

Transformaciones recientes del empresariado mexicano

CELSO GARRIDO y CRISTINA PUGA

LA CRISIS de 1982 en México y los cambios sucesivos que a partir de ella se produjeron en el país a lo largo de toda la década, llevaron a una importante transformación en el modelo social, una de cuyas principales características ha sido el nuevo protagonismo económico y político de los empresarios.

En las páginas siguientes nos proponemos el análisis de los alcances y límites de la relación entre la llamada “modernización” de la sociedad mexicana y la cada vez más activa presencia empresarial en los diversos aspectos de la vida económica y política del país. Nos interesa, por una parte, comprender las transformaciones que hicieron posible el liderazgo de los empresarios en el nuevo esquema de desarrollo económico, político y social y, por la otra, identificar los rasgos básicos que caracterizan al conjunto del empresariado mexicano y que son, en buena parte, producto de los mismos cambios que han ocurrido a lo largo de los últimos ocho años. A partir de lo anterior, apuntamos algunas hipótesis sobre la capacidad económica, política y cultural del empresariado mexicano, para asumir exitosamente ese liderazgo y garantizar la continuidad del nuevo modelo social.

I. HACIA UN NUEVO ORDEN SOCIAL

A partir de los años cuarenta, el crecimiento económico de México se fundó en la llamada “economía mixta” que, al mismo tiempo, constituía un esquema de acumulación y un acuerdo entre los empresarios privados y el gobierno. En términos económicos, el esquema partía de una forma de acumulación de capital que subordinaba la lógica de los mercados (competitividad, eficiencia, etcétera) a la regulación estatal mediante el déficit y el gasto públicos, los cuales a su vez, articulaban un mercado interno altamente concentrado y protegido de la competencia internacional. La dinámica de desarrollo de este modelo estaba dada por la evolución de las ramas industriales que producían bienes de consumo para mercados de ingresos medios y altos.¹

¹ Cf. Fitzgerald, E. V. K., “El déficit presupuestal y el financiamiento de la in-

Consecuentemente, el modelo se basaba en el reconocimiento, por parte de los empresarios privados, de la rectoría económica de un Estado que se encargaba de sentar las bases materiales para el desarrollo de sus comercios e industrias; que los eximía de impuestos cuando, a juicio del gobierno en turno, así lo ameritaba la importancia de su negocio para el desarrollo del país, y que los defendía, por medio de aranceles y controles fronterizos, de la competencia del exterior.

Al mismo tiempo, el acuerdo entre empresarios y Estado suponía de manera tácita la abstención política de la clase empresarial. Aun cuando no existía ninguna prohibición al respecto, el carácter civil y consultivo de sus organizaciones, y la no inclusión de los empresarios como sector del partido oficial, mantuvieron alejado al conjunto de los empresarios de cualquier participación en puestos públicos o en política electoral y partidaria, aunque pudieran negociar con el gobierno e influir en la toma de decisiones mediante mecanismos formales e informales. La convicción de que a los empresarios no les gustaba la política, se convirtió en parte de la mitología nacional.²

Como resultado de este arreglo, los empresarios que invertían en el país gozaron, durante cerca de cuarenta años, de un sistema de altas rentabilidades relativas fundado en la articulación entre políticas públicas (subsidios, exenciones fiscales, etcétera) y estructuras oligopólicas.³ Ello llevó, hacia comienzos de la década de los setenta, al control del excedente económico por parte de un bloque compuesto por algunas fracciones de la burocracia política, grandes empresas transnacionales y un grupo reducido de banqueros privados y grandes empresas industriales y comerciales orientados al mercado interno.⁴

Entre 1970 y 1980, esta modalidad de acumulación de capital mostró claros signos de agotamiento: en lo económico, por los progresivos desequi-

versión. Una nota sobre la acumulación de capital en México", en Cordera, Rolando (comp.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, Lecturas del Fondo núm. 39, FCE, 635, México, 1981.

² Cf., entre otros, Labastida, Julio, "Grupos dominantes frente a las alternativas de cambio", en *El perfil de México en 1980*, México, Siglo XXI Eds. 1972; Luna Matilde y R. Tirado, "Los empresarios y el gobierno: modalidades y perspectivas de relación en los años ochenta", en *Revista Mexicana de Sociología*, año XLVI, núm. 2, abril-junio 1984; Puga, Cristina, *Empresarios y política en México*, tesis de maestría, FCPys, UNAM, 1989.

³ Jacobs, Eduardo y Jesús Martínez, "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-1975", en *Economía Mexicana* núm. 5, CIDE, México, 1980; Cordera, Rolando y Clemente Ruiz Durán, "Esquema de periodización del desarrollo del capitalismo en México. Notas", *Investigación Económica* núm. 153, UNAM, julio-septiembre, 1983.

⁴ Vitelli, Guillermo, "México, la lógica del desarrollo capitalista dependiente, Notas para una discusión", en Cordera, Rolando, *op. cit.* 1981; Ceceña, José Luis, *México en la órbita imperial*, El Caballito, México 1970; Aguilar Alonso y Fernando Carmona, *México: riqueza y miseria*, Nuestro Tiempo, México, 1984.

librios en el sector externo, las finanzas públicas y los precios;⁵ en lo político, por desacuerdos fundamentales en torno al propio modelo económico, que llevaron a una serie de enfrentamientos entre los principales grupos empresariales y los gobiernos de Echeverría y López Portillo, a lo largo de los cuales, los empresarios abandonaron su tradicional reserva y empezaron a participar más abiertamente en la escena política.⁶

La crisis de 1982

El modelo llegó definitivamente a su término con la crisis de 1982, en la cual se condensaron diversos factores que evidenciaban el agotamiento de las premisas que lo habían sostenido en lo económico y en lo político. Tres de esos factores contribuyeron de manera significativa a la búsqueda de un nuevo modelo social.

En primer lugar, con la crisis se produjo la ruptura de los nexos internacionales sobre los cuales se había desarrollado la expansión de los años setenta: la deuda externa y la exportación petrolera, lo cual hizo necesario encontrar nuevos vínculos con el mercado mundial que permitieran mantener la reproducción de la actividad económica.

En segundo, se registró un crecimiento del déficit y la deuda pública en tales magnitudes, que su antiguo papel de motores del desarrollo perdió toda racionalidad económica. La crítica al funcionamiento deficitario de las empresas estatales y al mal manejo de las finanzas públicas, proveniente principalmente de los grupos empresariales, encontró un campo propicio y preparó el terreno para el cambio.

Finalmente, el largo período de tensiones y enfrentamientos entre empresarios y gobierno, que se había prolongado por cerca de diez años y que constituía una evidente manifestación de las dificultades que encontraba el modelo de desarrollo anterior, culminó en 1982 con la nacionalización de la banca, hecho que rompió el pacto político que había normado de manera tácita la relación de ambos sectores. Ello llevó a una "crisis de confianza" por parte del sector empresarial, manifestada en el retiro de las inversiones y la salida de capitales fuera del país, al tiempo que condujo a un reacomodo interno tanto político como económico de los círculos

⁵ Castaings, Juan, "La crisis estructural de la economía mexicana", *Investigaciones económicas* núm. 163, enero-marzo 1984; Castañeda, Roberto, "Los límites del capitalismo en México", *Cuadernos Políticos* núm. 8, México, 1976; Basáñez, Miguel, *La lucha por la hegemonía en México*, Siglo XXI Eds., México, 1982.

⁶ Cf. para interpretaciones sobre el conflicto empresarial durante la década de los setentas: Tirado, Ricardo y Matilde Luna, "La politización de los empresarