta a las empresas mexicanas (105). A través de este tipo de actividades, la CAMCO "vende el concepto de que los empresarios norteamericanos quieren ayudar desinteresadamente a los empresarios mexicanos a fin de continuar el proceso de modernización de la clase empresarial en países como México" (106). Una gran variedad de programas de asesoría ejecutiva que pone en marcha la CAMCO están diseñados con el fin de infundir entre los empresarios locales ciertos patrones de conducta, así como una serie de ideas y perspectivas sobre los problemas económicos del desarrollo nacional. Estos programas son recibidos de manera entusiasta por los empresarios nacionales quienes ven en este tipo de entrenamiento gerencial un método eficaz de modernizar su empresa y elevar sus ganancias (107).

La CAMCO cuenta con un Comité de Relaciones con el Sector Privado, responsable de los contactos regulares con las principales organizaciones empresariales nacionales que reúnen a una parte importante de la iniciativa privada mexicana

que no está afiliada a la Cámara. La CAMCO es una organización empresarial relativamente pequeña, en cuanto al número de miembros, si se compara con agrupaciones como CANACINTRA (27 mil miembros); CANACO (23 mil miembros) y COPARMEX (13 mil miembros) (108). Sin embargo, la CAMCO representa al grupo de las empresas más grandes y dinámicas del sector industrial en México y a los grandes intereses bancarios y financieros del país. Son precisamente los dirigentes de las empresas más grandes en México los que ocupan los altos puestos en las organizaciones empresariales nacionales más importantes. Gran parte de los dirigentes de las organizaciones patronales del país son directivos de empresas afiliadas a la CAMCO, muchas de ellas con fuerte participación de capital extranjero (109). En este sentido, es claro que existe un alto grado de comunicación, a nivel de las empresas, entre los líderes de la comunidad de hombres de negocios en México y los dirigentes de las grandes empresas norteamericanas que conforman el grupo líder de la CAMCO.

El Comité de Relaciones con el Sector Privado se entrevista regularmente con los directivos de las organizaciones patronales nacionales. Si bien la CAMCO no participa como miembro de ninguna de las Cámaras nacionales (aunque sus miembros están representados en esas organizaciones a nivel individual), los dirigentes y funcionarios de la organización

participan y colaboran en numerosas actividades de esas agrupaciones: organización de reuniones de empresarios nacionales y extranjeros en Estados Unidos, entrevistas conjuntas con representantes del gobierno mexicano y norteamericano, congresos nacionales e internacionales, conferencias, etc. Los contactos más numerosos y regulares se mantienen principalmente con tres agrupaciones: CONCAMIN, COPARMEX y en los últimos años con el Consejo Coordinador Empresarial. Durante la década de los sesentas las relaciones entre la CAMCO y la COPARMEX se fortalecieron de manera importante, al grado de que varios directivos de la CAMCO han sido nombrados asesores de dicha organización. Tal es el caso de Frank B. Loretta, Presidente del Grupo Du Pont en México, ex-presidente de la CAMCO en 1972 y actualmente consejero de COPARMEX (110), y de Alberto Escobedo Director General de COPARMEX y anteriormente Gerente General de la CAMCO(111).

Resulta muy difícil determinar hasta qué punto la CAMCO influye en el resto de la comunidad empresarial en México, sobre todo si tomamos en cuenta el hecho de que la mayor parte de los contactos entre empresarios nacionales y empresarios norteamericanos se da a nivel personal en relaciones de negocios. Sin embargo, es posible constatar que en algunos momentos y en ciertas circunstancias los principios ideológicos y las perspectivas sobre la problemática nacional sostenidos

y defendidos por la CAMCO llegan a permear las actitudes de los dirigentes de las organizaciones empresariales nacionales. En ocasiones la CAMCO canaliza sus demandas y difunde sus ideas a través de las organizaciones patronales nacionales, en las cuales ejerce cierta influencia indirecta a través de la participación de sus empresas líderes en dichas agrupaciones.

d.- Actividades de comunicación con otros sectores.

La comunidad de empresarios norteamericanos en México ha mostrado un enorme interés en los últimos años por fomentar el "espíritu empresarial" y difundir los principios de la libre empresa entre el sector estudiantil en México. Con el fin de contrarrestar todos los conceptos "equivocados y falsos" que cuestionan las bondades de la empresa privada y que han proliferado sobre todo entre el sector estudiantil, la CAMCO ha fortalecido las actividades de su Comité de Educación en los últimos años (112). El Comité de Educación tiene como objetivo principal llevar al sector estudiantil las ideas y los valores de la libre empresa y servir de lazo de unión entre las empresas afiliadas y el sector educativo del país. Este Comité organiza numerosas actividades en las cuales estudiantes, maestros y funcionarios de las más importantes instituciones de educación superior en el país mantienen una mayor comunicación con el sector privado.

El Comité de Educación organiza quincenalmente visitas de estudiantes a plantas industriales de las empresas afiliadas con el fin de dar a conocer a los jóvenes las grandes ventajas del proceso productivo de la libre empresa y mejorar las relaciones existentes entre los estudiantes y los empresarios. Durante 1977 la CAMCO organizó 22 visitas de estudiantes a plantas industriales, en las que participaron cerca de 500 estudiantes de diferentes universidades (113). En la CAMCO se llevan a cabo numerosas reuniones, mesas redondas y seminarios entre empresarios y estudiantes en las cuales llegan a participar alrededor de 300 personas de ambos sectores. El Comité de Educación cuenta también con un programa conocido como "Desarrollo Empresarial Mexicano" (DESEM) que trabaja en la formación de empresarios jóvenes a través de pequeñas "empresas-escuela" patrocinadas por varias compañías afiliadas a la Cámara. Estos grupos de empresarios juveniles realizan una importante labor de enseñanza en el establecimiento y administración práctica de empresas entre jóvenes estudiantes de 14 a 19 años de edad bajo la supervisión de experimentos ejecutivos. A lo largo de este entrenamiento, los instructores enfatizan las ventajas del sistema de libre empresa sobre cualquier otro sistema socio-económico. En 1977 operaban en el Distrito Federal 30 grupos de empresarios juveniles, y 10 más en Guadalajara y Monterrey (114).

Las actividades del Comité de Educación no se dirigen solamente hacia el sector estudiantil en México. Este Comité trabaja también entre el sector obrero de las empresas afiliadas. Imparte una serie de cursos conocidos como FOREM (Formación de Empresas) que se imparten tanto a los propietarios, los ejecutivos, los empleados y los obreros de las empresas que lo solicitan. El objetivo del curso es "difundir la actividad empresarial" entre todos los integrantes de una empresa y los principios del sistema de libre empresa. Las personas que asisten al curso FOREM son preparados a nivel de instructores para que a su vez impartan el curso en sus respectivos centros de trabajo. Los cursos FOREM promueven entre los empleados de las empresas miembros de la CAMCO una mayor comprensión de las funciones de la libre empresa, y de su papel como parte responsable del progreso de la compañía. Estos cursos se han impartido también entre estudiantes.

Por otra parte, la CAMCO ha trabajado intensamente en la labor propagandística entre las empresas miembros para que cada una de ellas diseñe y establezca programas de educación, comunicación e información con sus empleados. Desde 1973 la CAMCO otorga anualmente el "Premio Pochteca" a aquellas compañías que durante el año se distinguieron en sus actividades de propaganda ideológica entre su personal y la comunidad donde operan. De esta manera, la CAMCO recoge las experiencias de los programas educativos, culturales y sociales diseñados por

algunas de las empresas afiliadas para perfeccionarlos y darles publicidad entre el resto de los miembros. Todas las actividades de difusión y "mejoramiento social" llevadas a cabo por la CAMCO no sólo facilitan el control de la empresa sobre los obreros de sus propias plantas, sino que además son actividades que tienden a fortalecer una imagen pública positiva del sistema de libre empresa.

Del análisis de la estructura interna de la CAMCO, de sus principales actividades y de sus relaciones con los sectores más importantes de la sociedad mexicana, se desprende una consideración general importante: la presencia de la CAMCO en México como un importante grupo de presión es mucho más discreta y sutil que la del resto de las organizaciones empresariales del país. No por ésto puede decirse que la CAMCO sea un grupo menos efectivo o importante dentro de la estructura de poder económico en nuestro país. En realidad la CAMCO, dada su posición de cámara extranjera, requiere de un mayor grado de discreción por lo que gran parte de sus actividades se avocan a la creación de un clima favorable a la expansión de los intereses privados norteamericanos a largo plazo a través de actividades de indocrinación y penetración ideológica poco ruidosa, pero efectivas. Gran parte del trabajo de relaciones públicas que realiza la CAMCO es una actividad permanente de fondo que va fortaleciendo lentamente una complicada maquinaria de penetración y control sobre la comunidad donde opera.

NOTAS

- (1) Meynaud, Jean, Los grupos de presión. Buenos Aires: Editorial Universitaria, 1960, p. 15.
- (2) Sobre los elementos de poder de los grupos de presión Ver: Meynaud, J., op. cit., p. 25-31
- (3) La información sobre los objetivos de la Cámara Americana de Comercio fue recopilada en base a los Estatutos de la organización y varios folletos publicados por la misma con el fin de informar a sus miembros acerca de sus logros alcanzados.
- (4) CAMCO, "AmCham in action" en Mexican-American Review, July, 1972, p. 69-71.
- (5) Delli Sante Angela, The private sector, business organizations and international influence: Mexico a case study. México, D.F.: Centro de Estudios Interdisciplinarios, ENEP, UNAH, marzo de 1978 (mimeografiado), p. 8.
- (6) Wichtrich, Al, "Recent Developments in Mexico and their economic implications for the United States", Hearings before the Subcommittee on Inter-American Economic Relationships of the Joint Economic Committee Congress of the United States, 95th Congress, first session, January 17, and 24, Government Printing Office., Washington, D.C., 1977.
- (7) Artículos 25 y 28 del Código Civil Mexicano para el Distrito Federal y Entidades Federativas, México, D.F.: Editorial Porrúa.
- (8) Ibidem., p. 459.
- (9) Ibidem., art. 2736-2737, p. 470.
- (10) "Decreto de las Cámaras Nacionales de Comercio y de su Constitución". Diario Oficial, Tomo XCVI, No. 37, p. 689, México, viernes 12 de junio de 1908.

- (11) Shaffer, Robert, Mexican business organizations. New York, Syracuse: Syracuse University Press, 1973, p. 79.
- (12) Ibidem. p. 25
- (13) Ibidem., p. 26-27
- (14) Shaffer, R., op. cit., nota no. 74 del capítulo 2, p. 264
- (15) Santín, Rafael, Las agrupaciones patronales en México (historia), México, D.F.: El Colegio de México, CES, marzo, 1975 (mimeografiado). p. 31.
- (16) Shaffer, Robert., op. cit., p. 264
- (17) Alcázar, Marco Antonio, Las agrupaciones patronales en México, Jornadas No. 66, MÉXICO, D.F.: El Colegio de México, 1970, p. 10. La Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria que entró en vigor desde el 2 de mayo de 1941, define a las cámaras como "instituciones públicas, autónomas, con personalidad jurídica, constituidas para los fines que la propia ley establece". Las cámaras tienen como fines la representación y defensa de los intereses generales del comercio y la industria de su jurisdicción, la prestación de servicios a sus asociados, el arbitraje entre sus asociados y el ser órgano de consulta del Estado. La pertenencia a las cámaras resulta obligatoria y la formación de cualquier cámara deberá estar autorizada por la SIC, dependencia que puede vetar los acuerdos de una cámara cuando considere que pueden perturbar el orden público.
- (18) Ibidem., p. 19
- (19) La Cámara de Comercio de Estados Unidos, fundada en 1912, reúne a 3000 cámaras regionales de ese país y representa a tres millones de empresarios norteamericanos. Para mayor información sobre esta organización Ver: Adams, J.T.: Dictionary of American History, New York: Charles Scribner's Sons, vol. I, 1940 p. 338; Plano, Jack, and Milton Greenberg, The American Political Dictionary, New York: Holt Rinehart and Winston, Inc., 1967.

- (20) Shaffer, R., op. cit., p. 79-80
- (21) Al Wichtrich, "Business organization in Mexico" en CAMCO, Business Mexico, 1973, p.
- (22) Shaffer, R., op. cit., p. 79
- (23) Meynaud, J., op. cit., p. 25-26
- (24) CAMCO, Annual Report (1977-1978), México, D.F.: Cámara Americana de Comercio de México, 1978, p. 11-21.
- (25) Estos datos fueron recopilados en base a los Reportes Anuales de la CAMCO desde 1974 hasta 1978.
- (26) Sepúlveda, B., y Chumacero, A., La inversión extranjera en México, México, D.F.: FCE, 1973, p. 58
- (27) El estado estudio sobre la inversión extranjera que aquí se cita fue financiado por la CAMCO. Robinson, J.H., y Smith, T.G., El impacto de la inversión privada en la economía mexicana, California: Stanford Research Institute, 1976, p. 71-72.
- (28) Ibidem., p. 74.
- (29) Sin embargo, es necesario matizar estas consideraciones puesto que no todas las empresas norteamericanas que operan en México pertenecen a la CAMCO. Al comparar la lista de empresas norteamericanas que operaban en México, en 1977 (esta lista es publicada anualmente por la CAMCO) con el directorio de miembros de la CAMCO en 1978, se constató que de las 986 empresas norteamericanas en México, 590 de ellas, es decir, el 59.83%, pertenecen a la CAMCO. En este sentido resulta inexacto considerar a la CAMCO como la representante de la inversión norteamericana directa total en México. Sin embargo, al analizar cuáles de las empresas norteamericanas que operan en México son miembros de la CAMCO, se constata que se trata de las empresas más grandes y poderosas que tienen una importancia fundamental en la estructura industrial de México.

- (30) Durante el período 1962-1970, la IED representó en promedio el 4.9% del ahorro interno de todo el país y el 8.8% del correspondiente al sector privado. La contribución de las empresas extranjeras a la producción nacional tampoco ha sido muy significativa: del 12.6% en 1970. Sepúlveda, B., "Política industrial y empresas transnacionales" en Sepúlveda, B., Pellicer de Brody, O., y Meyer, L., Las empresas transnacionales en México, México, D.F.: El Colegio de México, 1974, p. 37-38.
- (31) Los sectores en los que predomina el capital extranjero son: hule, maquinaria y productos eléctricos, productos químicos, equipo de transporte y productos metálicos. *Ibidem.*, p. 38.
- (32) *Ibidem.*, p. 51
- (33) Fanjzylber, F., y Martínez Tarragó, T., Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. México, D.F.: FCE, 1976, p. 235.
- (34) Sepúlveda, B., y Chumacero, A., op. cit., p. 32
- (35) Pinto, Aníbal, "Las relaciones económicas entre América Latina y Estados Unidos: Algunas implicaciones y perspectivas" en Cotler J., y Fagen, R., Relaciones políticas entre América Latina y Estados Unidos, Buenos Aires: Amorrortu, 1974, p. 131.
- (36) Fanjzylber, F., y Martínez Tarragó, T., op. cit., p. 625-659.
- (37) CAMCO, "Commemorative issue of Chamber's 60th anniversary", Mexican-American Review, november, 1977, p. 7 y sigs.
- (38) *Ibidem.*, p. 11
- (39) CAMCO, Anual Report, 1971, p. 14-15.

- (40) Estos datos fueron calculados en base a CAMCO, Membership Directory, 1979, México, D.F.: Cámara Americana de Comercio, 1979.
- (41) Baird, Peter y McCaughan, (ed.), "Golden Ghetto", en NACLA's Latin America and Empire Report, vol. VII, no. 1 January, 1974, p. 14.
- (42) Estos datos fueron publicados por la CAMCO en su revista Mexican-American Review. Los datos fueron calculados en base a un análisis comparativo entre el directorio de miembros de la CAMCO y una lista que publica anualmente la organización de las empresas norteamericanas que operan en México. La mayor parte de las empresas norteamericanas que no pertenecen a la CAMCO son compañías que operan en la provincia mexicana y que son empresas independientes y pequeñas. Algunos ejemplos:
- (43) Los datos sobre el número de las mayores empresas norteamericanas que tienen filiales en México se obtuvieron del estudio de Sepúlveda, B., y Chumacero A., op. cit., p. 88. A fin de determinar cuáles de estas empresas pertenecían a la CAMCO, se comparó la lista de las 500 mayores empresas de Estados Unidos publicada por la revista Fortune, en mayo de 1971 y el directorio de la organización.
- (44) Sepúlveda, B., op. cit., p. 39
- (45) Para la corporación el mercado y no la nación es la dimensión política clave, de tal manera que las decisiones de una transnacional en términos de asignación de recursos, adopción de tecnología, distribución de recursos internos, etc., son adoptadas de acuerdo con una política cuyo objetivo es maximizar las operaciones globales de la corporación. Martins Luciano, "Políticas de las corporaciones multinacionales norteamericanas en América Latina" en Cotler, J., y Fagen, R., op. cit., p. 407.

- (46) La lista anterior fue elaborada en base a la relación de las 500 empresas norteamericanas más grandes en 1977. Fortune, vol. XCV, no. 5, May, 1977, p. 364 y sigs.
- (47) Datos calculados en base a la lista de las 500 empresas más grandes en México. Análisis 1976, México, D.F.: Publicaciones Ejecutivas de México, 1977. Esta lista no incluye a organismos descentralizados como PEMEX, CFE y Ferrocarriles Nacionales de México.
- (48) Diferentes estudios sobre la estructura económica nacional demuestra la existencia de un alto grado de concentración del poder económico en un reducido grupo de empresas en los diferentes sectores de la producción en México. De esta manera, en el caso del sector industrial, el 0.82% del total de las empresas de ese sector controlan el 64% de la producción industrial. Cordero, Salvador, Concentración industrial y poder económico en México. Cuadernos del CES, No. 18, México, D.F.: El Colegio de México, 197, p. 12.
- (49) Rodríguez, Erwing, "Las actividades de la Cámara Americana de Comercio de México", en Estudios Políticos, vol. II No. 7, julio-septiembre, 1976, p. 101.
- (50) Meynaud considera que a fin de evaluar debidamente la importancia del número de miembros como elemento de poder es importante tomar en cuenta la relación entre el número de adherentes y los efectivos potenciales del grupo, pues esta relación muestra el grado de representatividad de la organización. Meynaud, J., op. cit., p. 25-27
- (51) Estos datos fueron calculados en base al estudio sobre los grupos económicos en México realizado por Santín. Ver, Santín, R., op. cit., p. 29 y sigs.
- (52) Los datos sobre las fechas de fundación de las empresas que no son miembros de la CAMCO aparecen en: Cordero, S., op. cit., p. 45-57
- (53) Santín, R., op. cit., p. 17

- (54) Estos datos fueron calculados comparando la lista de empresas norteamericanas que operan en México con la relación de miembros de la CAMCO, así como con la lista de las 500 empresas más grandes del país publicada por Análisis Económico y la lista de las 300 industrias mayores de México elaborada por Cordero.
- (55) Las ramas de actividad en las que se agrupan los miembros del sector industrial de la CAMCO son las siguientes:
- a) Industria de alimentos
 - b) Industria del tabaco
 - c) Elaboración de bebidas
 - d) Industria textil y del vestido
 - e) Manufactura de calzado
 - f) Productos de madera y corcho
 - g) Industria del papel
 - h) Industria editorial
 - i) Productos de hule
 - j) Productor químicos
 - k) Productos minerales no metálicos
 - l) Minería y metalurgia
 - m) Maquinaria y equipo (producción, ensamble y reparación)
 - n) Aparatos y productos eléctricos
 - ñ) Industria de la construcción
- (56) Cordero, Salvador., op. cit., p. 45-57 Relación de las 300 empresas industriales más grandes del país de acuerdo a su producción bruta total.
- (57) Uno de los problemas importantes para establecer el tamaño y la importancia económica de las empresas industriales es la selección de criterios de clasificación. Algunos autores utilizan como criterio de clasificación el capital social de una empresa; sin embargo, este criterio es un indicador estático del poderío económico de una empresa. Para fines de este estudio utilizamos el valor de la producción bruta anual de una empresa para determinar su tamaño e importancia económica, tomando como patrón la lista elaborada por Santín, R., de los grupos económicos y sus empresas.
- (58) Esta clasificación de empresas extranjeras, privadas nacionales y estatales fue elaborada tomando en cuenta el tipo de capital predominante (más del 25%) de acuerdo con diversas fuentes de información. Cordero, S., op. cit., p. 13-15.

- (59) Algunos ejemplos de este tipo de empresas:

-Cigarrera La Moderna, S.A.: subsidiaria de Wallbrook-Tobacco Co. y parte del Grupo El Aguila y La Moderna.
-Condumex, S.A.: empresa del Grupo Cananea y propiedad de Anaconda Wire and Cable, Co., en un 46%.
Consultar: Santín, R. op. cit., y Cordero, S., op. cit.

- (60) Ortega, Silvia, La Cámara de Comercio Americana. Estudio preliminar (mimeografiado), 1978, p. 29.

- (61) Datos elaborados en base al Directorio de Miembros de la CAMCOde 1979.

- (62) Información obtenida de la lista de empresas elaborada por Ceceña, José Luis, México en la Orbits Imperial, México, D.F.: Ediciones el Caballito, 1973, p. 188.

- (63) Principales hoteles afiliados a la CAMCO:

Hoteles Sheraton, S.A. de C.V.
Hoteles Camino Real
Hoteles Holiday Inn
Hotel Ambassador
Hoteles Ramada Inn
Marriott Mexicana
Hotel El Diplomático
Hotel Ixtapan
Hoteles El Presidente
Hoteles La Mansión
Inversiones H.T., S.A. (Hotel El Tapatio)
Nuevo Hotel Fenix y Anexos, S.A.
Nuevo Hotel Regis
Operadora continental de Hoteles, S.A.
OMHSA- Operadora Mexicana de Hoteles, S.A.
Posadas de Monterrey
Promociones Los Angeles

- (64) Ejemplos de empresas del sector servicios con alta participación de capital extranjero:

-Agencias de publicidad: Doyle Dane Bernbach de México
Foote Cone & Belding de México
Leo Burnett, S.A.
McCann Erickson-Staton, S.A.
Recommend, S.A.
Walter Thompson de México, S.A.

- Líneas aéreas: American Airlines de México
Braniff Airways de México
Eastern Airlines
Hughes Air Corp.
National Airlines
Western Airlines
United Airlines
Compagnie Nationale Air France
Japan Airlines

- Agentes comisionistas:
Commercial Solvents de México
Watson Philips & Cía.
Suministros Nacionales e Internacionales

- Consultores: BELBEC, S.A.
Connolly Hill y Asociados
Consultores internacionales
Jacuzzi R., John B.
Leslie Francis E.
Syntex internacional de Asistencia
Técnica
Wallsten e Irvine
Korn/Ferry, Hazzard internacional
Staff, S.A.
International Research Associates
Feldman Hermanos y Asoc.,
Norris and Elliot, S.A.
McKinsey & Company
Marketing Center, S.C.

(65) Santín, R., op. cit., p. 4

(66) Salisbury, R.H., "Interest groups", in Handbook of Political Science, no. 4, p. 201-202.

(67) Los teóricos de los grupos de presión consideran que el potencial político de cualquier grupo depende no sólo de los factores básicos de poder (número de miembros y capacidad financiera), sino también del grado de cohesión (sentido de pertenencia a la comunidad) que existe entre sus miembros, el cual está dado por el grado de interacción entre ellos. Ver: Garceau, O., "Interest group theory in political research" in The Annals of The American Academy of Political and Social Science, Vol. 319, September, 1958, p. 108-109

(68) Los datos que aparecen a continuación fueron recopilados de las listas de funcionarios y colaboradores que publica anualmente la CAMCO. Se utilizaron los reportes anuales de la CAMCO de 1976, 1977 y 1978 en los cuales aparecen algunos datos de los colaboradores.

(69) Lista de los principales colaboradores de la Cámara en 1978:

William G. Slocum, Jr.	Presidente del Consejo Director General de General Motors de México
Thomas H. Baird	Vicepresidente del Consejo Director de Cartón y Papel de México
Frederick W. Kyle	Vicepresidente del Consejo Gerente de Richardson Merrel
Jack H. Parkinson	Vicepresidente del Consejo Director General de Chrysler de México
Jorge Sánchez De Vanny	Vicepresidente del Consejo Socio del Buffete Sepúlveda
Clifford J. King	Vicepresidente del Consejo Director de Industrias Químicas Formex
John D. Drumheller	Director General de Cía. Sherwin Williams.
Carmel Gerdes	Director de MARCAR, S.A.
Purdy C. Jordán	Director de Dirección, S.A.
Lurence J. Law	Representante de Manufactur- res Hanover Trust.
Dale W. Sheldon	Presidente de Esso Mexicana
Jeffrey T. Lund	Director de Edicom, S.A.
Jack C. Acton	Gerente General de General Electric de México
John E. Smith	Presidente de Smith, S.A.
Lloyd L. Halstead	Presidente de Ford Motor Company
Burnell N. Goodrich	Socio de Goodrich, Dalton, Little & Riquelme
James E. Ritch	Socio de Ramírez, De la Corte y Ritch (corredores)

Peter C. Meining

Director General de
Rassini Rheem, S.A.

Salvatore P. Lio

Presidente de Mosanto
Comercial, S.A.

Directores de Comité:

Alex Kaplan

Comité de Vigilancia
Vicepresidente Ejecutivo
de Cartón y Papel de México

Al. R. Wichtrich

Presidente Ejecutivo de
CAMCO Comité de Vínculos
con el Sector Público
Comité de Relaciones con
el Sector Privado

Salvatore P. Lio

Comité de Comunicaciones

Armando Dipp V.

Comité de Desarrollo
Agrícola

Frank B. Loretta

Consejo de Asesoría de
Empresas Presidente de
Du Pont, S.A.

Jack C. Acton

Comité de Desarrollo Indus-
trial Regional.

Carmel Gerdes

Comité de Comercio Inter-
nacional

John H. Sevier

Comité Congressional
Vicepresidente de H. Steel,
S.A.

Enrique Gutiérrez

Comité de Educación
Director de Cenlemex
Comité de Desayunos y
Foros, Gerente General de
CIMEX

Felipe Mondragón

Steven N. Rosenberg

Comité de Visitas a Plantas
Socio de Planeación Avanza-
da, S.A.

Chris Luhnnow

Comité de Turismo y Conven-
ciones, Editor de Travelers
Guide de México

Clifford J. King

Comité de Finanzas

Michael S. Hazzard

Comité de Servicios a Em-
pleados.
Presidente de Hazzard y
Asociados

Jorge De Regil	Comité de Relaciones Laborales e Industriales Socio de De Regil, Laffán e Igartúa, S.C.
Purdy C. Jordán	Comité de Membresía
Merle B. Hayes	Presidente del Senior Council, Vicepresidente y Gerente General de Beckman Instruments de México
Adolf B. Horn	Presidente Sucursal Guadalajara, Director de Helados Bing, S.A.
Jack B. Martin	Presidente Sucursal Monterrey, Presidente y Gerente General de Lenox Mexicana

- (70) Baird, Peter and McCaughan, Ed., op. cit., p. 1 y sigs.
- (71) El sentido de comunidad dentro de la colonia americana en México se fortalece de manera permanente a través de la institucionalización de diferentes formas de interacción social entre sus miembros. La mayoría de las organizaciones norteamericanas privadas, culturales y sociales, son administradas por la American Society. Generalmente el sector de algunos ejecutivos e industriales norteamericanos otorgan los fondos y los distribuyen para el financiamiento de varias asociaciones privadas dentro de la colonia norteamericana, a la vez que promueven una imagen positiva de los Estados Unidos en México. Ibidem., p. 10.
- (72) Maynaud, J., op. cit. p. 29
- (73) La Palombara, J., "The utility and limitarions of interest group theory in non-american field situations" Journal of Politics, vo. 22, no. 1, February, 1960, p. 35.
- (74) Los datos sobre la estructura de la CAMCO fueron recolectados. Por una parte, se analizaron los estatutos de la organización, así como varias actas de diferentes asambleas generales, los informes de los últimos tres años y varios folletos.

- (75) CAMCO, Sixty First Annual Meeting, May 16, 1978.
- (76) CAMCO, "Amcham 60th Anniversary", Mexican-American Review, November, 1977, p. 55
- (77) Ver la lista de Comités de la nota 73. Esta lista sugiere la gran variedad de áreas de acción en las que trabaja la CAMCO.
- (78) Los servicios más importantes que presta la CAMCO a sus miembros:
- 1.- Información sobre comercio internacional, inversión extranjera, nuevos productos en el mercado, representaciones, oportunidades de coinversión, reformas fiscales, transporte, universidades y becas en México y Estados Unidos, importadores y exportadores, productores y distribuidores. La CAMCO tiene a disposición de todas las empresas afiliadas numerosos y completos directorios industriales y comerciales de productos, distribuidores, importadores, exportadores y representantes. Con la cooperación de más de 350 cámaras de comercio de Estados Unidos y más de 30 cámaras americanas de comercio en todo el mundo, la CAMCO cuenta con una completa biblioteca especializada en información comercial y financiera nacional e internacional.
 - 2.- La CAMCO pone a disposición de sus miembros estadísticas sobre diversos temas, así como numerosos trabajos de investigación económica.
 - 3.- La CAMCO ofrece asesoría y orientación a cualquier empresa miembro sobre problemas legales, fiscales, laborales, de importación y exportación y de planes de inversión.
 - 4.- Cuenta con un departamento de empleo. Semanalmente envía a sus miembros un boletín del departamento de empleos donde aparece una lista de personal que solicita trabajo. Este departamento recluta personal de diferentes especialidades.
 - 5.- La CAMCO organiza misiones comerciales, sobre todo de empresas mexicanas en Estados Unidos, con el fin de promover el comercio entre México y Estados Unidos, y las inversiones conjuntas. Además, promueve el establecimiento de nuevos negocios con las Cámaras americanas de todo el mundo. Para estos fines cuenta con servicio exclusivo y confidencial de Telex mundial.

6.- Servicios educativos como cursos de Formación y Operación de Empresas, capacitación de personal, tramitación de becas en universidades de Estados Unidos, cursos sobre administración, seminarios y conferencias con especialistas en problemas económicos, y visitas de estudiantes, funcionarios públicos y empresarios a plantas industriales.

- (79) Por ejemplo, en 1978 participaron en estas reuniones varios personajes importantes del sector público y privado como: Eugenio Eraña, Presidente de la Asociación de Banqueros de México; Lic. Salvador Pliego Montes, de la Procuraduría del Consumidor; Andrés Marcelo Sada, presidente de COPARMEX; Edmundo Flores, director de CONACYT; Jorge Jiménez Cantú, gobernador del Estado de México; Everardo Elizondo del Grupo Alfa; Edwin Yeo, antiguo subsecretario del Tesoro en Estados Unidos y Vicepresidente ejecutivo de First National Bank of Chicago, entre otros.
- (80) La lista de las principales publicaciones de la CAMCO fue obtenida en el Comité de Publicaciones. Fue posible además revisar numerosos ejemplares de dichas publicaciones en la Biblioteca Benjamín Franklin. Un ejemplo de publicaciones no editadas directamente por la CAMCO pero financiadas por ella es el estudio que en 1968 encargó a la Universidad de Stanford sobre la Inversión Extranjera en México. Este estudio fue distribuido entre los hombres de la administración pública en México más importantes.
- (81) Un ejemplo claro de esta capacidad de movilización de todos los comités se dió durante el sexenio de Echeverría, cuando la CAMCO lanzó una estrategia de presión a todos los niveles a fin de contrarrestar ciertas medidas de política económica del régimen que afectaban directamente sus intereses.
- (82) Salisbury distingue varias formas de acción, entre las cuales las más importantes son: interacción entre élites (reuniones informales entre los hombres del gobierno y los líderes de los grupos), Lobbying profesional, representación y movilización de la opinión pública. El factor determinante en la selección de estas formas de acción del grupo es precisamente la estructura del proceso político sobre el cual busca influir. Salisbury, R.H., op. cit., p. 210-215

- (83) Dion, Leon, Los grupos y el poder político en Estados Unidos, México, D.F.: Editorial Grijalbo, 1967, p. 76.
- (84) Macridis, R.C., "Interest groups in comparative analysis", in Journal of Politics, num. 23, 1961, p. 40-41
- (85) Martins Luciano, op. cit., p. 407
- (86) Ibidem., p. 440
- (87) CAMCO, Mexican-American Review, agosto de 1971, p. 17
- (88) La Cámara de Comercio de Estados Unidos es considerada como uno de los grupos de presión más poderosos de ese país, pues cuenta con 40 mil miembros entre empresas, cámaras regionales e individuos.
- (89) Baird, Peter and MacCaughan, Ed., op. cit., p. 14
- (90) CAMCO, Anual Report, 1977-1978.
- (91) Ibidem.
- (92) En algunos momentos la CAMCO ha sido muy activa. Por ejemplo, durante 1971 y 1972 la Cámara mandó numerosas misiones demandando del gobierno norteamericano un trato especial para México en relación a la sobretasa 10% impuesta por Nixon en 1971 a todas las importaciones. CAMCO, "Amcham mission urges easing of surcharge" in Mexican-American Review, octubre de 1971, p. 52
- (93) En una entrevista realizada por Baird a un funcionario de la CAMCO se señalaba que existe un importante grado de cooperación entre los funcionarios diplomáticos y los empresarios norteamericanos en México. Los empleados de la CAMCO han trabajado en muchas ocasiones con el personal de la embajada en la realización de estudios sobre México y la organización de diversos eventos públicos. Baird, Peter y MacCaughan, Ed., op. cit., p. 15

- (94) Esto se tratará más ampliamente en el siguiente capítulo.
- (95) CAMCO, "Amcham 60th...", loc. cit., p. 53.
- (96) Durante la década de 1970, y sobre todo en los años 1975-1976, representantes de la CAMCO (especialmente Al Wichtrich) fueron llamados para que expresaran sus opiniones ante el Joint Economic Committee sobre la situación económica y política de México.
- (97) Un ejemplo interesante de este tipo de actividades se refiere al programa global que organizó la CAMCO con el fin de oponerse al conocido proyecto de Ley Harke-Burke, el cual estaba encaminado a la regulación de las actividades de las grandes compañías norteamericanas en el exterior. El presidente de la CAMCO, Al Wichtrich, participó en varias reuniones del Comité Internacional de la Cámara de Comercio de Estados Unidos, donde apoyó la siguiente declaración: "La Cámara de Comercio de Estados Unidos y otras organizaciones tienen evidencias para desaprobar los argumentos laborales en el sentido de las compañías multinacionales exportan trabajo y tecnología e incrementan las importaciones en Estados Unidos". Con el fin de apoyar esta postura la CAMCO realizó una serie de análisis estadísticos que distribuyó en el Congreso en los que se demostraba que las operaciones de las empresas transnacionales norteamericanas en México no sólo beneficiaban a este país, sino que además ayudaban a aumentar el nivel de empleo en Estados Unidos. Ver: CAMCO, Mexican-American Review, marzo de 1972, p. 40.
- (98) Artículo editorial en el que se informa sobre los objetivos de algunas visitas de políticos norteamericanos a la CAMCO. Ver: CAMCO, Mexican-American Review, junio de 1975, p. 19.
- (99) Derossi Flavia, El empresario mexicano, p. 47
- (100) Existen numerosos ejemplos de estas reuniones en los informes de actividades internas de la CAMCO.

- (101) Un ejemplo interesante de esta forma de acción utilizada por la CAMCO se refiere a las actividades del Comité de Desarrollo agrícola de la misma. La mayor parte de los estudios que realiza y distribuye este comité están encaminados hacia un único objetivo: demostrar los beneficios inversión extranjera directa en el sector de alimentos y en la agricultura como una alternativa a los problemas del agro mexicano. Otro ejemplo es el "Programa de maquiladoras" patrocinado por la CAMCO, la cual ha promovido a todos los niveles el reconocimiento por parte del gobierno de los beneficios de ese tipo de inversiones extranjeras. La CAMCO ha presentado al gobierno de México varias sugerencias respecto al programa de desarrollo fronterizo y maquiladoras. CAMCO, Mexican-American Review, marzo de 1975, p. 61-67.
- (102) Datos basados en el informe anual de actividades del Comité de Comunicaciones. CAMCO, Annual Report, 1977-1978.
- (103) Se tiene conocimiento a través de los informes de los Comités de que, por ejemplo, el Comité de Desarrollo Agrícola de la CAMCO se reúne constantemente en seminarios y entrevistas a puertas cerradas con funcionarios de la Secretaría de la Reforma Agraria y otras dependencias encargadas de la política de fomento agrícola. De igual manera, cada uno de los comités se relaciona directamente con aquellas oficinas gubernamentales responsables de la política sobre su área específica de interés.
- (104) Un ejemplo de este tipo de actividades se ha venido dando desde 1972. Después de varios estudios y encuestas realizadas por la CAMCO entre sus miembros acerca de la opinión que sobre la inversión extranjera tenían los empresarios mexicanos, la organización llegó a la conclusión de que muchos ejecutivos de las empresas transnacionales y de las empresas nacionales tenían ideas equivocadas sobre el comportamiento del capital extranjero. A fin de contrarrestar estas "ideas equivocadas", la CAMCO comenzó a distribuir de manera regular entre el personal ejecutivo de sus empresas miembros información sobre los beneficios de la inversión extranjera, bajo la consigna de que "hay que educar al propio empresario en los principios de la libre empresa". Esta campaña también se llevó a cabo a nivel de otras organizaciones empresariales nacionales, a través de la participación de voceros de la CAMCO en las reuniones y congresos de dichas organizaciones.

- (105) CAMCO, "Let's hold a seminar", Mexican-American Review September, 1975, p. 11-13.
- (106) CAMCO, Mexican-American Review, diciembre de 1972, p. 19
- (107) La Cámara ha colaborado a través de trabajos de promoción y financiamiento en las actividades de International Executive Service Corps. Esta organización está constituida por empresarios retirados de Estados Unidos (algunos de ellos asesores de la CAMCO) que se dedican a "enseñar y ayudar en base a su experiencia propia" a los empresarios de los países en desarrollo. Esta institución ha recibido un entusiasta apoyo de parte de los empresarios mexicanos, y sus servicios han sido contratados por COPARMEX, CANACINTRA y la Asociación Nacional de Banqueros. Mexican-American Review, diciembre, 1972, p. 19-21
- (108) Los datos sobre el número de miembros son de 1970 y aparecen en Santín, Rafael, op. cit., p.
- (109) Algunos ejemplos sobre vínculos entre los líderes empresariales nacionales y las empresas transnacionales (todas ellas afiliadas a la CAMCO) se refieren al caso de Jorge Sánchez Mejorada, expresidente del Consejo Coordinador Empresarial y director de varias empresas con fuerte participación de capital extranjero como Sherwin Williams, IEM y Conelec, afiliadas a la cámara. Luis Guzmán de Alba, Director de Relaciones Públicas del Grupo Du Pont trabaja como subordinado de Frank B. Loretta (uno de los más activos líderes de la CAMCO) en dicha empresa, y a la vez fue presidente de CONCAMIN.
- (110) Ver: Expansión, "Confianza y desarrollo del país", Año VII, Vol. I II, No. 169, julio 9 de 1975, p. 34.
- (111) CAMCO, "Amcham's 60th...", loc. cit., p. 23.
- (112) Baird, Peter and MacCaughan, op. cit., p. 16
- (113) CAMCO, Anual Report, 1977-1978.
- (114) CAMCO, Mexican-American Review, diciembre de 1971, edi-

CAPITULO IV

LOS EMPRESARIOS NORTEAMERICANOS Y EL GOBIERNO DE ECHEVERRIA.

Como se desprende del análisis del capítulo anterior, la CAMCO llega a la década de 1970 como una importante organización empresarial independiente, que incorpora entre sus miembros a los sectores económicos más poderosos del país y a una parte importante de la iniciativa privada nacional. Durante los años anteriores, la CAMCO había actuado más como un grupo de interés que como una organización formal interesada en perseguir activamente ciertas metas políticas comunes ante la estructura gubernamental. En la medida en que la situación política y económica que prevaleció en México desde 1950 garantizaba plenamente la libre expansión de los intereses económicos de los empresarios extranjeros, la CAMCO como representante de dichos intereses, mantuvo una actitud pasiva y de escasa participación como grupo de presión. Sin embargo, a lo largo de los últimos treinta años de crecimiento económico, la CAMCO logró consolidarse como una organización potencialmente poderosa en la defensa activa de los intereses que representa.

Hacia principios de la década de 1970, varios factores de carácter interno y externo, llevaron a la CAMCO a adoptar una política mucho más activa y abierta que en el pasado, en defensa del sistema de libre empresa y de los intereses extranjeros privados en el país. Los años de gobierno del presidente Luis Echeverría correspondieron a un período en el cual las relaciones en

tre el Estado mexicano y los inversionistas extranjeros fueron -
tensas y menos cordiales que en el pasado. El anuncio por parte
del gobierno de la adopción de ciertas medidas legales que afec-
taban directamente al conjunto de la inversión extranjera direc-
ta, así como el estilo reformista y el lenguaje progresista del
régimen de Echeverría, crearon una atmósfera de desconfianza y hos-
tilidad hacia el gobierno entre los empresarios extranjeros.

Las actitudes de recelo y desconfianza no fueron caracterís-
ticas únicas del comportamiento de los empresarios extranjeros -
en México durante estos años, sino que se enmarcan dentro de una
situación general de enfrentamiento abierto entre la iniciativa
privada y el Estado. Como señala Carlos Arriola:

"Incertidumbre y desconfianza fueron las expresiones uti-
lizadas por los líderes empresariales para describir sus
reacciones frente a la política seguida por el régimen
del presidente Luis Echeverría. Además de las expresio-
nes mencionadas, algunos dirigentes del sector privado
emplearon a menudo un lenguaje agresivo, y en ocasiones
poco adecuado para dirigirse a las autoridades del país" (1)

Debido a la situación de la CAMCO dentro de la estructura -
de organizaciones empresariales en México, es necesario enmarcar
el análisis de sus actividades durante el régimen de Echeverría
dentro del esquema global de relaciones entre el gobierno y la -
iniciativa privada. En algunos momentos, la CAMCO trabajó estre-
chamente con las principales organizaciones empresariales nacio-
nales en la definición y la puesta en marcha de sus políticas de
oposición frente a algunas de las reformas introducidas por el -
gobierno.

En este capítulo se presenta un somero análisis de las expre

siones políticas de la CAMCO durante los primeros años de la década de 1970, tratando de identificar, por una parte, las causas de la creciente alarma e incertidumbre entre los empresarios norteamericanos en México y las principales fuentes de fricción entre este sector y el gobierno mexicano, y por otra, las principales formas de acción que utilizó la CAMCO para hacer frente a lo que sus dirigentes consideraron como la existencia de "fuertes amenazas" en contra del sistema de libre empresa tanto a nivel nacional como internacional.

El análisis se centra en las actividades de la CAMCO frente a dos temáticas dentro del panorama nacional en este período: a) el debate en torno al papel de la empresa privada nacional y extranjera en el desarrollo nacional, a nivel de las diversas concepciones y planteamientos doctrinarios sobre el problema, difundidos por los diferentes sectores de la opinión pública nacional; y b) los cambios en la política oficial sobre inversiones extranjeras introducidos por el gobierno de Echeverría y concretizados en la promulgación de dos leyes: "Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera" (promulgada el 9 de marzo de 1973), y la "Ley sobre el Registro de Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas" (30 de diciembre de 1972).

Resulta difícil medir con precisión hasta qué punto las actividades concretas de los grupos de presión en México, y en el caso específico de la CAMCO, influyen en el proceso de toma de decisiones sobre el cual buscan ejercer influencia. En el pre-

a la generación de una opinión pública favorable a sus intereses económicos concretos (3). La CAMCO, como grupo empresarial interesado en mantener un cierto clima de opinión, no parece ser la excepción.

Uno de los elementos que parece haber influido de manera importante en la aparición de ideas alarmistas entre los empresarios norteamericanos en México durante el gobierno de Echeverría, fue la proliferación, a nivel de la opinión pública nacional, de numerosas opiniones críticas que comenzaron a cuestionar los principios de sistema de libre empresa y las características del capitalismo dependiente mexicano. Por otra parte, el nacionalismo económico, el lenguaje progresista e izquierdista del gobierno de Echeverría, su llamado a la apertura y el pluralismo ideológico, y su retórica a favor de las clases populares, crearon cierta incertidumbre entre los inversionistas extranjeros y entre la iniciativa privada nacional. En este sentido, los planteamientos demagógicos junto con los reales y plenamente justificados (ambos afectaban en forma negativa un ambiente estable y seguro para los empresarios extranjeros), provocaron el fortalecimiento de las actividades de la CAMCO como grupo de presión.

Por último, cabe mencionar otro elemento de carácter externo que coadyuvó a reafirmar las nuevas perspectivas de la CAMCO en el sentido de la necesidad impostergable de que los empresarios tanto nacionales como extranjeros, pusieran en marcha un programa coordinado en defensa del sistema de libre empresa, a fin de asegurar su propia subsistencia. Este elemento se refiere al pro

ceso de movilización política de las grandes corporaciones norteamericanas a nivel mundial, proceso que se inicia en la década de 1970 como respuesta a las crecientes críticas en contra de la expansión de dichas empresas en la economía mundial, y a las tendencias nacionalistas en diferentes partes del globo. En estos años, las principales organizaciones de empresarios norteamericanos a nivel internacional hicieron un llamado para la movilización de recursos políticos, económicos e ideológicos en defensa del sistema de libre empresa en todo el mundo. Las nuevas ideas acerca de los "peligros" que amenazaban a la expansión libre y estable de la empresa privada a nivel mundial, difundidas por las organizaciones representantes de las grandes corporaciones norteamericanas, tuvieron cierta influencia en los planteamientos doctrinarios de la CAMCO, así como en su interpretación de la situación global de la empresa privada en México y de la inversión extranjera directa en nuestro país.

A) El despertar político de las grandes corporaciones norteamericanas a nivel mundial.

En la escena política y económica mundial, los primeros años de la presente década presenciaron el surgimiento de fuertes ataques en contra de la expansión irrestricta de las grandes empresas transnacionales norteamericanas, dentro de un contexto de crisis económica que creó cierta incertidumbre en torno a la estabilidad del sistema capitalista internacional. Dentro de los Estados Unidos, se hicieron manifiestas serias críticas públicas pro

*El primer debate
con
ejemplos*

venientes de varios sectores de la sociedad norteamericana (organizaciones laborales y sector universitario) que presionaron ante el gobierno norteamericano para la adopción de una política más proteccionista en materia de comercio exterior y de relaciones financieras internacionales.

Durante los primeros dos años de la década de 1970 se llevó a cabo un acalorado debate dentro del Congreso norteamericano en torno a la necesidad de adoptar una estricta legislación para la regulación y el control efectivo de las actividades de las empresas norteamericanas en el exterior. Quienes apoyaron el proyecto de Ley Hartke-Burke (diseñado para aumentar las restricciones a la salida de capitales norteamericanos al extranjero) en 1972, argumentaron que el movimiento de capital y tecnología norteamericanos hacia otros países era la causa principal del desempleo que azotaba a los Estados Unidos. Con estos argumentos se apoyaba la necesidad de restringir definitivamente las operaciones de las transnacionales norteamericanas en todo el mundo (4).

Por otra parte, a principios de los setentas se hacía cada vez más evidente que la expansión económica de las grandes corporaciones norteamericanas en el exterior ya no podía seguirse llevando a cabo, como ocurrió a lo largo del período de la guerra fría, bajo la plena protección político-militar del Estado norteamericano y con el consenso político de la opinión pública en Estados Unidos. Como señala Luciano Martins:

"En la etapa actual del proceso capitalista se están introduciendo nuevas pautas de relación entre los órdenes económico y político a nivel nacional e internacional. Aparecen dos procesos aparentemente contradictorios: económicamente, la tendencia apun-

ta hacia la internalización de la producción capitalista y los mercados internacionales; políticamente, la aparición de ideologías neonacionalistas parece indicar que resurge la conducta orientada hacia el "ámbito nacional" (5).

La cuestión importante para los fines del presente análisis es que las crecientes contradicciones entre el interés expansionista de las grandes corporaciones norteamericanas y el interés político del gobierno de Estados Unidos hacia un retraimiento de su presencia política en el exterior ("Low Profile"), llevó a la comunidad de empresas transnacionales norteamericanas en todo el mundo a plantearse la necesidad de elaborar su propia capacidad política para la protección de sus actividades económicas.

Al iniciarse la década de 1970, la economía norteamericana comenzó a sufrir fuertes presiones que vendrían a reforzar las tendencias proteccionistas del gobierno norteamericano durante los años posteriores. El nivel de desempleo había aumentado rápidamente, a la vez que el proceso inflacionario adquiría dimensiones importantes en los Estados Unidos. Estos elementos coadyuvaron a reforzar el descontento de la clase obrera norteamericana. Por otra parte, las presiones sobre la estabilidad del dólar fueron en aumento: en 1971 la balanza comercial norteamericana conoció su primer déficit en muchos años, lo que ocasionó una fuerte crisis de confianza de la divisa norteamericana a nivel mundial. Todos estos factores llevaron al gobierno del presidente Nixon a adoptar un amplio programa económico con fuertes tendencias proteccionistas. En agosto de 1971, el presidente de Estados Unidos anunció la adopción de varias medidas de emergencia

para hacer frente a la crisis norteamericana: la no convertibilidad del dólar en oro y el establecimiento de una subvención del 10% a todas las importaciones norteamericanas, entre otras (6). A pesar de que el gobierno norteamericano anunció que se trataba de medidas temporales, la agudización de la crisis económica en Estados Unidos a lo largo de la década de 1970 tuvo como consecuencia primordial el fortalecimiento del proteccionismo norteamericano (expresado claramente en la Ley de Comercio de Estados Unidos en 1974) y la decisión del gobierno norteamericano de mantener una política exterior más discreta y menos comprometida en la defensa de los intereses privados norteamericanos en el extranjero.

Todos estos factores (críticas públicas en contra de las empresas transnacionales, proteccionismo y política exterior cautelosa) de la situación interna de Estados Unidos, aunados a ciertos cambios en la situación política de América Latina hacia el fortalecimiento de las políticas nacionalistas en el área, llevaron a la Cámara de Comercio de Estados Unidos (principal vocero de los empresarios norteamericanos) a elaborar un documento conocido como Memorandum Powell (1971), en el que se hacía un vehemente llamado a todas las corporaciones norteamericanas para que se organizaran inmediatamente con el propósito de poner en marcha una campaña masiva en defensa del sistema de libre empresa a nivel mundial.

El Memorandum Powell revela claramente la situación de alarma y desconfianza que invadió la comunidad de intereses privados norteamericanos en estos años. Este documento hacía referencia

a la existencia de una ofensiva generalizada en contra de la empresa privada en todo el mundo. Dentro de esta perspectiva de alarma, los empresarios norteamericanos señalaban que la juventud norteamericana comenzaba a desdeñar el sistema democrático de los Estados Unidos y los principios de la libre empresa que sostenían la economía de ese país, pues los jóvenes eran manipulados fácilmente por lemas "marxista-leninistas carentes de sentido". Por otra parte, según la visión del informe Powell sobre la situación nacional e internacional, los políticos y burócratas norteamericanos a toda costa intentaron fortalecer el poder del Estado - en materia económica, y constantemente lanzan ataques infundados en contra de las empresas privadas. Para los empresarios norteamericanos:

"El asalto al sistema de la libre empresa no fue organizado en unos cuantos meses, sino que ha evolucionado durante las dos últimas décadas; fue apenas perceptible en sus principios, y se benefició al ganar fuerza gradualmente sin llamar la atención ni provocar reacción concreta alguna. Aunque los orígenes, fuentes y causas son complejos, hay razones para creer que los recintos universitarios constituyen la fuente única más dinámica" (7).

Con el fin de contrarrestar esta "ofensiva generalizada contra la empresa privada en todo el mundo" la Cámara de Comercio - de Estados Unidos realizó una serie de propuestas concretas para la defensa del sistema de libre empresa. La primera de éstas se refiere a la necesidad de establecer una acción empresarial coordinada y organizada bajo la supervisión directa de la Cámara. En este sentido, el Informe Powell señala que:

"...la actividad independiente y sin coordinación de las corporaciones individuales, por importante que sea, no será suficiente. La fuerza radica en la organización, en la cuidadosa planeación a largo plazo y la realización de los planes, en la continuidad de acción durante un número indefinido de años, en el monto del financiamiento disponible como resultado de un esfuerzo conjunto, y en el poder político de que se puede disponer solamente a través de un movimiento unido y de las organizaciones nacionales" (8).

Dentro de esta estrategia de defensa organizada de los intereses privados en todo el mundo, el Informe Powell fue distribuido entre las Cámaras Americanas de Comercio en diversos países, las cuales iniciaron múltiples actividades propagandísticas en sus respectivos países a fin de lograr una mayor comprensión del papel de la empresa privada en la sociedad y en el desarrollo económico.

En América Latina, el proceso de organización política de las grandes corporaciones norteamericanas con intereses en la región, adquirió dimensiones importantes en base a los lineamientos doctrinales establecidos en el Memorándum Powell. Al iniciarse la década de 1970, varios elementos creaban cierta inquietud entre los empresarios norteamericanos que operaban en la región. Durante estos años, varios países latinoamericanos como México, Venezuela, Perú y Chile fortalecieron sus políticas nacionalistas en materia económica, e iniciaron una serie de medidas tendientes a la restricción de la expansión de las corporaciones -- extranjeras en ciertos campos de la economía nacional. En algunos casos, el nacionalismo económico latinoamericano significó la expropiación de la riqueza en manos de capitales extranjeros

en varios sectores de la actividad económica, y las denuncias oficiales por parte de los gobiernos de la región en contra de las actividades intervencionistas de las corporaciones norteamericanas en sus respectivos países (9).

No sólo la acentuación de las políticas nacionalistas y los crecientes llamados a la solidaridad continental en América Latina, ocasionaron la inquietud de la comunidad de empresarios norteamericanos. Igualmente significativo para las grandes corporaciones norteamericanas en la región, era el hecho de que dichas políticas nacionalistas y latinoamericanistas habían venido acompañadas de una tendencia mayor, entre el sector estudiantil y los intelectuales latinoamericanos, hacia el cuestionamiento de los principios del sistema de libre empresa y de los beneficios de la penetración del capital extranjero. En este sentido, el fortalecimiento del nacionalismo económico y la mayor difusión de ideas socialistas en América Latina, fueron algunas de las principales fuentes de preocupación de los inversionistas extranjeros en el área, quienes consideraban que:

"A las compañías multinacionales se les ha culpado de todo, desde su interferencia en asuntos políticos de los países donde se han instalado, hasta de provocar la revaluación monetaria para especular en los mercados internacionales... Recientemente, Chile convenció a las Naciones Unidas para que se investigaran las actividades de las empresas mundiales. Cualquiera que sean las razones o motivos, todos convenimos en que las empresas mundiales están siendo investigadas amplia y minuciosamente, pero no siempre de manera adecuada y sin prejuicios" (10).

Frete al reconocimiento mundial de la necesidad de legislar la actividad de las transnacionales a nivel nacional y mundial, y

ante lo que los empresarios llamaron una "embestida" nacionalista en América Latina, las grandes corporaciones norteamericanas en la región respondieron a través del fortalecimiento de sus organizaciones políticas. Por una parte, en 1971 fue fundado el Consejo de la Américas, organización que reúne a las 200 corporaciones norteamericanas más importantes en América Latina y que se ha convertido en un fuerte instrumento de promoción ideológica de la iniciativa privada norteamericana a lo largo de la década de 1970 (11). Por otra parte, la Asociación de Cámaras Americanas de Comercio de América Latina impulsó sus actividades con el fin de presentar y dar una versión clara y firme de los intereses privados norteamericanos frente a los sectores público y privado de los países latinoamericanos. A través de la organización de conferencias y reuniones internacionales, así como la puesta en marcha de amplias campañas propagandísticas en toda el área, las grandes corporaciones norteamericanas representadas -- por dicha Asociación buscaban mejorar su imagen como "buen ciudadano" entre la opinión pública de los países donde operaban (12).

Para fines del presente análisis, lo que interesa resaltar, es el hecho de que la amplia movilización de la CAMCO en México en estos años, como una respuesta a lo que los empresarios norteamericanos interpretaron como la "ofensiva generalizada en contra del sistema de libre empresa", no fue un fenómeno aislado en términos de la comunidad de intereses privados norteamericanos a nivel mundial. En México, la CAMCO encabezó el programa de difusión de los principios y los puntos de vista sobre la problemática

ca mundial expresados claramente por el Informe Powell. La existencia de un ambiente de descontento e incertidumbre entre los empresarios norteamericanos en todo el mundo, al momento en que en México el presidente Echeverría plantea una serie de reformas en materia política y económica, explica en parte el hecho de -- que la comunidad de empresarios norteamericanos haya reaccionado con tanta efervescencia frente a las medidas reformistas del gobierno de Echeverría, aún cuando en la práctica los alcances de dichas medidas resultaron muy limitados. La doctrina del Memorándum Powell tuvo un significado especial para la comunidad de empresarios norteamericanos en México, en la medida en que influyó en su interpretación de la problemática nacional, dentro de la perspectiva de la existencia de una necesidad inaplazable de adoptar una política agresiva, en defensa del sistema de libre empresa en el país. En este sentido, las condiciones políticas a nivel internacional y el fortalecimiento de las actividades políticas e ideológicas de las grandes empresas transnacionales norteamericanas en todo el mundo, son elementos que de alguna manera reforzaron las tendencias alarmistas de la comunidad de empresarios norteamericanos en México, quienes decidieron adoptar una vigorosa campaña de "hechos y verdades para demostrar los beneficios del sistema de empresa privada y de la inversión extranjera directa" (13).

B) La situación interna general.

Para 1970, la inversión extranjera directa en México, había hechado firmes raíces en el sector industrial y se encontraba -- más interesada que nunca, en que se mantuviera el clima de inversión favorable que había prevalecido en el país a lo largo de -- veinte años. Para 1970 el valor total de la inversión extranjera en México había alcanzado los 2,822 millones de dólares (14), de los cuales el 80% era propiedad de empresas norteamericanas. Para ese momento, las empresas transnacionales norteamericanas - en México habían logrado una participación importante y difundida en el conjunto de la actividad industrial nacional en 1970 (15). La importancia cuantitativa de las empresas extranjeras en la in dustria mexicana al iniciarse la década de los setentas, no era - tan significativa como su condición de empresas líderes con la - capacidad suficiente para influir en la orientación de la expansión industrial a nivel nacional. Como se analizó en los capítu los anteriores, la expansión constante de la inversión extranjera directa en México y el fortalecimiento de su importancia cualitativa, fueron posibles gracias a las condiciones de crecimiento económico y estabilidad política que caracterizaron la vida - del país desde 1950. Sin embargo, para 1970 comenzaron a aparecer nuevas modalidades en la política económica y social del gobierno mexicano, que fueron intrpretadas por los empresarios extranjeros en México, como serios peligros que amenazaban con debilitar el sistema de libre empresa y con establecer un nuevo pa--

trón de relaciones entre el Estado mexicano y el capital extranjero en detrimento de los intereses de éste último. Como se verá a lo largo del análisis, los temores de los inversionistas extranjeros resultaban generalmente infundados si se toma en cuenta los alcances prácticos de las reformas del gobierno de Echeverría.

Varias fueron las principales fuentes de fricción entre el gobierno mexicano y los empresarios extranjeros durante el régimen del presidente Echeverría. En términos generales, el proyecto reformista iniciado por el gobierno mexicano a partir de 1970, así como el estilo populista de la retórica oficial, crearon una situación de incertidumbre y desconfianza entre la comunidad empresarial (tanto nacional como extranjera) que llevó al deterioro constante de las relaciones entre el Estado y la iniciativa privada. En relación a los intereses extranjeros, las actitudes de incertidumbre y desconfianza frente al Estado giraron también en torno a una problemática más específica: la puesta en marcha, por parte del gobierno de Echeverría, de una serie de medidas legales concretas para la regulación de las actividades del capital extranjero en el país. Por otra parte, la CAMCO, como representante de los intereses norteamericanos en México, reaccionó violentamente frente al clima general de la opinión pública nacional en estos años, clima caracterizado por el fortalecimiento de las críticas nacionalistas en contra de los males del capitalismo dependiente mexicano y a favor del establecimiento de mayores restricciones a la penetración de capital extranjero.

En estos años, la CAMCO consideró que en México prevalecía

un clima de opinión desfavorable y adverso, no sólo a los intereses extranjeros, sino también al sistema general de libre empresa en el país.

Al iniciarse la década de 1970 varios factores económicos, políticos y sociales llevaron al gobierno mexicano a plantearse la necesidad de poner en marcha una serie de reformas y cambios en varias áreas de la vida nacional, con el fin de aliviar los desequilibrios económicos y sociales creados por la política del desarrollo estabilizador y asegurar la continuidad del sistema político mexicano. En términos generales, los alcances prácticos de las reformas de Echeverría fueron más bien modestos, mientras que la retórica de la administración fue muy vigorosa. En cierta medida, el manejo público por parte del gobierno mexicano de los temas de cambio político y justicia social, así como las frecuentes reprimendas lanzadas en contra del comportamiento "antisocial" de la comunidad empresarial por parte de algunos voceadores del sector público, fueron las principales causas de los temores que invadieron a la iniciativa privada nacional y extranjera durante el gobierno de Echeverría. Como comenta José Luis Reyna:

"Es claro que la política económica de los setentas se ha orientado al fortalecimiento del modelo capitalista mexicano, jamás a su redefinición y menos a su sustitución. No obstante, la reacción de la burguesía contra el Estado ha sido enérgica. No les gustan las reformas fiscales, y en general, ningún tipo de medidas que de hecho o en forma aparente pongan en peligro su tasa de utilidades. Se oponen al inversionismo estatal" (16).

La mayoría de los análisis que se han realizado sobre las características de la coyuntura económica, política y social en

el momento en que Echeverría asume el poder en 1970, coinciden - en señalar que, para entonces, las contradicciones de la estrategia de desarrollo que se había adoptado en México desde 1950, eran cada vez más evidentes y que se acercaba a su fin la "belle époque" del llamado desarrollo estabilizador (17). En México, a partir de la segunda mitad de la década de 1960, confluyeron varias tendencias que indicaban que, tanto los procesos de desarrollo económico como los mecanismos de control político, mostraban signos de desgaste (18).

En el plano económico, los síntomas de agotamiento de los factores que habían sostenido el crecimiento económico de México desde 1950, se reflejaron fundamentalmente en el descenso de las tasas de crecimiento de las exportaciones, la agudización del déficit comercial de la balanza de pagos, el progresivo deterioro financiero del Estado, la disminución del ritmo de crecimiento económico y el deterioro constante de las tasas de producción agrícola. El proceso de industrialización, base del desarrollo económico nacional a lo largo de veinte años, sustentado en un modelo de sustitución de importaciones con alta protección a la industria y al capital por parte del Estado, en detrimento del sector agrícola, llegó a un momento en que ya no se podían ocultar sus deficiencias. Como comenta Carlos Tello, en una visión general de la situación económica a finales de los sesentas:

"...junto a la solidez monetaria, el crecimiento económico y la aparente estabilidad estaban la creciente concentración de la riqueza, los rezagos en la atención de los servicios sociales, la concentración de la propiedad de los medios de producción, la penetración del

capital extranjero, la insuficiencia agropecuaria, la ineficiencia industrial, el desempleo, la repre-
sión y el debilitamiento del sector público" (19).

Dentro de este panorama de desgaste económico y desequili-
brío sectorial, regional, financiero y externo, los factores cl-
aves del modelo de desarrollo se veían amenazados: la capacidad -
para financiar las importaciones necesarias para la continuación
del desarrollo industrial se había reducido, así como la capaci-
dad financiera del Estado como agente dinamizador de la inversión
privada y las posibilidades de expansión del mercado interno.

En el aspecto socio-político, a finales de la década de los
sesentas las demandas sociales y políticas provenientes de los -
sectores populares se acentuaron y habrían de convertirse en un
elemento constante de presión para la adopción de cambios. Los
resultados del "desarrollo estabilizador" en términos sociales -
habían sido, por una parte, el fortalecimiento de un proceso de
concentración de la riqueza, y por otro, el aplazamiento de las
metas de beneficio social. Para entonces, México era el país la
tinoamericano que presentaba la estructura de distribución del
ingreso más desigual en todo el continente (20). A pesar de que
durante el gobierno de López Mateos se habían tomado algunas me-
didas (como el aumento del gasto público en obras de beneficio -
social) a fin de conciliar las crecientes demandas populares, al
iniciarse la década de 1970, ni obreros ni campesinos habían visto
resuelta su situación de escasa participación de los beneficios
del crecimiento económico.

Junto al descontento y marginación de los sectores obrero y campesino, la clase media, sobre todo el sector ilustrado, comenzaba a articular una nueva corriente de protesta que para 1968 - llegó a situaciones críticas (21). De aquí que al iniciarse la década de 1970, el sistema político mexicano se enfrentara a una crisis de legitimidad: las contradicciones del desarrollo económico mexicano eran ya innegables y trascendían cada vez más al ámbito político y social.

Por lo que toca al deterioro del sistema de control político, la política de represión abierta utilizada por el gobierno de Díaz Ordaz para la solución del conflicto estudiantil de 1968, significó una afirmación de los rasgos autoritarios del sistema y el deterioro de la imagen pública del gobierno. Para 1970, año en el que sube al poder Luis Echeverría, había llegado a su fin la situación de coincidencia de la estabilidad política y el crecimiento económico como los dos factores claves que habían hecho posible el "milagro" mexicano.

Al subir al poder en 1970, Echeverría se enfrentó a la necesidad de gobernar con base a un doble reconocimiento de la situación real del país: el deterioro del sistema político y la amenaza de estancamiento económico (22). Las tendencias económicas, políticas y sociales descritas en las páginas anteriores llevaron a la necesidad de revisar la estrategia de desarrollo económico de los gobiernos anteriores por parte del régimen de Echeverría. Desde los primeros días de su campaña electoral, Echeverría se presentó como un severo crítico de las pautas seguidas por los -

Últimos cinco regímenes post-revolucionarios que lo antecedieron. Por primera vez en mucho tiempo se hizo el descubrimiento oficial de la otra cara del "milagro mexicano". Como señala López Cámara:

"El gobierno del presidente Echeverría se definió desde el principio por una búsqueda de soluciones democráticas y por la convicción de que era preciso emprender una política correctiva al modelo de desarrollo promovido durante las tres décadas anteriores. Esta decisión condujo, por lo pronto, a una denuncia expresa de los desequilibrios y deformaciones estructurales generados por la política desarrollista, y al planteamiento de una nueva estrategia nacional que tuviese como objetivo la participación de todos los sectores en las tareas y los beneficios del desarrollo" (23).

Se planteaba la necesidad de recuperar la legitimidad del sistema político, seriamente desgastada por los sucesos de 1968, por lo que el gobierno de Echeverría retomaría la retórica populista con el fin de revitalizar la alianza formal con los sectores populares y ampliar las bases de apoyo del Estado. El primer paso dado por el gobierno de Echeverría dentro de su programa reformista, fue el pleno reconocimiento de las dos partes de la verdad que caracterizaban a la economía nacional y la necesidad de reexaminar el proceso político y económico de los últimos decenios:

"... subsisten graves carencias e injusticias que pueden poner en peligro nuestras conquistas: la excesiva concentración del ingreso y la marginación de grandes grupos humanos amenazan la continuidad económica del desarrollo... Cada seis años tenemos la ocasión de analizar resultados, proponernos nuevos objetivos, rectificar el rumbo si es conveniente y atender las expectativas legítimas de cambio que se han gestado en la comunidad" (24).

En su mensaje de toma de posesión, Echeverría mostró una agu

CITAR
directamente
a Echeverría
lunes de
Pere
Re

da conciencia de los desajustes y contradicciones nacionales, así como la voluntad de poner en marcha nuevos aires de renovación en el estilo del quehacer político y en la naturaleza de los objetivos del desarrollo económico. A pesar de la retórica reformista difundida ampliamente por el gobierno de Echeverría, existen evidencias relacionadas directamente con los resultados prácticos - de las reformas implantadas, de que el programa de renovación iniciado en 1970 no planteaba cambios importantes en la estructura del desarrollo capitalista nacional, sino más bien su readecuación a las nuevas condiciones sociales a través de la recuperación de la capacidad del sistema político mexicano para mantener la estabilidad política y asegurar el crecimiento económico. Al respecto José Luis Reyna comenta que en momentos de creciente tensión social:

"Un sistema políticamente legítimo y económicamente expansivo como el de México, tiene una opción: reformas y políticas redistributivas. Estas nunca irán en contra del sistema en su conjunto. Por el contrario, son la clave de su permanencia. Por esta razón, el régimen actual (de Echeverría) está tratando de implantarlas, no sólo para mejorar la situación general de algunos segmentos de las clases populares, sino también para evitar una desestabilización potencial que, a su vez, perjudicaría seriamente el proceso de acumulación de capital" (25).

de la a
observación

En el aspecto político, el programa reformista del presidente Echeverría puso énfasis en la necesidad de democratizar la estructura política del país y permitir una mayor participación de los distintos sectores sociales en la vida política. Como señala Carlos Pereyra, desde 1970 el pueblo de México era testigo de una ininterrumpida campaña destinada a convencerlo de que el gobierno

había iniciado una ampliación real de los márgenes democráticos dentro del sistema. Dentro de esta campaña de fortalecimiento de la imagen progresista del régimen, diseñada con el fin de rescatar y fortalecer la base de apoyo del Estado y rehabilitar el prestigio del mismo, se puso énfasis en los principios nacionalistas y populistas de la doctrina de la Revolución Mexicana (26). El presidente Echeverría propició el acercamiento con diversos sectores sociales, incluyendo a varios grupos de oposición (sector estudiantil), dentro de la política de "apertura democrática" sostenida por el régimen. Se alentó el examen crítico de los problemas nacionales a nivel de la prensa nacional, se puso en marcha una limitada reforma del sistema electoral para "cumplir" con la promesa de flexibilizar el juego de partidos e institucionalizar la actuación de ciertas corrientes de oposición (27), y se hizo un intento de renovar el anquilosado aparato de control priísta, sobre todo en sus bases doctrinarias y en la renovación de sus dirigentes. Por otra parte, el gobierno de Echeverría impulsó una política más agresiva y radical en el tono de sus declaraciones frente a la problemática rural: en un primer momento se revivió el proyecto cardenista de colectivizar el ejido y se incrementaron las denuncias de latifundios disfrazados. Sin embargo, ya para 1972, el Estado abandonaría esta trayectoria en su política hacia el sector rural e iniciaría una serie de medidas encaminadas a la pacificación de las relaciones sociales en el campo. En términos generales, a pesar del fortalecimiento de la retórica populista oficial, las reformas políticas hacia una mayor de-

mocratización de la vida nacional fueron muy limitadas en la práctica. Como señala Carlos Pereyra:

"... se han vuelto evidentes para todos los estrechos límites de la 'apertura', no sólo por la correlación de fuerzas sociales existente en el país, sin organizaciones obreras sindicales o partidarias independientes, y con una burguesía fortalecida por sesenta años de gobiernos 'emanados de la Revolución', sino también porque el régimen entiende por "democratización" sólo aquello que le permite reestablecer sus propias reglas del juego". (28)

A pesar de sus limitaciones, el programa de democratización alentado por el presidente Echeverría tuvo el efecto de evitar -- lo que para muchos parecía inevitable después de la crisis de -- 1968: la crisis estructural del sistema político. Por otra parte, la retórica oficial en torno a la llamada "apertura democrática" logró intranquilizar a los empresarios, tanto nacionales como extranjeros, motivándolos a iniciar una fuerte campaña de -- oposición y un duelo verbal con el régimen.

En el aspecto económico, el presidente Echeverría señaló -- que las metas de su gobierno eran eminentemente cualitativas, -- puesto que buscaban la corrección gradual de los desequilibrios sectoriales y regionales, una mejor distribución del ingreso, una mayor independencia económica respecto al exterior y la reivindicación de un papel más dinámico del Estado en el proceso de desarrollo. Dentro de esta estrategia de política económica definida por el propio presidente de la República como "socialmente progresista", se llevaron a cabo una serie de medidas reformistas -- en materia fiscal, laboral, industrial y comercial de diverso al cance con el fin de fortalecer el poder económico del Estado como

rector del proceso económico y como árbitro de los enfrentamientos sociales.

A pesar de la enorme publicidad que se dio a la llamada política económica del "desarrollo compartido", en la práctica no se instrumentaron las medidas necesarias para la puesta en marcha de una estrategia que afectara de manera importante la estructura de distribución del ingreso. Las reformas fiscales (1971-1974) fueron muy limitadas y afectaron principalmente a los sectores me dios. Dichas reformas no se concibieron para gravar más al cap ital, ya que esto podría ser (y de hecho fue) una fuente de conflicto entre la iniciativa privada y el gobierno. En términos genera les, las posibilidades de cambio inmediato en materia de política económica se vieron continuamente limitadas por la oposición de la iniciativa privada, de tal manera que los principales cambios se dieron sólo en el ámbito de reformas administrativas en el -- sector público y en materia de promoción de exportaciones. Du-- rante el primer año de gobierno se crearon entre otros, el Ins-- tituto Nacional para el Desarrollo de la Comunidad Rural y de la Vivienda Popular, el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, y se sometieron a consi-- deración del Congreso varias iniciativas de ley: la Federal de - Reforma Agraria, la del Seguro Social, la General de Institucio-- nes de Crédito y Organizaciones Auxiliares, entre muchas otras (29). Estos cambios administrativos dieron la idea de la existen-- cia de una verdadera política de reformas.

En el área de la política exterior, el gobierno de Echeverría

llevó a cabo cambios importantes al modificar el comportamiento tradicionalmente cauteloso y jurídicista de México en el exterior. Se planteó la necesidad de una mayor participación de México en la promoción de intereses comunes con los países del Tercer Mundo para el establecimiento de un nuevo orden económico internacional. Los planteamientos de política exterior se tradujeron en la adopción de una serie de prácticas que fueron vistas con cierto recelo por el gobierno norteamericano y la comunidad empresarial nacional: la propuesta de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, el acercamiento político y el apoyo económico al régimen de Salvador Allende en Chile, la denuncia en los foros internacionales del proteccionismo económico de los países desarrollados, la búsqueda de nuevos mercados en Europa y Lejano Oriente para la diversificación de la dependencia comercial con respecto a Estados Unidos.

C) En defensa del sistema de libre empresa.

Varios aspectos del programa reformista de Echeverría, a pesar de sus limitaciones prácticas en la implementación de cambios estructurales en el sistema político y en la estructura económica, provocarían una "crisis de confianza" entre la iniciativa privada. Esta crisis de confianza se reflejó en el estancamiento de las inversiones privadas a lo largo del período de Echeverría, y en la organización de una persistente campaña de acusaciones abiertas contra el gobierno que llegó a su punto más álgido entre 1973 y 1975. Como señala Carlos Arriola, las principales fuentes

de conflicto entre la iniciativa privada y el Estado durante estos años fueron los intentos por reformar el régimen fiscal, la política de apoyo a las demandas obreras, los esfuerzos del Estado por fortalecer su participación en la economía en su conjunto, y el conjunto de medidas relacionadas con la política de "apertura democrática" (30).

Resulta difícil comprender las causas del creciente descontento empresarial, sobre todo si se toma en cuenta el hecho de que durante el gobierno de Echeverría todas las medidas reformistas que tanto atemorizaron a la iniciativa privada, no sólo no fueron aplicadas en detrimento de sus intereses concretos económicos, sino que fueron diseñadas con el fin de mantener el sistema de desarrollo capitalista en el país. En realidad, como señala Carlos Pereyra:

"La discrepancia fundamental, al margen de una serie de forcejeos relacionados con la política económica del régimen, radica en el intento gubernamental de rescatar la tradición populista de la primera época de la Revolución" (31).

Dentro de la perspectiva empresarial, el populismo de la administración de Echeverría parecía llegar demasiado lejos. Las promesas, el lenguaje y el estilo político, en general, podrían provocar un crecimiento peligroso de las expectativas de los sectores medios urbanos, de la clase obrera y de las clases campesinas. Para los empresarios, los sucesos de 1973 (asesinato del líder empresarial Eugenio Garza Sada) demostrarían que sus temores no eran infundados. El duelo verbal entre la iniciativa privada y el Estado culminó en el agresivo discurso que pronunció -

un vocero del Grupo Monterrey en el sepelio de Garza Sada, donde se acusó al gobierno de instigar el odio de clases y la agitación social.

Dentro de este contexto de enfrentamiento abierto entre la iniciativa privada y el gobierno, los empresarios extranjeros -- compartieron la mayoría de las preocupaciones de la comunidad empresarial nacional y su sumaron a sus protestas. Las actividades de la CAMCO en estos años, como vocero de los intereses extranjeros privados más importantes en México, giraron en torno a dos temáticas diferentes de la realidad nacional. Por una parte, los empresarios extranjeros participaron en una serie de actividades de oposición a los intentos del gobierno mexicano por establecer un sistema de regulación de la inversión extranjera directa integrado. Por una parte, la CAMCO se avocaría a la tarea de contrarrestar todas aquéllas ideas falsas y peligrosas manejadas por diversos sectores de la opinión pública y del gobierno en contra del sistema de libre empresa y de la inversión extranjera.

A lo largo de estos años, la CAMCO expresó constantemente - sus temores ante los "injustos ataques" de que era objeto el sistema de libre empresa. Para los empresarios extranjeros algunos aspectos del programa reformista de Echeverría así como el clima de opinión dominante en ese momento, eran elementos que amenazaban directamente a sus intereses económicos concretos. Dentro de esta perspectiva, la CAMCO consideró que el mayor peligro que amenazaba a los intereses de sus agremiados consistía en la existencia de una ofensiva generalizada y creciente en contra del

sistema de libre empresa, en general, y del capital extranjero, en particular, a nivel de la opinión pública nacional e internacional. La CAMCO, siguiendo las directrices del Memorandum Powell, inició una amplia ofensiva ideológica en defensa del sistema capitalista hacia 1972.

A nivel de la opinión pública nacional, algunos sectores de la prensa mexicana, especialmente el periódico Excélsior, habían dado cabida a una serie de corrientes ideológicas variadas que constantemente criticaban los aspectos más negativos del capitalismo dependiente en México y cuestionaban las bondades del sistema de libre empresa y los beneficios de la inversión extranjera. Durante 1972, Excélsior publicó numerosos artículos que criticaban seriamente a las empresas transnacionales y sus efectos adversos sobre el crecimiento económico y el desarrollo cultural de México. A través de estos artículos, varios sectores de la oposición y de la izquierda mexicana, demandaban de parte del gobierno mexicano la adopción de una política más nacionalista que limitara y controlara las actividades del capital foráneo en el país. Una de las primeras acciones concretas de la CAMCO en el cumplimiento de su estrategia de "defensa abierta del sistema de libre empresa y mayor comprensión de las empresas extranjeras", fue la de contrarrestar y frenar la publicación de artículos editoriales e informativos por parte de algunos sectores de la prensa nacional que criticaban abiertamente a los intereses privados nacionales y extranjeros.

Durante el año de 1972, la CAMCO organizó una amplia campaña

en contra del periódico Excélsior que consistió en dos acciones casi simultáneas: una por escrito, que llevó a la suspensión masiva de anuncios publicitarios financiados por las empresas afiliadas a la CAMCO en dicho periódico, y una campaña de radio y televisión dirigida hacia el perjuicio de la imagen pública de aquél periódico y de sus editorialistas (32). La campaña duró de enero de 1972 a marzo de 1973, y refleja claramente el hecho de que las organizaciones empresariales como la CAMCO son altamente sensibles a los ataques públicos que cuestionan sus intereses. El llamado que lanzó la CAMCO, a través de la distribución de panfletos y cartas entre sus empresas miembros, en el sentido de que las empresas retiraran sus anuncios del periódico Excélsior, se basó en varios argumentos: en primer lugar, se manejó la idea de que dicho periódico era de tendencia claramente comunista, -- por lo que sus objetivos eran minar el sistema de libertades individuales y el sistema de libre empresa. En este sentido, las empresas privadas nacionales y extranjeras no debían sostener con recursos financieros a un periódico que constantemente ponía en duda los valores del sistema capitalista y creaba un ambiente de desconcierto entre la opinión pública. Durante el año de 1972, la CAMCO envió a sus afiliados algunas cartas como la que reproducimos a continuación:

"Estimado señor:

Tenemos conocimiento de que usted es un ávido anunciante en Excélsior y que lo es porque está convencido de que el financiamiento que otorga a dicho periódico favorece a sus negocios. Esto no es realmente verdad. Usted está contribuyendo a mantener un periódico que tiene como principal propósito la

creación de un ambiente propicio para el establecimiento de un régimen socialista. Por supuesto, dentro de ese tipo de sociedad, las primeras empresas que serán confiscadas serán precisamente aquellas que ahora dan apoyo a Excélsior.

Le diremos por qué. Las personas que ahora manejan dicho periódico lo hacen teniendo ciertos fines políticos en mente. Su propósito, siempre oculto, es el de imponer en nuestro país un gobierno -- que destruya la propiedad privada, las inversiones nacionales y extranjeras, las libertades individuales, la libre empresa, y de hecho, todo" (33).

La campaña resultó bastante exitosa, en la medida en que -- muchas grandes compañías nacionales y extranjeras, así como algunos bancos y organizaciones empresariales, suspendieron sus anuncios masivamente en agosto de 1972 (34). La mayoría de las compañías que participaron en el boicot contra Excélsior no volvieron a anunciarse en ese periódico hasta junio de 1973.

Por otra parte, la CAMCO respondió a los ataques públicos -- en contra del capital extranjero a través del reforzamiento de sus actividades de información, comunicación y propaganda. A principios de 1972 la CAMCO llevó a cabo un estudio sobre la opinión general de la población mexicana acerca de las empresas norteamericanas, a fin de detectar cuáles eran los puntos más débiles de su imagen pública y cuáles los sectores hacia los que se debía concentrar la actividad propagandística. Según los directivos de la CAMCO, las encuestas realizadas revelaron la existencia de "una alarmante cantidad de información falsa y mal intencionada que circula no sólo entre estudiantes e intelectuales, -- sino también entre los altos círculos del sector público y de la comunidad empresarial" (35).

En 1972 Frank B. Loretta, presidente del Grupo Du Pont en México, fungió como presidente de la CAMCO e introdujo nuevos cambios en la organización a fin de reactivarla. Loretta se refiere a su período como presidente de la CAMCO, en los siguientes términos:

"Fueron meses muy turbulentos, quizás los más turbulentos que he conocido. Los recortes de la prensa mexicana de ese tiempo revelan una atmósfera cargada de conflicto, en la cual los ataques públicos en contra de la empresa privada en general y de la inversión extranjera en particular, eran el pan de cada día. Como yo recuerdo, el sector obrero se encontraba muy agitado en torno a la semana de 40 horas, el gobierno comenzaba a intervenir cada vez más en el campo económico de la empresa privada, y la novedad era una nueva legislación que podría llegar a frenar las actividades de los inversionistas extranjeros" (36).

Dentro de la "tempestad", la CAMCO definió como el principal problema del capital extranjero en México la falta de información auténtica y veraz sobre los beneficios de la inversión extranjera. A partir de este momento, la CAMCO comenzó a trabajar intensamente en la realización y distribución de numerosos informes económicos y folletos de propaganda, en los cuales se demostraba estadísticamente la enorme contribución de las empresas extranjeras al desarrollo económico y cultural de México. Este tipo de publicaciones fueron distribuidas entre los hombres claves de la administración pública y la iniciativa privada. En 1972, se fundó en el seno de la CAMCO un comité de comunicaciones encargado de formular, difundir y promover las opiniones de los empresarios extranjeros sobre su propia historia y su papel en el desarrollo nacional. Para la CAMCO había llegado el momento de probar ante

la opinión pública lo que sus afiliados consideraban como una realidad incuestionable: la empresa extranjera es un "buen ciudadano colectivo" y contribuye de manera responsable al desarrollo de México a través de la introducción de tecnología moderna, la creación de empleos y la modernización industrial.

Si bien con la promulgación de la legislación sobre la inversión extranjera a principios de 1973, se fue enfriando uno de los puntos más importantes del enfrentamiento entre la CAMCO y el gobierno mexicano (aún cuando a lo largo de todo el sexenio de Echeverría continuaron los debates en torno a la aplicación y la interpretación de la Ley), permanecieron varios elementos dentro de la situación económica, política y social del país que evitaron el restablecimiento de la confianza entre los empresarios norteamericanos interesados en promover un clima global favorable a la expansión de sus intereses económicos. A los directivos de la CAMCO les preocupaba de manera importante, al igual que al resto de la comunidad empresarial, todas las medidas de política fiscal, laboral y anti-inflacionarias adoptadas por el gobierno de Echeverría que parecían fortalecer la participación directa del Estado en la economía.

Durante el año de 1973 las relaciones entre la iniciativa privada y el gobierno mexicano llegaron a su punto más tenso, debido a la adopción por parte del gobierno de una serie de medidas anti-inflacionarias y obreras. En marzo de 1973 el gobierno presentó ante la comunidad empresarial durante la Reunión de Cámaras de

Comercio un plan de lucha contra la inflación basado en tres puntos básicos: vigilancia de precios, participación del Estado en la distribución de bienes y servicios y la protección al consumidor. El plan recibió fuertes críticas por parte de la iniciativa privada, lo que ocasionó la radicalización de las demandas del sector obrero. Los principales líderes sindicales, presentaron al presidente de la República un documento en el que se acusaba a los comerciantes de intransigencia y se demandaba el establecimiento de un control nacional de precios que garantizara la protección al consumo de los trabajadores (37). A mediados de 1973 las posturas obreras se hicieron más radicales, y sus líderes comenzaron a organizar una amplia movilización a favor del establecimiento de la semana de cuarenta horas. Todo esto inquietó de manera importante al sector patronal, el cual comenzó a reactivar sus actividades de presión. Como señala Carlos Arriola:

"La iniciativa privada se negó rotundamente a oír hablar de la semana de cuarenta horas y sus relaciones se deterioraron considerablemente tanto por las iniciativas anunciadas por el gobierno para controlar la inflación como por lo que consideraban una creciente e inadmisibles intervención del estado en la economía del país" (38).

Por su parte, el gobierno mexicano pareció apoyar las presiones de los líderes obreros a favor del control de precios, la limitación de la tasa de ganancias de los empresarios y el incremento de los salarios, en el tercer informe de gobierno (39). En septiembre la disconformidad empresarial llegó a su punto más alto. El 17 de septiembre fue asesinado el líder industrial Eugenio Garza Sada (directivo del grupo industrial de Monterrey) lo que ocasionó

la explosión de la comunidad empresarial nacional. Los empresarios mexicanos aprovecharon la oportunidad para criticar duramente al gobierno mexicano por su tolerancia frente a los grupos de izquierda y su acercamiento político a sistemas socialistas como el de Salvador Allende en Chile. Los empresarios señalaron repetidamente que el estado había perdido su capacidad para mantener la estabilidad política, asegurar el orden público y garantizar el respeto a la propiedad privada (40).

Para este momento existía un clima de tensión en la mayoría de los sectores de la iniciativa privada, tal y como lo revelan los numerosos manifiestos que fueron publicados en la prensa nacional por varios dirigentes empresariales. A pesar de las críticas del sector privado, el gobierno de Echeverría, reiteró su doctrina a favor de las clases populares y en contra de todos aquellos que intentaran medidas que debilitaran la unidad y solidaridad de los mexicanos. A pesar de que la respuesta del gobierno fue totalmente contraria al esperado por el sector empresarial, éste evitó continuar con la política de enfrentamiento abierto con el gobierno a fin de evitar una mayor movilización popular (41).

Para noviembre de 1973 el gobierno mexicano adoptaría una actitud menos agresiva frente a la iniciativa privada. De esta manera, el período de mayor enfrentamiento entre los empresarios y el gobierno, fue postergado por algún tiempo en el momento en que obreros y patrones llegaron a un acuerdo en relación al aumento de salarios (42). En los años posteriores si bien continuaron los con-

flictos, estos no llegarían a alcanzar la importancia que tuvieron en 1973. Sin embargo, los empresarios no perderían oportunidad para criticar la tolerancia gubernamental frente a las actividades de los sindicatos denominados independientes, las demandas obreras por aumentos salariales, la ampliación del sistema de control de precios, y la promulgación de la Ley Federal de Protección al Consumidor, señalando que se trataba de las causas del desaliento de la inversión privada.

Todos estos elementos preocuparon de manera importante a los miembros de la CAMCO. El entonces presidente de la organización, John C. Langley, criticó abiertamente el establecimiento de un control de precios, y no tuvo reserva para señalar que por el momento el país latinoamericano más atractivo para los inversionistas norteamericanos era Brasil, ya que en México la empresa privada se encontraba sumamente preocupada por los numerosos ataques de que era objeto (43).

Frente a esta situación de incertidumbre, la CAMCO reaccionó realizando un vasto esfuerzo para mejorar la imagen pública de los empresarios, haciendo un llamado a la defensa organizada de los intereses empresariales. A partir de 1973 las actividades de la CAMCO se orientaron a cuatro direcciones: a) movilización empresarial; b) reforzamiento de sus actividades ante la opinión pública; c) fortalecimiento de sus programas de promoción ideológica en el sector estudiantil y el sector obrero; d) persuasión de las autoridades mexicanas para la adopción de una actitud más benigna frente al capital extranjero.

A través de una política de acercamiento a las principales organizaciones empresariales nacionales y de fortalecimiento de las actividades de relaciones públicas entre todas sus empresas afiliadas, la CAMCO se avocó a la tarea de promover una acción empresarial organizada y eficaz en defensa del sistema de libre empresa. En términos generales, debido a la situación de incertidumbre y desconfianza que prevalecía en estos años, la comunidad empresarial nacional reaccionó favorablemente a la doctrina de "defensa organizada y coordinada" propuesta por la CAMCO. Esta doctrina lograría resultados concretos en 1975, con la formación del Consejo Coordinador Empresarial como un organismo cúpula de la iniciativa privada.

La CAMCO fue la primera organización empresarial que hizo un llamado en 1973 a todos los empresarios nacionales y extranjeros del país a unirse en un esfuerzo común para coordinar la defensa de la empresa privada. El número de marzo de la Mexican-American Review se dedicó por completo a exponer todos los puntos de la CAMCO en relación a este tema. A través de su publicación la CAMCO invitaba a todos los empresarios, pero especialmente a los inversionistas extranjeros por ser el sector que había sido más duramente criticado, a unir su acción ante la creciente hostilidad hacia todo lo referente a la empresa privada y al capital extranjero. Los directivos de la CAMCO criticaron el hecho de que hasta el momento, y a pesar de los ataques, los empresarios no habían comprendido aun la necesidad de salir de su apatía y expresar sus opinio-

nes en defensa de sus intereses (44). Para la CAMCO era necesario e impostergable que la inquietud empresarial ante los ataques de las "doctrinas colectivistas" se convirtieran en el surgimiento de un frente unido de actividad empresarial organizada.

En marzo de 1973, durante la reunión anual de la CAMCO, Frank V. Loretta hizo un discurso conocido como "It's time to tell it like it is", el cual es considerado como un llamado a la comunidad empresarial para su organización. A continuación reproducimos algunas partes significativas de este documento:

"El sistema de libre empresa en todo el mundo se encuentra amenazado por la creciente oposición pública, con el consecuente e inminente peligro de ser sumergido por las olas del colectivismo...creo que ha llegado el momento de contrarrestar a través de una campaña de hechos y verdades la creciente corriente de oposición. Con este fin, hace más o menos año y medio, la Cámara Americana de Comercio, en un cambio básico de su postura tradicional, decidió llevar a cabo una vigorosa campaña de hechos y verdades para demostrar los beneficios positivos del sistema de empresa privada y de la inversión extranjera directa (45).

En esa ocasión Loretta expresó claramente su preocupación por la tendencia cada vez mayor hacia el socialismo entre la juventud del país, y por el peligro que representaban los intelectuales de izquierda no sólo en México sino en todo el mundo. Señaló como los culpables de tal situación a los maestros y al sistema educativo por su ignorancia acerca de la verdadera naturaleza del sistema de empresa privada. El líder empresarial, terminó su discurso con un vehemente llamado a los empresarios del país para lograr una acción conjunta empresarial, tanto nacional como extranjera, con el fin de llevar a cabo un programa de defensa vigorosa

del sistema de libre empresa dirigido a "convertir a los dudosos, pacificar a los antagónicos, y convencer a los de mente abierta de que sus destinos estan seguros y son prometedores bajo un sistema que garantiza libertad económica y política de elección y acción". Para la CAMCO había llegado el momento de defender públicamente sus intereses y comunicar al resto de la opinión pública lo que la organización considera como la verdadera historia de la inversión extranjera en México.

Posteriormente, en agosto de 1973 Frank V.Loretta como vocero de la CAMCO inició la difusión de su doctrina de "verdades" entre el resto de las organizaciones empresariales nacionales. En ese mes, ante una reunión de la Sección Monterrey del Instituto Mexicano de Ingenieros Químicos, Loretta explicó ampliamente la nueva doctrina de la CAMCO en los siguientes términos (muy semejantes a los del memorandum Powell):

"Durante cerca de medio siglo el mundo se ha visto envuelto en una lucha continua y de vastas proporciones entre dos ideologías predominantes: el sistema norteamericano de libre empresa y la teoría marxista-leninista...Actualmente la oposición marxista ha lanzado un ataque mundial desde una ancha base en forma persistente en contra de la empresa libre...Los orígenes de los ataques son variados y difusos. Las voces más alarmantes que se unen al coro de la crítica provienen de muchos sectores muy respetables de la sociedad: de las universidades, del pulpito, la prensa, los intelectuales, los escritores y los políticos...Más que nunca y especialmente cuando parecen suspenderse por algún tiempo las hostilidades, la empresa privada debe redoblar sus esfuerzos para defender su causa...Debemos unir nuestras voces y nuestros recursos para convertir a los que dudan de que un sistema que garantiza la libertad económica les ofrece un destino seguro" (46).

Frank B. Loretta, como consejero de la COPARMEX y miembro prestigiado del Comité Bilateral de Hombres de Negocios México-Estados Unidos, logró bastante éxito en sus llamados a los empresarios en México. En esta sentido el sector que recibió con mayor entusiasmo el llamado de la CAMCO fue el grupo Monterrey, especialmente Andrés Marcelo Sada (presidente del grupo CYDSA). Tanto Andrés Marcelo Sada, quien recibió el título de "hombre del año" que otorgó la revista empresarial Expansión en 1974, como Ricardo Margáin Zozaya, Presidente del Consejo Consultivo del grupo industrial Monterrey, llevaron a cabo una amplia campaña en la prensa nacional durante 1974 para "mejorar la imagen de la empresa privada" en el país (47). Ambos líderes empresariales expusieron ante diversos foros de distintas partes de la República las tesis antes expresadas por los dirigentes de la CAMCO:

- 1.- Nunca como ahora se ha visto la empresa privada tan amenazada, en medio de críticas que cuestionan su propia razón de ser.
- 2.- Los empresarios deben abandonar su actitud apolítica y ser más agresivos en la defensa de sus intereses.
- 3.- Los empresarios deben participar en mayor medida en actividades políticas, para lo cual deberán organizarse para cumplir con el objetivo de mayor participación.
- 4.- Los empresarios deben acercarse a todos los medios de comunicación a fin de presionar vigorosamente en todos los foros el apoyo al sistema de libre empresa.

- 5.- En la medida en que el mayor problema al que se enfrenta el sistema es la "incomprensión" pública de la empresa privada, la mejor manera de hacerle frente es difundiendo los beneficios que trae consigo la libre competencia, la producción en altos volúmenes y la modernización tecnológica.
- 6.- Los empresarios deben acercarse a los centros de educación media y superior para educar a los jóvenes en los principios del capitalismo.
- 7.- Mientras los empresarios no reconozcan su derecho a defender públicamente sus intereses (derecho plenamente ejercido por aquéllos que tan vehementemente se oponen a la libre empresa) de manera organizada estará en peligro la supervivencia del sistema de libre empresa.
- 8.- Para los empresarios ha llegado el momento de dejar de actuar aisladamente e individualmente (48).

Todas estas ideas e inquietudes expresadas y difundidas por la CAMCO y por varios representantes de la iniciativa privada nacional, cristalizaron en mayo de 1975 con la creación del Comité Coordinador Empresarial. Con el surgimiento del CCE la iniciativa privada en México comenzó a reestructurarse para la obtención de un objetivo global: la unificación de todos los esfuerzos de las diversas organizaciones del sector privado para responder a la necesidad de que la opinión pública conozca una imagen no deformada de lo que es la iniciativa privada (49). Este organismo quedó integrado por los dirigentes de las principales organizaciones empresariales en México: CONCAMIN, CONCANACO, COPARMEX,

Asociación de Banqueros de México, Consejo Mexicano de Hombres de Negocios y Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros. En medio de una política candente, el empresario nacional recién organizado en una institución "cúpula" presentó oficialmente su doctrina (mayo de 1975) en 17 puntos básicos que reflejan las opiniones de los empresarios sobre su papel en el futuro desarrollo de México (50).

Es difícil determinar hasta qué punto la CAMCO participó directamente en la formación práctica del CCE. La CAMCO, a pesar de que no es miembro del CCE. Sin embargo, lo que resulta evidente es que a nivel doctrinal su influencia fue muy importante. Al analizar la declaración de principios del CCE se evidencia que gran parte de los conceptos ideológicos y las ideas sobre la problemática nacional expresados por esa organización, siguen muy de cerca los principios doctrinales que la CAMCO había venido promoviendo intensamente desde 1972. Por otra parte, es fácil constatar que a nivel de los líderes del Consejo existe una importante red de contactos personales y de trabajo con los dirigentes de la CAMCO. La existencia de numerosos canales de comunicación entre los empresarios nacionales y los empresarios norteamericanos ha permitido el establecimiento de un patrón de colaboración en términos de los objetivos comunes: la defensa del sistema de libre empresa. En este sentido, según los informes de la CAMCO, esta organización ha trabajado conjuntamente de manera informal con el CCE en la realización de varios estudios sobre la situación eco-

nómica, social y política de México, estudios que posteriormente son distribuidos entre toda la comunidad empresarial y son utilizados como documentos base para la adopción de una serie de recomendaciones que se presentan a las autoridades mexicanas (51).

Durante estos años la CAMCO no sólo trabajó en la campaña de movilización y organización del sector empresarial, sino que además llevó a cabo numerosas actividades de relaciones públicas y promoción ideológica entre diferentes sectores de la opinión pública nacional. En este sentido, por primera vez en la historia de la organización la CAMCO comenzó a utilizar con mayor frecuencia y eficacia a la prensa nacional para expresar sus puntos de vista y sus inquietudes. A lo largo de todo el sexenio de Echeverría la CAMCO publicó numerosos artículos en la prensa nacional, en los que se presentan una serie de argumentos que buscan desmentir las ideas "adversas" más comunes acerca de los efectos negativos de la inversión extranjera directa en México. Los dirigentes de la CAMCO no perdieron ninguna oportunidad para declarar ante la opinión pública ideas como las siguientes:

"No existe incompatibilidad entre las empresas multinacionales y el país en que operan. Su presencia no significa colonialismo esclavizante" (52).

"Las empresas transnacionales son en ocasiones las únicas que pueden proporcionar los recursos tecnológicos, el capital y la administración necesaria para realizar los proyectos de gran magnitud y complejidad" (53).

"Las transnacionales no ejercen ningún tipo de presión política...ninguna de ellas se atrevería a violar las leyes mexicanas en materia de inversión extranjera" (54).

"Si en alguna forma o en algún país la CAMCO hace presión, ésta se hace precisamente en el Congreso de Estados Unidos para lograr que el comercio recíproco se desarrolle en beneficio de México" (55).

A través de estas declaraciones los directivos de la CAMCO ponían énfasis en el reducido mundo de la inversión extranjera directa en México, en el alto nivel de reinversión de las empresas extranjeras, en las contribuciones del capital extranjero a la expansión de las exportaciones mexicanas y la decisión de todas las empresas extranjeras de colaborar con los objetivos nacionales de industrialización, crecimiento económico y diversificación del comercio exterior como "buenos ciudadanos colectivos". Dentro de esta misma campaña de mejoramiento de la imagen pública de la inversión extranjera, la CAMCO reforzó las actividades del Comité de Comunicaciones (creado en 1972). La actividad más importante del Comité de Comunicaciones es el de recopilar y mejorar constantemente todo tipo de información empírica que permita a la organización definir cuáles son los sectores de la opinión pública a los cuales debe dirigirse con mayor interés, y desarrollar programas que permitan ejercer una verdadera influencia sobre dichos sectores. Por otra parte, en noviembre de 1973 la CAMCO formó la Asociación Mexicana de Comunicaciones Internas como una organización encargada de asesorar a todas las empresas afiliadas para el mejoramiento de la comunicación interna y la imagen pública de los directivos de la compañía entre todos los empleados de la misma. Todas las actividades del Comité de Educación y del Comité de Publicaciones

recibieron un fuerte impulso a lo largo de estos años. En este sentido, a pesar de que la actividad en el terreno ideológico ha formado parte de los programas de acción de la CAMCO desde los años sesentas, no fue sino hasta la presente década, en medio de un ambiente de incertidumbre y desconfianza entre la comunidad empresarial nacional e internacional, que la CAMCO adoptó un papel mucho más activo en la definición y promoción de sus principios doctrinales a nivel de la comunidad donde opera.

Del análisis de las declaraciones públicas de la CAMCO en estos años se desprende una consideración interesante. No parece haber una correspondencia equilibrada entre el grado de alarma e incertidumbre que demostraron los inversionistas extranjeros en este período, y los alcances reales de todas las medidas reformistas adoptadas por el gobierno de Echeverría, y de la retórica progresista del régimen. En este sentido, resulta claro que la CAMCO fue motivada a reaccionar de manera alarmista, más por la existencia de un clima de opinión desfavorable a los intereses de la inversión extranjera directa que por las políticas concretas del gobierno de Echeverría. Precisamente, la existencia de numerosas críticas en contra del sistema de libre empresa y del capital extranjero a nivel de la opinión pública nacional e internacional, coadyuvaría a la adopción por parte de la CAMCO de una interpretación negativa y alarmista de la problemática nacional.

D) El debate en torno a la política mexicana sobre inversiones extranjeras (1972-1973)

Conflicto, desconfianza, desacuerdo y debate verbal fueron los elementos que caracterizaron las relaciones entre -- los sectores mas poderoso de la burguesía y el ^EEstado a lo -- largo de todo el sexenio del presidente Echeverría. En lo que respecta al grupo de empresarios extranjeros en México, el año 1972 marcó el periodo de mayor desconfianza y descontento de este sector de la comunidad empresarial, ante la adopción por parte del gobierno mexicano de ciertas medidas concretas para la regulación de las actividades del capital foráneo en el país. A pesar de que dichas medidas no modificaron sustancialmente el sistema de regulación de la inversión extranjera directa sino mas bien reafirmaron y congregaron en un documento regulatorio único las prácticas legales y administrativas de la política oficial sobre capital extranjero de los gobiernos anteriores, provocaron una violenta reacción por parte de la CAMCO. Esta organización interpretó las iniciativas oficiales para el control de las actividades del capital foráneo como parte de la "ofensiva generalizada" en contra de la empresa privada en general, y de los intereses privados extranjeros en particular.

El objetivo central de este apartado es el de determinar las principales fuentes de conflicto entre la CAMCO (y otras organizaciones empresariales nacionales, especialmente CONCAMIN)

y el gobierno mexicano durante 1972, en torno a los objetivos iniciales y los alcances finales de la promulgación de varias reformas legales encaminadas al establecimiento de un mayor control sobre el capital extranjero. El debate giró en torno a dos iniciativas de ley, todas ellas finalmente promulgadas pero con ciertos cambios en los proyectos iniciales: a) la "Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera" (promulgada el 9 de marzo de 1973) que define específicamente el control del capital extranjero en términos del porcentaje de acciones que pueden estar en manos de extranjeros según las diversas áreas de actividad económica y constituye el ordenamiento normativo general para la conducta de la inversión extranjera directa. (56); b) la "Ley sobre el Registro de Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (promulgada el 30 de diciembre de 1972) que regula, entre otras cosas, las regalías que se pueden fugar del país por concepto de compra de tecnología en el exterior y restringe los tipos de tecnología que se pueden importar (57).

Los momentos más álgidos del enfrentamiento caracterizados por un acalorado debate público y la intervención de los funcionarios diplomáticos norteamericanos en México en defensa de los empresarios extranjeros, se dieron entre octubre de 1972 y febrero de 1973. Los temas sobre los cuales los empresarios, tanto nacionales como extranjeros, pusieron mayor énfasis en su política de oposición a las reformas legales sobre inversión extranjera, se referían a: la aplicación flexi-

ble y no retroactiva de las disposiciones generales de las nuevas leyes, la inconveniencia de incluir la obligación general de que los títulos de propiedad del capital de todas las empresas nacionales y extranjeras fueron nominativas a fin -- de ejercer un control real sobre el monto de participación del capital foráneo, y la amenaza de un mayor intervencionismo del Estado en el campo de la iniciativa privada como un factor - que alentaba el estancamiento de la inversión privada en general.

En términos generales, hubo dos sectores que de alguna - manera presentaron una fuerte oposición a las reformas legales señaladas con anterioridad. Por una parte, las empresas extranjeras afiliadas a la CAMCO consideraron que sus intereses concretos, al igual que los del resto de la iniciativa privada, se encontraban seriamente amenazados pues se habían convertido en el blanco de todos los ataque públicos tanto del gobierno como de otros sectores de la sociedad mexicana. Por su parte, el sector de empresas privadas nacionales (a través de algunos de sus voleros como la CONCAMIN y la propia CAMCO) consideró que los proyectos para la regulación de la inversión extranjera no sólo amenazaban con establecer restricciones adicionales a las empresas mexicanas, sino que representaban un paso adelante hacia el fortalecimiento del intervencionismo del Estado en las actividades económicas del sector privado.

Del análisis del surgimiento, evolución y resolución de-

las medidas señaladas, y de las declaraciones y los planteamientos doctrinarios de la CAMCO frente a la nueva legislación, se desprenden varias hipótesis generales. Aún cuando no se logró obtener información de primera mano sobre la intención inicial y los alcances reformistas de los primeros proyectos oficiales para la regulación del capital extranjero, existencias evidencias (58) de que algunos sectores dentro del gobierno demandaban el establecimiento de medidas restrictivas para la aplicación de todas las disposiciones generales de participación minoritaria del capital extranjero. En este sentido, se sostiene que fue la presencia de una serie de medidas restrictivas dentro de los proyectos iniciales de la nueva legislación (nominatividad de los títulos de propiedad de toda empresa, definición más amplia y precisa de "control extranjero"--- sobre una empresa en base a criterios adicionales a la participación en el capital social, aplicación retroactiva de la ley, etc) (59) Lo que provocó los temores de la CAMCO como representante no sólo de los intereses directamente afectados por las reformas (empresas extranjeras) sino también de un sector importante de la iniciativa privada nacional que mostraba renuente a aceptar que la regla de la nominatividad de los títulos de propiedad del capital se aplicara tanto a empresas extranjeras como a mexicanas. A esta fuente de conflicto entre los intereses representados por la CAMCO y el gobierno mexicano, es necesario incluir otros elementos como la

1960
1961
causa
a
5/17/61

existencia de un clima de opinión desfavorable a los intereses extranjeros, el deterioro constante de las relaciones entre la iniciativa privada y el Estado dentro del marco de un enfrentamiento verbal de amplias dimensiones, y la retórica nacionalista manejada por ^Svoles del sector público, que coadyuvaron para que la CAMCO reaccionara de manera alarmista --- frente a los proyectos de regulación de las actividades del capital extranjero en el país.

Ante la existencia de varias pretensiones restrictivas de los proyectos para regular la inversión extranjera directa, la CAMCO al igual que otras organizaciones empresariales nacionales, presionaron al gobierno mexicano para la reconsideración de algunos puntos de los iniciativas legislativos, a través de numerosas reuniones de "consulta" en los cuales los empresarios argumentaron que los efectos del proyecto reformista en materia de inversión extranjera podría ocasionar la salida de capitales del país y el retraimiento de la inversión privada. Finalmente, el gobierno mexicano pareció ganar la partida con la promulgación de las leyes sobre transferencia de tecnología e inversión extranjera. Sin embargo, este triunfo fué más aparente que real en la medida que la versión final de la ley no incluyó las disposiciones que tanto atemorizaron a los empresarios, tanto mexicanos como extranjeros. Las propuestas iniciales fueron suavizadas.

Por último, en el presente análisis se considera que a

lo largo del debate en turno a la necesidad de regular al capital extranjero, se hizo evidente el enorme grado de integración y comunidad de intereses que existe entre la --- gran burguesía industrial y los inversionistas extranjeros -- en México. En este caso concreto, tanto empresarios mexicanos como extranjeros actuaron colectivamente y de manera solidaria en su campaña de oposición al establecimiento de un sistema estricto de regulación de capital foráneo, sistema que podía -- llegar a afectar los intereses económicos de ambos. En este -- sentido, resulta difícil asegurar o afirmar que fueron las presiones realizadas por los inversionistas extranjeros repre--- sentados por la CAMCO, las que llevaron finalmente al gobierno mexicano a poner en marcha reformas legales que en la práctica no representaron un cambio en las reglas del juego reales del capital extranjero. En el proceso intervinieron muchas -- otras fuerzas, como la participación de la iniciativa privada nacional, que coadyuvaron a lograr los resultados finales de la negociación.

a.- La CAMCO frente a los primeros planteamientos de la política de Echeverría sobre inversión extranjera.

Durante su discurso de toma de posesión en diciembre de 1970, el presidente Echeverría hizo explícitas varias de sus ideas acerca del poder que el capital extranjero debía jugar en la economía nacional. Declaró:

"...la inversión extranjera no debe desplazar al capital mexicano, sino complementarlo asociándose con él - cuando sea útil... recibiremos por ello, preferentemente

a inversionistas de diversos países que establezcan, orientados por mexicanos, nuevas industrias, contribuyan a la incesante evolución de la tecnología y -- fabriquen artículos destinados a la exportación que enviemos a sus propios mercados " (60)

Al asumir el poder el presidente Luis Echeverría, la -- CAMCO dió su voto de confianza al nuevo mandatario en representación del sector de empresarios norteamericanos. El en---tonces presidente de la organización, Norvell E. Surbaugh, -- expresó en una conferencia de prensa en diciembre de 1979, la aceptación por parte de la CAMCO de todos los lineamientos de política económica expuestos por Echeverría durante su discurso de toma de posesión. El presidente de la CAMCO declaró que los empresarios extranjeros:

"coincidimos en que el capital doméstico debe permanecer en el país para estimular el crecimiento económico basado en recursos sociales, y que el capital extranjero debe ser complementario del local." (61)

En esa misma ocasión el presidente de la CAMCO se refirió de manera entusiasta a las ventajas que los inversionistas-extranjeros obtienen de su asociación con los empresarios locales como una alternativa aceptable para el crecimiento de la inversión extranjera en el país. De igual manera se pronunció a favor de la temática social del programa del nuevo presidente mexicano, aceptando el llamado hecho a los empresarios para que compartieran su responsabilidad social en el desarrollo.

Declaró:

* estamos concientes de nuestra responsabilidad social

como empresarios , a tal punto de que muchas de nuestras empresas ofrecen la posibilidad de participacion de los trabajadores en sus estructuras de financiamiento. Esto hace que el empleado sea parte importante del progreso y la prosperidad de la compañía ".(62). -

En terminos generales , los empresarios norteamericanos en Mexico parecieron aceptar sin mayores reservas los lineamientos generales de la politica economica del gobierno de Echeverría, y aun su énfasis en el programa de mexicanización (tradicional elemento de la doctrina de los gobiernos post-revolucionarios), a lo largo de su primer año de gobierno. La confianza de los empresarios nacionales y de los inversionistas extranjeros al iniciarse la administracion de Echeverría era aparentemente solida.(63)

En varias ocasiones el presidente Echeverría ofreció garantías a los empresarios nacionales y extranjeros, en los siguientes términos:

"... necesitamos grandes capitales nacionales y extranjeros, y una tecnología para progresar... Hay al respecto un buen panorama en Mexico: No tenemos mentalidad expropiatoria, no habrá ninguna restricción en la libre convertibilidad de la moneda; ni habrá modificaciones en el tipo de cambio. Será un régimen de garantías" (64).

Durante el año de 1961 la CAMCO se avocó a la tarea de incrementar sus relaciones con el nuevo gobierno, enfatizando los puntos de colaboración que podrían desarrollarse entre los empresarios norteamericanos y el gobierno mexicano. Dentro de esta política de acercamiento con el sector público, la CAMCO apoyo ante el gobierno de Estados Unidos las demandas mexicanas en el sentido de que adoptara una política " especial y preferencial " hacia Mexico en materia comer-

retirara la sobre tasa del 10% a las importaciones de los productos mexicanos que realizaba aquel país (65). A pesar de la intermediación de los empresarios norteamericanos ante el gobierno de Estados Unidos, las políticas proteccionistas norteamericanas no dejaron de ser aplicadas para México.

Aún cuando desde el inicio de la administración del presidente Echeverría se había planteado la necesidad de modificar el papel de la inversión extranjera en México dentro del marco de una relación más equitativa con el capital nacional y una mayor contribución a las políticas internas de desarrollo, las medidas concretas al respecto no se pondrían en marcha sino hasta 1972, año en que las relaciones entre los empresarios norteamericanos y el gobierno mexicano se hicieron más tensas.

b.- El debate se inicia

El debate público en torno al papel de la inversión extranjera, se inició con el pronunciamiento oficial por parte del gobierno de Echeverría a favor de reglamentar la adquisición de tecnología en el exterior (66), a fin de evitar la compra de tecnología obsoleta y cara, y promover el desarrollo tecnológico nacional. La iniciativa de ley sobre transferencia de tecnología fue dada a conocer públicamente en los primeros días de agosto de 1972, y fue recibida con desconfianza por los empresarios nacionales y extranjeros. Como se-

ñalan Purcell y Kaufman(67), esta iniciativa fue considerada por los empresarios nacionales como un avance mas en el intervencionismo del estado en el campo de la iniciativa privada, sobre todo en lo que se refiere a la participación del estado en la determinación del tipo de tecnología que podía importarse y el monto que podría gastarse por este concepto.

El subsecretario de comercio Elizeo Mendoza Berrueto, al presentar el proyecto estatal, resumió sus objetivos generales en los siguientes términos: evitar, sobre todo, las practicas restrictivas del mercado de tecnología y promover la diversificación de fuentes para la adquisición de tecnología (68). Es importante resaltar el hecho de que el proyecto de regulación de transferencia de tecnología, a diferencia del proyecto de ley sobre inversiones extranjeras, representaba un documento bastante innovador. En primer lugar, no fue sino hasta 1972 que el gobierno mexicano se planteó por vez primera, la necesidad de regular el aprovisionamiento de tecnología extranjera(69). Por otra parte, el proyecto además de legislar sobre un área que hasta ese momento era manejada libremente bajo las consideraciones específicas de cada empresario, planteaba la creación de un registro responsable de anotar los contratos llevados a cabo por compañías mexicanas que utilizan tecnología extranjera a fin de controlar los permisos de importación de dicha tecnología. En base a una serie de criterios (no importación de tecnología existente en México,

rechazo de contratos de compra de tecnología "atados" o condicionados por la empresa que vende, la prohibición de celebrar contratos a largo plazo) para los empresarios nacionales, el proyecto de regulación sobre transferencia de tecnología fue considerado como un conjunto de complicados y engorrosos trámites que limitaban el poder de decisión de las empresas en sus políticas de inversión y modernización.

Por su parte, Frank B. Loretta, entonces presidente de la CAMCO, manifestó el desacuerdo de los inversionistas extranjeros con respecto al producto. Consideró que de aprobarse el proyecto de ley de transferencia de tecnología tal y como había sido dado a conocer a la opinión pública, existía el sereno peligro de que causara la salida de capitales extranjeros del país y auyentara en lo futuro nuevos ingresos de inversiones extranjeras (70). Loretta argumentó también que el proyecto se basaba en información incompleta sobre la realidad que pretendía regular.

En el caso del proceso de negociación entre el gobierno mexicano y el sector privado en torno a la ley de transferencia de tecnología, el gobierno buscó legitimar su iniciativa a los empresarios nacionales buscando enfatizar las diferencias de intereses entre estos y las empresas extranjeras. Con este fin, el Secretario de Industria y Comercio organizó numerosas secciones -desayunos con los empresarios mexicanos mas prominentes del país, a quienes se les argumentó que la ley

de transferencia de tecnología los beneficiaba directamente a ellos al darles un apoyo para negociar tecnología a precios mas bajos. Se tiene conocimiento de que "estos desayunos constituyeron una forma inusitada de negociar, por lo menos en tan gran escala, ya que asistieron a ellos unas dos mil personas en el lapso de tres meses y medio" (71). A pesar de que el gobierno no logró movilizar un fuerte apoyo entre el sector empresarial nacional para legitimar el anteproyecto de ley sobre transferencia de tecnología, este fue enviado al congreso en noviembre de 1972 y aprobado en diciembre del mismo año. Finalmente, la iniciativa privada acordó con el gobierno la suavización del proyecto inicial, y el envío al congreso de una iniciativa de ley sobre transferencia de tecnología bastante reblandecida que, como señala Rosario Green:

"Mas que avocarse a la eliminación de prácticas restrictivas de mercado, según la declarada intención inicial del estado, se concentró en: frenar el abuso en los precios para la adquisición de tecnología; fortalecer la creación de tecnología propia; proteger la inventiva mexicana; aumentar las recaudaciones fiscales; racionalizar los aprovechamientos científicos; auspiciar programas tecnológicos realistas; aumentar las contrataciones de mano de obra disponible; y complementar la ley que creó el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología" (72).

De manera simultanea a las negociaciones y "consultas" entre el Estado y los empresarios, a mediados de 1972, varios sectores dentro del gobierno con el apoyo del grupo empresarial mexicano de pequeños industriales (CANACINTRA) iniciaron una serie de declaraciones de caracter nacionalista en los medios oficiales, con el fin de ensalzar la importancia de

los proyectos de regulación de transferencia de tecnología y participación de capital extranjero. A través de la puesta en marcha de esta campaña nacionalista se buscaba fortalecer la imagen progresista y reformista del régimen. El creciente nacionalismo económico sostenido verbalmente por varios sectores oficialistas y varias corrientes de la opinión pública nacional en torno a las iniciativas concretas del gobierno mexicano para poner en práctica la doctrina de la mexicanización, llevaron a la CAMCO a abandonar la política de colaboración con el gobierno que siguió durante 1971, y a desarrollar nuevos instrumentos de presión en defensa de sus intereses. Después de muchos años de silencio y discreción, la CAMCO comenzó a hacer uso de los medios masivos de comunicación para difundir públicamente sus temores y sus puntos de vista (73).

El debate público en torno a la inversión extranjera directa en el proceso del desarrollo económico de México, adquirió amplias dimensiones en octubre de 1972. La controversia se inició a raíz de una serie de declaraciones del presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación Ing. José Terrones Langone, denunciando los efectos "marcadamente negativos" de la inversión extranjera y el país. El primero de octubre el presidente de ^{CONACINTRA} ~~Conacintre~~ declaró:

"los grandes consorcios internacionales no vienen a arriesgar nada ni a fomentar mercados, vienen a servirse de una mesa bien dispuesta, como es la capacidad de absorción de un pueblo en pleno desarrollo" (74).

A la inusitada denuncia de los pequeños y medianos industriales de la ^{CANACINTGA} Conacinfra, pronto se sumaron nuevas denuncias provenientes de varios sectores dentro del gobierno; las críticas más duras en contra de la libre operación del capital extranjero en el país, provinieron del partido oficial. Durante la VII asamblea nacional ordinaria del PRI realizada en el mes de octubre, el Lic. Jesús Reyes Heróles (jefe máximo del partido) en un discurso de gran contenido ideológico, demandó el control estricto de la inversión extranjera directa como condición indispensable para lograr los objetivos de independencia económica y desarrollo nacional de la política económica planteada por el presidente Echeverría. El presidente del partido oficial señaló:

"Proponemos que mediante formas amplias de intervención estatal se regule y oriente la inversión privada nacional y extranjera... que se establezca la necesidad de autorización a las empresas nacionales para que enajenen su propiedad al capital extranjero, con derecho de prioridad en la compra a iguales condiciones para el estado y las empresas paraestatales... que el capital de estado no dependa de las veleidades del capital privado" (75).

Ante la existencia de una acalorada decisión pública que se generó en la prensa diaria a raíz de las declaraciones anteriores, las demandas a favor de la regulación del capital extranjero se hicieron más numerosas y violentas.

A medida que el debate público sobre el papel de la inversión extranjera directa en México se fuera ampliando, la CAMCO comenzó a dirigirse directamente a los hombres claves del gobierno mexicano (especialmente con el Subsecretario de

la Secretaría de Industria y Comercio) a nivel de entrevistas personales, y a lanzar declaraciones más agresivas a favor del capital extranjero. Por medio de la prensa nacional la CAMCO argumentó con insistencia la existencia de un claro retraimiento de las inversiones privadas ante el ambiente de inseguridad que prevalecía.

En octubre de 1972 la CAMCO reforzó su ofensiva a favor de la inversión extranjera. La nueva ofensiva consistió principalmente en la táctica de la intermediación diplomática y en la movilización de sus contactos personales con los líderes de las organizaciones empresariales nacionales y con los hombres más conservadores de la administración pública. A finales de 1972 los enviados diplomáticos del gobierno norteamericano en México asumieron la defensa abierta de la inversión extranjera en el país. El 12 de octubre, durante una reunión en Acapulco de los dirigentes del Consejo de las Américas, la CAMCO y la embajada de Estados Unidos en México (Reunión del Comité Bilateral de hombres de negocios México-EU.), el entonces embajador norteamericano Robert H. McBride defendió las demandas de los empresarios norteamericanos en México, al declarar:

"Por un número de años México ha sido un mayor receptor de inversiones extranjeras, a pesar de la intensa competencia mundial que existe para recibir la cantidad limitada de capital de inversión disponible... La gran mayoría de las inversiones extranjeras han estado dirigidas hacia los objetivos mexicanos de la sustitución de importaciones y el desarrollo del turismo... Esta inversión tam bien llegó para lograr una ganancia. Dentro de algunos círculos las ganancias son consideradas como pecaminosas,

pero aún así, yo todavía no conozco a una sola persona que haga alguna inversión sin pensar que terminará con alguna ganancia neta" (76).

Después de señalar enfáticamente algunos de los grandes beneficios que el capital extranjero ha traído a México, el Embajador norteamericano lanzó al gobierno mexicano una demanda abierta a fin de que definiera su política frente a la inversión extranjera directa. En este sentido señaló:

"como parte de mi cargo, frecuentemente estoy en contacto con representantes de los negocios, tanto en Estados Unidos como en México. Permítanme decir, con mucha franqueza, que he notado una actitud, no de alarma sino de cierta preocupación. Muchos no tienen la certeza respecto a si todavía se desea la inversión extranjera o si no se quiere, y sobre si pueden llegar a cambiarse las reglas del juego, no sólo en cuanto a nuevas inversiones sino también respecto a las firmas ya establecidas". (77)

Como respuesta a las inquietudes expresadas por el embajador norteamericano en nombre de los empresarios norteamericanos, el subsecretario de industria reiteró en la misma reunión los criterios reformistas del régimen en materia de inversión extranjera. El representante del gobierno mexicano resumió en diez puntos los criterios de la administración de Echeverría en relación a la inversión extranjera:

1. Ajustarse a las leyes del país.
2. Ser complementarias del capital nacional y no desplazarlo o dirigirse a campos que han sido adecuadamente cubiertos por las empresas nacionales.
3. Orientarse hacia nuevos campos de actividad.
4. Asociarse con capital mexicano en proporción minoritaria como regla general.
5. Dar ocupación preferente a técnicos y personal administra-

tivo de nacionalidad mexicana.

6. Aportar tecnología avanzada
7. Producir artículos destinados a la exportación
8. Integrarse a la economía del país incorporando hasta el máximo posible insumos y componentes nacionales.
9. Financiar sus operaciones con recursos del exterior
10. Apegarse y coadyuvar al logro de los objetivos y políticas del desarrollo nacional (78).

Por su parte, el entonces vice-presidente de Westing -- House Electric Corp., José de Cubas, pidió en nombre de la -- Sección Norteamericana del Comité Bilateral de Hombres de Negocios que se revisaran cuidadosamente los proyectos de Ley en relación a la transferencia de tecnología, pues se tenía co nocimiento de que las dependencias responsables no contaban -- con información completa y veráz sobre ese problema. Se mostró dispuesto a colaborar en la obtención de información completa, señalando que era necesario lograr un equilibrio muy delicado en la transferencia de tecnología, equilibrio que sólo sería posible alcanzar sentando las bases de una mayor confianza mutua entre el sector privado y el gobierno (79).

En México llamó la atención la franqueza y la apertura del embajador norteamericano como defensor de las empresas extranjeras en el país. En su discurso, Robert H. McBride trató de convencer a la opinión pública nacional de que la inversión -- extranjera que viene a México actúa con el fin de ayudar al -- desarrollo del país. El resultado de la intervención directa del embajador norteamericano fue el surgimiento de numerosas

críticas por parte de la opinión pública nacional. Esto llevaría a la CAMCO a buscar, como alternativa de presión, un mayor acercamiento directo con las dependencias gubernamentales y los funcionarios públicos responsables de la formulación y puesta en marcha de la política oficial sobre la regulación del capital extranjero.

En la misma reunión de Acapulco, el Subsecretario de Industria anunció oficialmente ante la comunidad de empresarios norteamericanos la decisión del gobierno mexicano de incorporar los criterios esbozados en su discurso en un proyecto para la regulación de la inversión extranjera que se pondría a la consideración del Congreso mexicano. La intervención del Lic. Campillo Sáinz fue recibida con beneplácito entre los empresarios por "establecer con claridad las reglas del juego", según declaraciones de varios voceros de la iniciativa privada. Por otra parte, ante la inquietud mostrada por los empresarios extranjeros en la reunión anterior, el gobierno mexicano se apresuró reiterar en diversas declaraciones los límites y la flexibilidad de los proyectos de regulación de capital extranjero. En este sentido el presidente de la República, durante una sesión de trabajo, dió a entender la voluntad del gobierno de no llevar demasiado lejos la reglamentación propuesta:

"Cuando hay empresas que se quieren vender a interes extraños, va a intervenir el Estado con algunas medidas legales que estamos preparando, y que seran medidas en

cierta forma persuasivas" (80).

A partir del anuncio oficial de la existencia de un proyecto de ley en estudio para la regulación del capital extranjero, los esfuerzos de la CAMCO y de otras organizaciones empresariales se dirigieron a evitar que las disposiciones previstas no "persuasivas" ni "flexibles" fueran incorporadas al texto final de la ley. Es importante señalar que el proceso de negociación entre la iniciativa privada y el Estado en torno al proyecto de ley sobre inversión extranjera, se llevo a cabo en medio del debate público cargado de declaraciones contradictorias que iban desde la crítica abierta en contra del capital extranjero y sus asociados nacionales (81), hasta el beneplácito frente a la entrada del capital foráneo al país y la demanda por asegurar un clima de inversión estable. Las declaraciones de los principales voceros del gobierno mexicano revelaron el hecho de que dentro del sector público no había una postura unificada con respecto al alcance que debían tener las disposiciones para el control de la participación del capital foráneo en la economía nacional. Por otra parte, había quienes proponían el establecimiento de las reglamentaciones necesarias para la determinación y detección de la participación real del capital extranjero en todas las empresas del país (nominatividad de las acciones, establecimiento de sanciones a quienes violaron la ley etc.), a fin de que las disposiciones de la ley pudieran ser puestas en práctica de manera eficaz. Por otra parte, había quienes consideraban

que era necesario presentar un proyecto de regulación que no ahuyentara al inversionista extranjero ni provocara un retraimiento de la inversión privada. La existencia de fuertes rumores, en el sentido de que se estaba considerando seriamente la posibilidad de que los títulos representativos del capital en manos de mexicanos debían estar sujetos a registros obligatorios de acciones nominativas (82), llevó a los empresarios nacionales y extranjeros a presionar por una flexibilización de los terminos iniciales del proyecto de ley.

Los empresarios extranjeros no se opusieron directamente a la promulgación de las leyes estrictas para el control de sus actividades, y a través de numerosas entrevistas personales de "consulta" con las autoridades responsables de diseñar los proyectos mencionados, buscaron la garantía por parte del gobierno de una interpretación flexible de las disposiciones legales. La legislación aprobada incluyó una serie de disposiciones que harían posible la aplicación flexible y casuística de las medidas de control en la participación del capital extranjero. Según los informes mensuales de actividades de la CAMCO, la organización llevó a cabo varias sesiones-desayunos con el Secretario de Industria y Comercio y el Subsecretario de Industria de la misma dependencia, con el fin de expresar los puntos de vista de las empresas norteamericanas sobre los proyectos de Ley. En estas sesiones, se entregó a los funcionarios mexicanos un completo estudio sobre la inversión extranjera en México, realizado por la Universidad de Stanford bajo

el patrocinio de la CAMCO.

El estudio reunía una serie de estadísticas que presentaban los efectos positivos de la inversión extranjera en México, con el fin de "proporcionar al gobierno mexicano de una base para la disertación constructiva sobre la inversión extranjera y los importantes problemas relacionados con ella" (83). En este estudio se señala que según han ido aumentando los recursos y el alcance de las operaciones de las empresas extranjeras en México, se han convertido en un blanco creciente de temor, hostilidad y desconfianza. Se considera que actualmente las empresas extranjeras están siendo atacadas sin justificación por los medios masivos de comunicación que dan un tratamiento simplista y sensacionalista al problema de la inversión extranjera. En base a una serie de resultados estadísticos, el estudio pretendía refutar todas las críticas más comunes que se hacían a la inversión extranjera, y que en su opinión, sólo creaban un ambiente que inhibía la operación -- eficiente y productiva de la empresa privada en general. A través de la distribución de este estudio entre los altos círculos de la administración pública, la CAMCO buscaba ofrecer un perfil positivo de las empresas extranjeras a fin de mediatizar la adopción de una política más benigna a sus intereses.

Resulta interesante resaltar algunos de los puntos expuestos en el estudio patrocinado por la CAMCO y realizado por el Stanford Research Institute en 1972. Se consideraba que en México existía una falta de información objetiva considerable

que había provocado el surgimiento de interpretaciones erróneas, por parte del gobierno mexicano y de la opinión pública nacional, acerca del papel desempeñado por la inversión extranjera en el desarrollo del país. En este sentido,

"La Cámara Americana de Comercio de México creyó que era oportuno preparar un extenso análisis de la inversión extranjera (de fuentes norteamericanas primordialmente) a fin de que los círculos gubernamentales, académicos, de negocios y otros importantes, en México y en otras partes, puedan tener un mayor entendimiento de los beneficios efectuados por empresas multinacionales" (84).

En el estudio se señala que el anterior clima comparativamente permisivo a la inversión extranjera en México comenzó a cambiar hacia finales de la década de 1960, según se agudizó la sensibilidad local hacia el establecimiento de empresas extranjeras y se establecieron algunas restricciones selectivas. La CAMCO considera que la postura del gobierno desde 1970 ha favorecido un ambiente excesivamente proteccionista que frecuentemente se ha extendido a la prohibición de la competencia extranjera. En el estudio mencionado, la CAMCO lanzó algunas críticas a la política económica general del gobierno mexicano:

"El gobierno ha concebido el papel que desempeña como algo que se extiende más allá de la provisión de la infraestructura o capital social para incluir las industrias básicas. Cree que en otra forma no se aprovisionará a estas industrias en la escala necesaria para satisfacer la ambición del desarrollo si se dejan enteramente a la iniciativa privada. El gobierno también ha penetrado en otros campos de la iniciativa privada cuando una empresa está a punto de quebrar, a fin de evitar el consecuente desempleo" (85).

Se considera que para el inversionista extranjero, la situación puede resultar aun más difícil, en la medida en que

el creciente intervencionismo estatal ha venido acompañado por el fortalecimiento de un programa oficial de mexicanización progresiva del sector privado. Lo que parece preocupar con mayor intensidad a la CAMCO, es el hecho de que "México no está exento de que las decisiones políticas a menudo se imponen sobre los argumentos de la racional económica" (86), por lo que resulta indispensable que los inversionistas extranjeros respondan a las crecientes manifestaciones de nacionalismo económico con una política flexible y pragmática que les permita llegar a acuerdos razonables con el gobierno. El estudio mencionado finaliza con una serie de recomendaciones en el sentido de que se resuelva el problema de la atracción del capital extranjero. Entre estas recomendaciones la que resulta más significativa es la siguiente:

"Se necesita desarrollar y seguir una filosofía más clara y definida respecto a la magnitud de la participación gubernamental en la economía. La armonía entre los sectores público y privado, cada quien seguro del papel que se le ha asignado, es un requisito previo para el crecimiento óptimo de la iniciativa privada en una sociedad libre, sin la cual la prosperidad y bienestar futuros de México se erosionarán seriamente" (87).

En términos generales, los empresarios norteamericanos en México reaccionaron frente a la nueva revaluación sobre inversiones extranjeras manejando dos tipos de argumentos diferentes:

a) la necesidad de garantizar una aplicación flexible de la ley dentro de una política pragmática de desarrollo econó-

mico basado en consideraciones de racionalidad económica mas que en prejuicios racionalistas, y b) el descrédito de todos aquellos argumentos ideológicos y económicos que presienten peligros por la inversión extranjera directa. Frank B. Loretta señaló años más tarde al referirse a este período de negociación con el gobierno mexicano:

"En la Cámara, creo que presentamos una buena batalla a través del único camino abierto para nosotros: expresando claramente nuestros temores y nuestros principios, y urgiendo a otros a hacer lo mismo. El Comité de Comunicaciones comenzó con su fina tarea de mejorar la imagen pública de la empresa privada. En el caso de legislaciones indeseables levantamos nuestras protestas en México y Estados Unidos. Frente al gobierno de México tuvimos cierto éxito al obtener que las leyes sobre inversión extranjera y transferencia de tecnología fueran menos severas" (88).

Los temores de los empresarios extranjeros y mexicanos se redujeron en el momento en que se envió al Congreso de la Unión el "Proyecto de Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera" el 26 de diciembre de 1972. El proyecto que finalmente fue enviado a consideración del Poder Legislativo (después de tres meses de negociación y estudio) no incluía las disposiciones que tanto atemorizaron a la comunidad empresarial. El subsecretario de industria, José Campillo Sainz, al comparecer ante la Cámara de Senadores sobre "los alcances, el espíritu y efectos" de la iniciativa de ley sobre la inversión extranjera, garantizó la estabilidad de las reglas del juego reales para la operación del capital extranjero. Declaró:

"Se examinó con mucho cuidado la posibilidad de establecer la nominatividad de todas las acciones incluyendo las de los mexicanos y en todas las actividades incluyendo aquellas que no estén reguladas de manera específica por una ley, por un reglamento o por una resolución de la Comisión, y se llegó a la conclusión de que en aquellos casos en que no fuera necesario expedir una regulación específica, porque no fueran casos críticos que ameritaran esta regulación, lo conveniente para el país era establecer la nominatividad exclusivamente de la inversión extranjera y dejar que el inversionista mexicano dispusiera de la mayor libertad para poder decidir la forma jurídica con que hiciera representar su inversión. Esto se hizo después de una cuidadosa consideración sobre los efectos que podría tener el exigir la nominatividad de todas las acciones.

Se llegó a la conclusión de que estos efectos podían ser los de desalentar al inversionista mexicano que prefiere habitualmente, que no se conozca o no se identifique su nombre como tal, y esto no porque se tenga que solapar a nadie... sencillamente lo que ocurre es que esta es la psicología e idiosincracia del mexicano" (89).

Por otra parte, una vez establecidas las que se pretendía que debían ser las "nuevas reglas formales del juego", el gobierno mexicano manifestó su disposición a recibir las sugerencias de diversos grupos interesados en la iniciativa de regulación de inversión extranjera. Se anunció que el Senado llevaría a cabo audiencias públicas y privadas para recabar opiniones sobre el área en el que se pretendía legislar. En enero de 1973 se llevaron a cabo dos audiencias, una privada y otra pública, con la participación de los directivos de la CONCAMIN y la CONCANACO (90). Para este momento las negociaciones para atenuar el impacto de la propuesta inicial, habían ganado la mayor parte de la batalla.

Cuando finalmente se aprobó por unanimidad, el 16 de febrero de 1976, la ley sobre inversión extranjera en el Congreso, para los empresarios mexicanos y extranjeros se hizo evidente que la nueva legislación (además de consignar varias posibilidades de evadir su acción) no incluyó ningún cambio sustancial en el sistema de regulación de la inversión extranjera en el país. Como señala Rosario Green:

"El Estado le ganó la partida a la burguesía en forma -- nada más aparente: se logró aprobación de una ley de inversiones extranjeras -- porque una vez más los empresarios no confrontaban el derecho estatal a legislar en esa materia--, pero la verdadera batalla la ganó la burguesía llamada asociada al asegurarse que los medios propuestos para el logro de los tres más importantes pilares de la ley --orientar la inversión extranjera a -- provincia, asegurar la participación de los mexicanos -- en la actividad del inversionista extranjero, y vigilar que la empresas mexicanas no se vendan al extranjero-- pudieran ser matizados y, finalmente evadidos" (91).

Hasta la promulgación de las leyes sobre inversión extranjera y transferencia de tecnología de 1973, no existía en México ningún ordenamiento legal que englobara todas las normas y procedimientos respecto al tratamiento de la inversión extranjera. Hasta entonces la inversión extranjera directa estuvo regulada por preceptos constitucionales muy generales (artículo 27) y por disposiciones administrativas que se aplicaban a actividades económicas específicas (92). En 1944, el presidente Avila Camacho promulgó un decreto con el propósito de regular la entrada de capital extranjero al país. El decreto establecía que todas las compañías mexicanas que tuvieran o que

podieran tener socios extranjeros tenían que registrarse ante la Secretaría de Relaciones Exteriores. Esto significaba que ninguna actividad económica podía ser ejercida por extranjeros sin permiso de dicha Secretaría. Posteriormente, en 1947, por acuerdo presidencial se creó una Comisión Intersecretarial - para coordinar la aplicación de las disposiciones legales aplicables a la inversión de capitales extranjeros (93). Entre 1947 y 1953 la Comisión Intersecretarial emitió 12 "normas" - para regular la inversión extranjera. En base a estas normas quedó finalmente estipulado que en las siguientes áreas de la actividad económica, todas las empresas debían ser de capital mexicano mayoritario: radio, industria cinematográfica, transportación marítima, transportación aérea, transportación urbana, pesca, publicaciones, publicidad, hule, industria petroquímica básica, combustibles y minería.

Dentro de este marco jurídico se desarrollaron las actividades de las empresas extranjeras durante los años de mayor crecimiento económico de México. Entre 1953 y 1973 no hubo cambios importantes en la política gubernamental hacia la inversión extranjera. De hecho, este esquema legal solo sirvió de referencia, pues la enorme participación de capital extranjero en varios sectores supuestamente limitados a la participación del capital nacional demuestra que las leyes se eludieron fácilmente y que en la realidad la inversión extranjera se movió en forma irrestricta en la economía mexicana.

Al presentarse, en diciembre de 1972, el proyecto de ley

sobre inversión extranjera a las Cámaras legisladoras, se desató una euforia nacionalista en los medios oficiales para enfatizar la importancia del nuevo proyecto como una alternativa efectiva para el desarrollo autónomo de la economía mexicana. Sin embargo, como señala Samuel I. del Villar, es interesante señalar que al adoptar la ley sobre Inversiones Extranjeras, el gobierno mexicano estableció claramente que la racionalidad de la nación era regularla más no excluirla de la economía mexicana (94). Varios autores han señalado las limitaciones y las contradicciones del sistema de regulación de la inversión extranjera en México, tal y como quedó definido por la ley de 1973.

El texto de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera establece cuatro criterios que norman su tratamiento regulatorio: a) actividades que están reservadas de manera exclusiva al Estado (petróleo, petroquímica básica, explotación de minerales radioactivos, industria nuclear, algunas ramas de minería, electricidad, ferrocarriles y telégrafos); b) actividades reservadas de manera exclusiva a los mexicanos (radio, televisión, transporte urbano, transporte aéreo y marítimo nacional, explotación forestal, distribución de gas); c) actividades en las que se admite a la inversión extranjera en proporciones mínimas fijas; d) sectores en los que las disposiciones legales no exijan un porcentaje determinado en el capital de las empresas, pero no superior al 49% (95). En este sentido, la Ley de Inversiones Extranjeras

se basa en un criterio general que ha estado presente siempre en la política mexicana frente al capital extranjero: el tratamiento gubernamental a la inversión extranjera debe ser diferente para cada sector de la economía o aún para diversas ramas de actividad de cada sector. En sus planteamientos generales la Ley no introdujo ningún ordenamiento novedoso.

Por otra parte, la ley mexicana establece como la piedra angular del sistema de regulación, el control de la participación extranjera, en el capital social de las empresas. En este sentido se ha identificado en forma simplista y errónea la mayoría nacional simple en la propiedad del capital con una situación que asegura el control sobre la empresa. De esta manera, la ley define como control extranjero a la participación mayoritaria del capital foráneo en el capital social de una empresa, lo que significa una subestimación de otros tipos de control que puede ejercer el capital extranjero (participación en la administración de la empresa, control del aprovisionamiento de tecnología, etc.) (96).

En algunos aspectos, la Ley de Inversión Extranjera de 1973, no solo no significó un paso adelante en la conformación de un sistema de regulación más coherente y eficaz de las actividades del capital extranjero, sino que planteó la rectificación de medidas de control rígidas. En este sentido, Samuel del Villar señala que:

"La ley de inversiones extranjeras se desvió del requerimiento derivado del Decreto de 1944 de exigir que la su puesta mayoría mexicana en el capital fuese presentada por títulos nominativos, al permitir que ella esté repre

sentada por títulos al portador. Este fue otro paso atrás en las posibilidades de un sistema ya muy deficiente para regular la inversión extranjera" (97).

En relación a este punto, la comunidad de empresarios nacional se había mostrado molesta ante la posibilidad de que la Ley de inversiones extranjeras incorporara el requerimiento de títulos nominativos de propiedad de capital a las empresas mexicanas o a los sectores mexicanos que participaban en las empresas de capital binacional. Posteriormente, al comentar la Ley de inversiones extranjeras, el Ingeniero Alejandro Alvarez Guerrero (presidente de CONCAMIN en 1973), señalaba su satisfacción por que la legislación no contenía ningún capítulo para forzar un cambio en acciones de portador a nominativa en las empresas netamente mexicanas (98).

Por último, cabe señalar que la Ley de 1973 estableció una serie de medidas que permiten al gobierno una flexibilidad considerable con respecto a la inversión extranjera y llevar a cabo una política de "mexicanización" pragmática. La Ley reconoce facultades discrecionales a órganos administrativos (Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras) para modificar la regla general del requerimiento de mayoría simple de capital mexicano.

Ante la reforma legal de las reglas "formales" del juego sobre la inversión extranjera en México, la actitud de la CAMCO fue muy clara. La organización reconoció públicamente el derecho del gobierno mexicano para establecer las condiciones que considerase necesarias para el funcionamiento del capital

foráneo. Por su parte, el gobierno mexicano trató de conciliar con los intereses extranjeros a fin de evitar una fuga masiva de capitales. En este sentido, el Subsecretario de Industria, Jose Campillo Sainz insistió que la nueva legislación no actuaría para frenar los intereses de las empresas extranjeras, sino por el contrario, para fomentar la inversión extranjera. Campillo Sainz declaró públicamente su confianza en que los empresarios extranjeros se beneficiarían de la Ley, puesto que gracias a ella existía ya en México una estructura más adecuada y específica con respecto a qué áreas puede operar el capital foráneo en el país (99).

En enero de 1973, la CAMCO organizó una reunión de 300 prominentes empresarios norteamericanos con el fin de estudiar el sentido y los alcances de la nueva legislación en materia de inversión extranjera. En esta reunión el presidente de la CAMCO, Frank B. Loretta declaró:

"Es de esperar que ningún empresario de Estados Unidos encuentre puntos de oposición contra esta Ley que lo motiven a retirar su capital como máximo recurso de defensa" (100).

A pesar de la declaración anterior, Loretta no perdió la oportunidad para recalcar que la legislación mexicana sobre inversión extranjera requeriría de una interpretación muy cuidadosa, a fin de que no ocasionara el retiro masivo de importantes inversiones extranjeras y la expansión de la desconfianza del sector empresarial. La CAMCO expresó además su preocupación ante la posibilidad de que el gobierno mexicano esta-

bleciera ciertos límites al capital extranjero en la industria maquiladora. Al respecto, el Subsecretario de Industria, buscando disipar los temores de los empresarios extranjeros, reiteró repetidamente que la legislación no alteraría en ningún sentido el regimen de plantas maquiladoras en la frontera (101).

En realidad, la nueva legislación sobre inversión extranjera, a pesar de la polémica que provocó, no significó un cambio real en la situación del capital foráneo en el país. Esta Ley se limitó a incorporar en un solo ordenamiento, diversas y dispersas políticas que tradicionalmente habían estado presentes en la política de México en esa materia (102).

En términos generales, a lo largo del año de 1972 el enfrentamiento entre el gobierno mexicano y los intereses privados norteamericanos giró en torno al problema concreto de la regulación legal de las actividades del capital extranjero. La preocupación fundamental de la CAMCO en este año fue la de frenar hasta lo posible todas aquellas corrientes nacionalistas que buscaban establecer un control efectivo y rígido sobre la inversión extranjera. Para los directivos de la CAMCO el objetivo fue limitar los alcances prácticos de la Ley, objetivo en el que tuvieron bastante éxito. El análisis de la política que posteriormente seguiría la CAMCO frente al gobierno mexicano en materia de regulaciones concretas sobre las actividades del capital extranjero, rebela el hecho de que los empresarios norteamericanos lograron adaptarse rápidamente a las nuevas condiciones del sistema general de regulación de la inversión --

extranjera, a pesar del gran temor que demostraron en un principio. Como señaló años más tarde Alan Riding corresponsal del diario the New York Times:

"Los inversionistas potenciales han aprendido a distinguir entre las palabras políticas y los actos económicos del gobierno mexicano, y han descubierto que todavía disfrutan de una considerable libertad de acción; es sorprendente el gran número de empresas de los Estados Unidos que ahora aceptan o están considerando el control mexicano mayoritario, es decir, la "mexicanización"; cuando prefieren retener su control formal, como lo señala el secretario ejecutivo de la Comisión de Inversiones - Extranjeras, Mauricio de María y Campos, de 103 solicitudes de excepción, 74 fueron aprobadas. Incluso en los sectores claves donde la Ley no admite excepciones ..., tales como la minería y la industria petroquímica, el gobierno ha encontrado otras formas de alentar la inversión extranjera, tales como concesiones tributarias y arancelarias" (103).

La organización presionó al gobierno mexicano a través de diversos medios: movilización de la opinión pública, persuasión de los hombres claves dentro del gobierno, e intermediación diplomática. El enfrentamiento concreto entre la CAMCO y las autoridades mexicanas llegó a su fin con la expedición de una Ley sobre inversión extranjera que admitía una interpretación flexible. En los años siguientes, si bien los inversionistas extranjeros aceptaron las reformas formales llevadas a cabo en 1972, pusieron en marcha un programa de acción de alcances muy amplios con el fin de asegurar la permanencia de un clima de confianza para el capital foráneo, más que la adopción por parte del gobierno de políticas concretas. La CAMCO se avocaría a la tarea de contrarrestar lo que la organización considera como la amenaza más importante a la que se enfrentan los intereses de los empresarios extranjeros: el deterioro

de la imagen pública del sistema de libre empresa y de la inversión extranjera directa.

NOTAS

- (1) Arriola, Carlos "Los grupos empresariales frente al Estado (1973-1975), en Foro Internacional, vol. XVI, No. 4, abril-junio, 1976, p. 449
- (2) Ehrman, H. Interest groups in four continents, p. 4
- (3) Key V.O., Politics, parties and pressure groups, New York, Crowell, 1969, p. 103.
- (4) Martins, Luciano, "La política de las corporaciones norteamericanas en América Latina", en Cotler, J., y Fagen, R., comp., Relaciones políticas entre América Latina y Estados Unidos, Buenos Aires: Amorrortu, 1974, p. 406.
- (5) Ibidem., p. 403
- (6) La CAMCO publicó un amplio artículo sobre la crisis económica norteamericana escrito por Frank B. Loretta, entonces presidente de la organización. El artículo apareció en Mexican-American Review, noviembre de 1971, p. 33.
- (7) El Informe Powell fue reproducido en parte por Excelsior, 11 de febrero de 1973.
- (8) Ibidem.
- (9) Durante los sesentas el clamor mundial en contra de la actuación de las empresas transnacionales aumentó. El desaparecido Salvador Allende acusó a estas empresas en la tribuna de Naciones Unidas, detallando las dificultades de Chile con la ITT y con la Kenecott. No sólo en Chile se han suscitado conflictos. En Bolivia se expropiaron propiedades de la Gulf Oil Corporation, la United States Steel y la Engelhard Industries. En Venezuela, Carlos Andrés Pérez expropió la riqueza petrolera. Por su parte, las naciones del Pacto Andino fijaron a los empresarios extranjeros un plazo de quince a veinte años para

- entregar sus propiedades. Todo esto creó mayor incertidumbre entre las corporaciones norteamericanas en América Latina. Ver: Chapoy Alma, "Laley sobre inversiones extranjeras y sus repercusiones", en Política mexicana sobre inversiones extranjeras, México, D.F.: Instituto de Investigaciones Económicas. Universidad Nacional Autónoma de México, 1977, p. 191 y sigs.
- (10) Discurso de Walter B. Wriston, presidente de First National City Corporation, en la Conferencia Industrial Internacional de la Junta Directiva de la Conferencia y el Instituto de Investigación de Stanford, San Francisco, California, septiembre 17, 1973, (mimeografiado), p. 4. Se titula "La empresa mundial: nuevas dimensiones de la antigua balanza".
- (11) El Consejo de las Américas funciona como un grupo de presión en América Latina, al financiar programas de radio, televisión, propaganda escrita, editoriales políticos, etc., El Consejo corresponde a la nueva estrategia de las corporaciones de penetración multidimensional. Esta estrategia, según palabras de D. Rockefeller "debe abarcar el desarrollo político, el desarrollo económico y el desarrollo social", Ver: Martins, L., op. cit., p. 434.
- (12) Numerosos ejemplos sobre las actividades del Consejo de las Américas y de la Asociación de Cámara Americanas de Comercio de América Latina han sido publicadas por la revista de la CAMCO.
- (13) La nueva política de confrontación directa de la CAMCO fue expresada por Frank B. Loretta en marzo de 1973, en un discurso conocido como "It's time to tell it like it is".
- (14) Sepúlveda B., y Chumacero, A., La inversión extranjera en México, FCE., 1971, p. 58
- (15) Tello, Carlos, La política económica en México, 1970-1976, México, D.F.,: Siglo XXI, 1979, p. 24.
- (16) Reyna, José Luis, "Estado y Autoritarismo", en El sistema mexicano, Nueva Política, vol. 1, núm. 2,

- (17) Cordera, Rolando, "Los límites del reformismo: la crisis del capitalismo en México" en Cuadernos Políticos, No. 2, octubre-diciembre de 1974, p. 41.
- (18) Labastida, Julio, "El proceso político y dependencia en México (1970-1976)", en Revista mexicana de sociología, Vol. XXXIX, Núm. 1, enero-marzo de 1977, p. 199.
- (19) Tello, Carlos, op. cit., p. 40
- (20) Pereyra, Carlos, "México: los límites del reformismo", en Cuadernos Políticos, No. 1, julio-septiembre, 1974, p. 54.
- (21) López Cámara, Francisco, "Sobre el sistema político y el desarrollo", en Nueva Política, Vol. L, No. 2, abril-junio, 1976, p. 189.
- (22) Pereyra, Carlos, op. cit., p. 59
- (23) López Cámara, F., op. cit., p. 191.
- (24) Discurso toma de posesión. En Tello, C., op. cit., p. 41.
- (25) Reyna, José Luis, op. cit., p. 85
- (26) Pereyra, Carlos., op. cit., p. 60
- (27) Las modificaciones de la reforma electoral de 1972 fueron insustanciales: establecimiento diputaciones "de partido", reducción en el número de auxiliares exigidos a una organización para otorgarle registro legal, reducción en la edad para votar, etc., Ibidem. p. 60.
- (28) Pereyra, Carlos, op. cit., p. 61.

- (29) Tello, Carlos, op. cit., p. 93
- (30) Arriola, Carlos, op. cit., p. 457.
- (31) Pereyra, Carlos., op. cit., p. 63
- (32) Para un análisis más detallado de la campaña anti Excelsior ver: Delli Sante, Angela, "la intervención ideológica de la empresa transnacional en países dependientes: el caso de México". en Revista Mexicana de Sociología, Vol. XXXIX, No. L, enero-marzo, 1977, pp. 309-310.
- (33) Carta enviada a varias empresas el 2 de febrero de 1972. Reproducida en: Ibidem., p. 309.
- (34) Entre las empresas que dirigieron la campaña con mayor vehemencia se encuentran Sears Roebuck, Dupont, Viana, Palacio de Hierro, Salinas y Rocha, Hermanos Vázquez, entre otras.
- (35) Mexican American Review, Noviembre de 1977, p. 36.
- (36) Ibidem., p. 35.
- (37) Arriola, Carlos, op. cit., p. 458.
- (38) Ibidem., p. 459.
- (39) El presidente de la República dio su apoyo públicamente al movimiento obrero al declarar ante los dirigentes de la CTM que se elevarían los sueldos de los trabajadores al servicio del Estado y se enviaría una iniciativa de Ley que autorizara el aumento de los salarios mínimos. El Día, 30 de agosto de 1973.
- (40) Durante el sepelio del industrial Eugenio Garza Sada, el licenciado Ricargo Margain Zozaya pronunció una oración fúnebre en la cual criticó abiertamente al gobierno

de Echeverría: "Sólo se puede actuar impunemente cuando se ha perdido el respeto a la autoridad, cuando el Estado deja de mantener el orden público, cuando no sólo se deja que tengan libre cauce las más negativas ideologías, sino que además les permite cosechar sus frutos negativos de odio, destrucción y muerte. El porvenir, 19 de septiembre de 1973.

- (41) Arriola, Carlos, op. cit., p. 464.
- (42) Excelsior, 21 de septiembre de 1973.
- (43) Ibidem., 6 y 13 de diciembre de 1974.
- (44) Mexican-American Review, marzo de 1973.
- (45) El texto completo del discurso "It's time to tell it like it is" fue reproducido por: Delli Sante Angela, The private sector, business organizations and international influence: México a case study. México, D.F. Centro de Estudios Interdisciplinarios ENEP, Acatlán, 1978, (mimeografiado).
- (46) Tribuna de Monterrey, 23 de agosto de 1973.
- (47) Arriola, Carlos, op. cit., p. 472.
- (48) Ibidem., p. 472.
- (49) Ideas expresadas por Jorge Sánchez Mejorada, presidente del Consejo Coordinador Empresarial durante 1975 en una entrevista concedida a Expansión. Vol. VII, No. 176, 15 de octubre de 1975., p. 20.
- (50) Expansión. Vo. VII, No. 166, 28 de mayo de 1975, p. 12.

- (51) Por ejemplo, Luis G. de Alba (presidente de CONCAMIN en 1978) es amigo personal de Frank B. Loretta y trabaja para el Grupo Du Pont dirigido por el señor Loretta.
- (52) Declaraciones del entonces presidente de la CAMCO George B. Blake en la Reunión Internacional de la Organización de jóvenes presidentes de Empresa, Excelsior, 27 de octubre de 1973.
- (53) George B. Blake a Excelsior, 7 de enero de 1974.
- (54) Al Wichtrich a Excelsior, 11 de noviembre de 1973.
- (55) Excelsior, 4 de febrero de 1974, declaraciones de Al Wichtrich.
- (56) Del Villar, Samuel, "El sistema mexicano de regulación de la inversión extranjera", en Foro Internacional (59), Vol. XV, núm. 3, enero-marzo, 1975, p. 335
- (57) Purcell, John F. H., y Kaufman, Susan, "El Estado y la empresa privada", en Nueva Política, vol. 1, núm. 2, abril-junio, 1976, p. 235
- (58) En varias ocasiones el subsecretario de Industria, José Camplillo Sáinz, se refirió al hecho de que se estaba considerando seriamente la adopción de medidas que obligaran a todo empresario a hacer nominativos sus títulos de propiedad del capital. Por otra parte, a través de la lectura del análisis que realiza Samuel Del Villar sobre los límites y los alcances de la Ley de Inversiones Extranjeras, fue posible determinar algunos de los puntos que inicialmente habían sido propuestos en los proyectos previos y que finalmente no fueron incorporados al texto final de la Ley. Ver: Del Villar, Samuel, op. cit., --- p. 331-338
- (59) Green, Rosario, Endeudamiento externo y debilidad estatal: el caso de México, México: El Colegio de México, 1979, (mimeo), p. 46

- (60) Asociación Nacional de Abogados de Empresa, Inversión extranjera y transferencia de tecnología en México, México, Editorial Técnicos, 1973, p. 28
- (61) Mexican-American Review, junio 1971, p. 2-3
- (62) Ibidem., p. 2
- (63) Tello, Carlos, op. cit., p. 44
- (64) Entrevista concedida a un grupo de inversionistas nacionales y extranjeros por el presidente Echeverría, el 3 de diciembre de 1970. Citado por: Carmona, Fernando, "El capitalismo monopolista de Estado y la política de inversión extranjera", en Política mexicana sobre inversiones extranjeras, op. cit., p. 176
- (65) Mexican-American Review, diciembre de 1971, p. 29
- (66) Green, Rosario, op. cit., p. 43
- (67) Purcell, John F. H., y Kaufman, Susan, op. cit., p. 235
- (68) Excelsior, 4 de agosto de 1971
- (69) Del Villar, Samuel, op. cit., p. 341
- (70) Excelsior, 14 de octubre de 1972. Citado por: Green, R., op. cit., p. 44
- (71) Purcell, John F. H., y Kaufman, Susan, op. cit., p. 236
- (72) Green, Rosario, op. cit., p. 45
- (73) Ver: "The urgency of communicating", en Mexican-American Review, noviembre 1977, p. 35-41
- (74) Excelsior, 2 de octubre de 1972

- (75) Análisis Político, vol. 1, núm. 41, 23 de octubre, p. 7
- (76) El texto completo del discurso del embajador Robert H. McBride, así como el discurso del Subsecretario de Industria José Campillo Sáinz en la Reunión Anual del Comité Bilateral de Hombres de Negocios México-Estados Unidos, fueron reproducidos y comentados en: Banco Nacional de Comercio Exterior, Comercio Exterior, Vol. XXII, núm. 10, octubre de 1972, p. 939 y sigs.
- (77) Sepúlveda, B. y Chumacero, A., op. cit., p. 46
- (78) Tello, Carlos, op. cit., p. 58-59
- (79) Banco Nacional de Comercio Exterior, op. cit., p. 943
- (80) Análisis Político, Vol. 1, núm. 43, 6 de noviembre de 1972, p. 5
- (81) El Lic. Hugo B. Margain, criticó a todos aquéllos que se dedican a traicionar al país como prestanombres en términos violentos. El Día, 1 de noviembre de 1972
- (82) Asociación Nacional de Abogados de Empresa, op. cit., p. 44
- (83) CAMCO, El impacto de la inversión privada extranjera en la economía mexicana, Folleto basado en el informe realizado por el Stanford Research Institute de 1972, p. 1 y 2
- (84) Robinson, J. H., y Smith, G.T., El impacto de la Inversión privada extranjera en la economía mexicana, Stanford California: Stanford Research Institute, c1972, 1976, p. 1. (Estudio preparado para la CAMCO)
- (85) Ibidem., p. 13-14
- (86) Ibidem., p. 15

- (87) Ibidem., p. 17
- (88) Mexican-American Review, noviembre de 1977, p.-47
- (89) Asociación Nacional de Abogados de Empresa, op. cit., p. 109-110
- (90) Green, Rosario, op. cit., p. 47
- (91) Ibidem., p. 48
- (92) Retchkiman, K. Benjamín, "Los cambios en la política de inversión extranjera", en Política mexicana sobre inversiones extranjeras, op. cit., p. 49
- (93) Ibidem., p. 51
- (94) Del Villar, Samuel, op. cit., p. 346
- (95) Ibidem., p. 332-333
- (96) Ibidem., p. 336
- (97) Ibidem., p. 359
- (98) Entrevista hecha al Ing. Alejandro Alvarez Guerrero, publicado en Expansión, marzo de 1973, p. 16
- (99) "La inversión extranjera por venir", en Expansión, Vol. W, núm. 105, 24 de enero de 1973, p. 12
- (100) El Día, 18 de enero de 1973
- (101) Ibidem.
- (102) Tello, Carlos, op. cit., p. 59
- (103) The New York Times, 26 de diciembre de 1974

Conclusiones

A lo largo del presente trabajo se ha intentado llevar a cabo un análisis sobre la formación, las características internas y los modos de operación de la Cámara Americana de Comercio en México.

La interpretación de este estudio se ha hecho dentro del marco general de las relaciones entre los grupos económicos y el Estado mexicano.

Las conclusiones generales del trabajo están contenidas -- en las conclusiones de cada capítulo. Sin embargo cabe resaltar algunos aspectos:

1) Los cambios sectoriales de la inversión extranjera - México a lo largo del siglo XX, así como las modalidades que ha adoptado el sistema de dominación política y económica en México, son elementos que han llevado a la conformación de la CAMCO, como un grupo empresarial con una enorme influencia en la trayectoria política y económica de México. A medida que la inversión extranjera directa se fue expandiendo en los sectores más modernos de la economía, y que México asumió un modelo de desarrollo capitalista basado fundamentalmente en la industrialización, los intereses económicos que conforman la base social de la CAMCO se fueron ubicando estratégicamente en la estructura socio-económica del país. Como resultado de esta situación, los pilotes de sostén de la CAMCO se han fortalecido día a día.

2) La CAMCO se conforma como un grupo empresarial binacio-

nal, por lo que sus actividades reflejan claramente los intereses de un sector importante de la burguesía nacional asociado con los intereses económicos extranjeros. La CAMCO agrupa no sólo a los principales intereses norteamericanos en México, sino que de hecho representa una parte importante de los intereses económicos dominantes de todo el país. La CAMCO ha funcionado como uno de los principales vínculos entre los empresarios extranjeros y los empresarios nacionales, y su papel se ha fortalecido en la medida en que el proceso de asociación de capitales extranjeros y nacionales se ha incrementado.

3) A lo largo del proceso histórico de interacción entre los intereses económicos extranjeros y el gobierno mexicano, la CAMCO ha visto determinada su actuación por dos elementos principales: a) por sus características internas, b) Por el diferente contexto socio-político en el que ha operado. Así, su importancia ha variado en sus diferentes etapas de existencia. Durante los primeros veinte años de su historia (1917-1940), período de mayor enfrentamiento entre los grandes intereses económicos extranjeros y el gobierno mexicano, la CAMCO se mantuvo al margen de esta problemática, y no actuó como grupo de presión activo debido a los limitados elementos de poder con los que contaba entonces (escaso número de miembros, poca importancia de sus miembros y reducido financiamiento para operar). Por el contrario, durante los treinta años siguientes (1940-1970), a pesar de que la organización vio crecer el poder económico de sus miem

bros, y fortalecido su poder de negociación, las condiciones creadas por el modelo de desarrollo mexicano no llevaron a la necesidad de una participación más directa y activa de la -- CAMCO como grupo de presión.

4) Durante el gobierno del presidente Echeverría (1970-1976), los cambios en la situación política nacional, llevaron a la CAMCO a adoptar formas de acción más directas y a utilizar todo su poder de presión para evitar cambios importantes en las condiciones económicas y políticas favorables a la expansión de los intereses concretos de los inversionistas extranjeros y de la iniciativa privada nacional. Para 1970 todas las medidas reformistas del régimen de Echeverría tendían a cuestionar la trayectoria favorable de dichos intereses y es cuando la CAMCO utiliza todo su poder de negociación para proteger a sus asociados contra las amenazas que implicaban dichas reformas.

5) Durante el período de Echeverría los resultados de la lucha de la CAMCO en conjunto con el movimiento de oposición de la comunidad empresarial nacional, fueron favorables a sus intereses ya que lograron mediatizar en gran medida los proyectos concretos de legislación para la regulación de las actividades del capital extranjero y nacional.

6) Durante los setentas se hizo evidente la importancia y poder de negociación de la CAMCO, como una agrupación empresarial binacional autónoma, capaz de ejercer una influencia significativa en los lineamientos de la vida económica y política del país. Este a su vez nos obliga a considerarla como elemen-

to clave de análisis en la comprensión de las relaciones entre el capital y el Estado, y en general del sistema de dominación en México.

BIBLIOGRAFIA

Libros

- ADAMS, J.T. Dictionary of American History. Vol. 1, New York: Charles Scribner's Sons, 1940.
- ACUTLAR, Alonso M., et. al. Política mexicana sobre inversiones extranjeras. México: Instituto de Investigaciones económicas, UNAM, 1977.
- ALCAZAR, Marco Antonio. Las agrupaciones patronales en México. México: El Colegio de México, 1970.
- ARANGUREN, Fernando, et. al. Pensamiento empresario mexicano. Monterrey: Avance, 1975.
- ASOCIACION NACIONAL DE ABOGADOS DE EMPRESA. Inversión extranjera y transferencia de tecnología en México. México: Editorial Técnicos, S.A., 1973.
- BENTLEY, Arthur F. The process of government. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1908.
- BRANDENBURG, Frank. The making of modern Mexico. Englewood, N.J.: Prentice Hall, 1964.
- CARDOSO, Fernando Henrique. Las élites empresariales en América Latina. Santiago de Chile: Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, 1967.
- CECEÑA, Jose Luis. México en la órbita imperial. Las empresas transnacionales en México. México: Ediciones el Caballito, 1973.
- CLINE, Howard F. The United States and Mexico. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1953.
- COMITE BILATERAL DE HOMBRES DE NEGOCIOS MEXICO-ESTADOS UNIDOS. Inversiones extranjeras privadas en México. México: autor, Sección Mexicana, 1971.
- CONFEDERACION DE CAMARAS INDUSTRIALES DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. Memoria del VII Congreso Nacional de Industriales. México: CONCAMIN, 1976.
- CORDERO, Salvador y SANTIN, Rafael. Los grupos industriales: una nueva organización económica en México. México: El Colegio de México, 1977.
- CORDERO, Salvador. Concentración industrial y poder económico en México. México: El Colegio de México, 1977.
- CORDOVA, Arnaldo. La política de masas del Cardenismo. México: Ediciones Era, 1974.

- COSIO VILLEGAS, Daniel. Historia moderna de México- La vida económica. Libro 2, México: Editorial Hermes, 1955
- DAHL, Robert. Who governs?. New Heaven: Yale University Press, 1961.
- DEROSS, Flavia. El empresario mexicano. México: UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, 1977.
- DELLI SANTE, Angela. The private sector, business organization and international influence: Mexico, a case study. México: Centro de Estudios Interdisciplinarios ENEP, UNAM, 1978.
- DION, Leon. Los grupos y el poder político en Estados Unidos. México: Editorial Grijalvo, S.A., 1967.
- ECKSTEIN, Harry. Pressure group politics: The case of the British Medical Association. Stanford, California: Stanford University Press, 1960.
- ERHMANN, Henry W. (ed). Interest groups on four continents. Pittsburg: University of Pittsburg Press, 1958.
- PANJZYLBER, Fernando y MARTINEZ TARRAGO, Trinidad. Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. México: FCE, 1976.
- FERNANDEZ ARENA, J.A. y MAY, Herbert. El impacto de la inversión extranjera en México. México: Facultad de Comercio y Administración, UNAM, 1971.
- FINER, S.E. Anonymous empire. A study of the lobby in Great Britain. London: The Pall Mall Press Limited, 1963.
- GOMEZ ROBLEDO, Antonio. Los convenios de Bucareli ante el derecho internacional. México: Editorial Polis. 1938.
- GREEN, Rosario. Endeudamiento externo y debilidad estatal. México: El Colegio de México, (mimeo), 1979.
- GRUPO PATRONAL EN LA CONVENCION. Esquema de las condiciones económicas actuales de México con relación a la industria y al comercio. México: Edición de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, 1928.
- HANSEN, Roger. La política del desarrollo mexicano. México: Siglo XXI, 1971.
- _____. Los años de Echeverría. Washington: (mimeo), 1974.
- HARMON, Zeigler. Interest groups in American Society. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1964.
- KEY, V. O. Politics, parties and pressure groups. New York: Crowell, 1969.

- La Palombara, Joseph, Interest groups in Italian politics. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1964.
- Lowi, Theodore J. The end of Liberalism: ideology, policy, and theory. New York: Norton, 1969.
- Mahood H.R., (ed.) Pressure groups in American politics. New York: Scribner, 1967.
- McConnell, Grant. Private power and American democracy. New York: Knopf, 1966.
- Medin, Tzvi. Ideología y praxis política de Lázaro Cárdenas. México, D.F.: Siglo XXI, 1976.
- Merle, Kling, A Mexican interest group in action. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc., 1961.
- Merton, K. Robert. Social Theory and social structure, Lencoe, Illinois: The Free Press, 1957.
- Meyer, Lorenzo. Los grupos de presión extranjeros en el México revolucionario, 1910-1940. México: SRE, Colección del Archivo Histórico Diplomático Mexicano, 1973.
- Maynaud, Jean. Los grupos de presión. Buenos Aires: Ed. Universitaria, 1960.
- Oran R. Young, Sistemas de ciencia política. México, D.F.: FCE, 1968
- Ortega, Silvia. La Cámara Americana de Comercio (CAMCO). Instituto de Investigaciones Sociales. UNAM, 1976, Mimeo.
- Plano, Jack and Greenberg, Milton. The American Political Dictionary. New York: Holt Rinehart and Winston, Inc., 1967.
- Reyna, José Luis. Control político, estabilidad y desarrollo en México. México: El Colegio de México, 1974.
- Reynolds, C. La economía mexicana, su estructura y crecimiento en el S. XX. México: FCE, 1973
- Robinson, J.H. y Smith T.G. El impacto de la inversión privada en la economía mexicana. San Francisco, California: Stanford Research Institute, C1972, 1976.

- Wright, K. Harry, Foreign enterprise in Mexico, laws and policies. U.S.A.: The University of North Carolina Press, C. 1971.
- Young, Oran R., Sistemas de ciencia política. México, D.F.: FCE, 1968.
- Zapata, Fausto. México: notas sobre el sistema político y la inversión extranjera. México: El Colegio de México, 1974.
- Ziegler, Harmon. Interest groups in American society. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1964.
- Zisk, Betty H. American political interest groups: readings in theory and research. Belmont, California: Wadsworth, 1969.
- Zorrilla, Luis G., Historia de las relaciones entre México y los Estados Unidos de América, 1800-1958. Vol. II, México, Editorial Porrúa, S.A., 1966.

Documentos y publicaciones periódicas

- Almond, Gabriel, "A comparative study of interest groups and the political process", American Political Science Review 52, 1958.
- Análisis económico, Publicaciones Ejecutivas de México, S.A., México, D.F. (semanal) números consultados 1970-1973.
- Análisis Político, Revista semanal publicada por el Instituto Mexicano de Estudios Políticos, A.C., números consultados 1972-1973.
- The Annals of the American Academy of Political and Social Science 319, 1958 (Special issue devoted to pressure groups).
- Arriola, Carlos, "Las organizaciones empresariales contemporáneas" en Lecturas de Política mexicana, México, D.F.: El Colegio de México, 1977, pp. 323-376.
- Arriola, Carlos, "Los grupos empresariales frente al Estado", (1973-1975) Foro Internacional 64, 1976, pp.449-495.

- Salazar, Gutiérrez. El empresario industrial Patrones tradicionales de constitución y sucesión empresarial. México: El Colegio de México, 1971.
- Santin, Rafael. Las organizaciones patronales en México, México: El Colegio de México, (estudio preliminar mimeografiado), 1976.
- Sepúlveda, B. y Chumacero, D. La inversión extranjera en México México, FCE, 1973.
- Sepúlveda, B., Pellicer de Brody, O., y Meyer, L. Las empresas transnacionales en México. México: El Colegio de México, 1974.
- Shaffer, R.J. Mexican business organizations History and Analysis. New York: Syracuse University Press, 1973.
- Solis, Leopoldo. La democracia mexicana. México, FCE, 1973.
- Solis, Leopoldo. La economía mexicana. Análisis por sectores y Distribución. Vol. II, México: FCE, 1973.
- Solis, Leopoldo, La realidad económica de México: retrovisión y perspectivas. México; Siglo XXI, 1975.
- Tello, Carlos, La política económica en México. México: Siglo XXI, 1979.
- Truman, David B. The Governmental process, political interest and public opinion. New York: Alfred D. Knopf Publishers, 1962.
- Viloria Varela, Gerardo. Incidencia de los grupos de presión en las decisiones de política internacional. México: UNAM, 1971.
- Viloria Varela, Gerardo. Grupos de presión: forma de participación política. México: UNAM, 1973
- Walter B. Wriston. La empresa mundial: Nuevas dimensiones de la antigua balanza. San Francisco, California: Instituto de Investigaciones de Stanford (mimeografiado), septiembre de 1973.
- Wionczek, Miguel S. ^{AJ} El nacionalismo mexicano y la inversión extranjera. México, D.F.: Siglo XXI, 1975.

- Baird, Peter and McCaughan, Ed. "The golden Ghetto". NACLA's Latin America and empire report vol. VIII, No. I, New York, 1974.
- Bone, Hugh A. "Political parties and pressure groups". The Annals of the American Academy of Political and Social Science 319, 1958.
- Brandenburg, Frank. "Organized Business in Mexico". Interamerican Economic Affairs XII, No. 3, 1958, pp.26-52.
- CAMCO, Services. (folleto)
- CAMCO, "Commemorative issue of Chamber's 60th Anniversary". Mexican-American Review, November, 1977.
- CAMCO, "A half century of service". Mexican-American Review, November, 1967.
- CAMCO, Plans, program and objectives. (folleto, 1974)
- CAMCO, Comments on the engages in the tax laws for 1973 and the Mexican Investments and revolutions on foreign investments. (mimeografiado). MARZO, 1973
- CAMCO, Sixty first annual meeting, May 16, 1978.
- CAMCO, Annual Report, (1975-1976), (1976-1977), (1977-1978).
- CAMCO, Mexican-American Review, Números consultados, 1967, 1970-1979.
- Cañibe, Juan Manuel. "Estructura y acción de un grupo de presión de masas. La CNC: Problemática para una investigación". Revista Mexicana de Ciencia Política vol. 15, No. 56, 1969, pp. 189-212.
- Cañibe, Juan Manuel, "Metodología del estudio de los grupos de presión en México: el concepto; proposición de una definición" Revista Mexicana de Ciencia Política, vol. 14 No. 51, 1968, pp.
- Código Civil para el Distrito Federal, México: Editorial Porrúa, 1972.
- Comercio Exterior. (Editorial) "La inversión extranjera directa en México", vol. XXI, No. 11, 1977, pp.986-988.

Cordera, Rolando, "Los límites del reformismo: la crisis del capitalismo en México" Cuadernos Políticos, No. 2, 1974

Dahl, Robert, "A critique of the ruling elite model", American Political Science Review, Vol. 52, No. 2, 1958, pp. 463-469.

"Decreto de las Cámaras nacionales de Comercio y de su Constitución", Diario Oficial, Tomo XCVI, No. 37, p.689, México, viernes 12 de junio de 1908.

Dowling, R.E., "Pressure group theory: its methodological range" en American Political Science Review Vol. 54, No. 4, 1960, pp. 944-954.

Expansión. Publicación de Expansión, S.A. (quincenal), México, D.F., números consultados 1970-1975.

Excelsior, (periódico) números consultados 1972-1973.

Fortune, Vol. XCV, No. 5 May 1977, p. 364 y sigs.

"The fortune directory of the 500 largest U.S. Industrial Corporations" Fortune, Vol.XCV, No. 5, pp. 364-386.

Garceau, O., "Interest group theory in political research", The Annals of the American Academy of Political and Social Science, Vol. 319, September, 1958.

Golem Biewski, R., "The group basis of politics: notes on analysis and development", American Political Science Review, Vol. 54, No. 4, 1960, pp. 962-971.

Greenstone, David. "Group Theories", Handbook of Political Science, Vol. 2

Kaufman, Susan y Purcell, John. "El Estado y la empresa privada" Nueva Política. Vol. 1, No. 2, 1976, pp. 229-252.

Labastida, Julio, "Proceso político y dependencia en México (1970-1976) ", Revista Mexicana de Sociología , Vol. XXXIX, Num. 1, 1977, p. 193-227.

Labastida, Julio. "Grupos dominantes frente a las alternativas de cambio". El perfil de México en 1980. Vol. 3, México: Siglo XXI, 1972, pp. 99-164.

"Las 500 empresas mas grandes de México", Análisis 1976, México, D.F.: Publicaciones Ejecutivas de México, 1977.

La Palombara, "The utility and limitations of interest group theory in non-american field situations". Journal of Politics, Vol. 22, No. 1, 1960, pp. 29-50.

_____ "Pressure, propaganda and political action in the elections of 1950" Journal of politics, Vol. 14, No. 2, 1952, pp. 300-325.

Ladero Iris, Mabel. "Incidencia de los grupos de presión en la formulación y control de la política exterior", Foro Internacional, Vol. VI, No. 4 ,p. 466-540

Latham, EARL. "The group basis of politics: notes for a theory", American Political Science Review, Vol.46, No.2, P.376-97

López Cámara, Francisco, "Sobre el sistema político y el desarrollo", Nueva Política, Vol. 1, No. 2, 1976, pp. 181-192.

Loretta, Frank B., "It's time to tell it like it is", folleto mimeografiado reproducido por la CAMCO, 2 de marzo de 1973.

Lowi, Theodore J. "American business public policy, case studies and political theory". World Politics, 16, 1964.

Macridis, R.C., "Interest groups in comparative analysis", Journal of Politics, Vol. 23 No. 1, 1961 , p. 25-45

Martins, Luciano. "La política de las corporaciones norteamericanas en América Latina", en Cotler, J. y Fagen, R., comps., Relaciones políticas entre América Latina y Estados Unidos. Buenos Aires, Amorrortu, 1974.

Mackenzie, W.J.M. "Pressure groups: The conceptual framework", en Political Studies, 3, 1955.

Meyer, Lorenzo, "Cambio político y dependencia: México en el Siglo XX", Foro Internacional, Vol. XII, No. 4, 1972.

_____ "El conflicto social y los gobiernos del maxismo", en Historia de la Revolución Mexicana 1928-1934, México, D.F.: El Colegio de México, 1978.

- Meyer, Lorenzo, "La etapa formativa del Estado mexicano contemporáneo 1928-1940". Las crisis en el sistema político mexicano (1928-1977). México: El Colegio de México, 1977, pp. 5-30.
- Mosk, Stanford A. "La revolución industrial en México". Problemas Agrícolas e industriales de México Vol. III, núm. 2, 1951., pp.211-233.
- Ortuño, Manuel. "Los grupos de presión en la sociedad moderna", Ciencias Políticas y Sociales, Vol. 13, No. 49. 1967, pp. 311-333.
- Pellicer de Brody, O., y Mancilla S. Esteban, "El entendimiento con los Estados Unidos y la gestación del desarrollo estabilizador", en Historia de la Revolución Mexicana 1932-1960. Vol. 23, México, D.F.: El Colegio de México, 1978.
- Pellicer de Brody, O., "México en los setentas y sus relaciones con Estados Unidos", en Cotler J., y Fagen, R., Relaciones políticas entre América Latina y Estados Unidos, Buenos Aires: Amorrortu, 1974,
- Pellicer de Brody, Olga, "La revolución cubana y la izquierda mexicana". en Lecturas de Política Mexicana. México: El Colegio de México, 1977, pp. 195-228.
- Pereyra, Carlos. "México los límites del reformismo". Cuadernos Políticos. No. 1, 1974, pp. 52-65.
- Puga, Cristina. "La conferencia de Cámaras Industriales" Trimestre Político. México: FCE, No. 3, 1976., p.103-131.
- Revista USEM (revista social del empresario) editada por la Unión Social de Empresarios Mexicanos. bimestral, Nos. 1970-1973.
- Reyes Heróles, J., "Tratado comercial mexicano-norteamericano de 1942"., Investigación económica, Vol. 10, 1950. p.395-408.
- Reyna, José Luis, "Estado y autoritarismo", Nueva Política, Vol. 1, No. 2, 1976, pp. 75-98.
- Rodríguez, Ervin, "Las actividades de la Cámara Americana de Comercio" Estudios Políticos, Vol. 2, No. 7, 1976, pp. 101-105.

Rothman, Stanley. "Sistematic political theory: observations on the groups approach", American Political Science Review, Vol. 54, No. 1, 1960, pp. 15-33.

Salisbury, R.H., "Interest groups", Handbook of political Science, No. 4, .

Stavenhagen, Rodolfo, "Un grupo de presión de la clase dominante". Revista Mexicana de Ciencia Política, Vol. 8 No. 30, 1962, pp. 669-678.

Transformación. Revista de Canacindra. Números consultados, de 1970 a 1976.

Tribuna de Monterrey. (periódico) números consultados, 1973.

Wichtrich, Al R., "Recent developments in Mexico and their economic implications for the United States", Hearings before the subcommittee on inter-american economic relationships of the joint economic committee congress of the United States, 95th Congress, first session, January 17 and 24, 1977, Government Printing Office. Washington, D.C., 1977

Wichtrich, Al. R., "Business organization in Mexico", Business Mexico, CAMCO's Annual report, 1973.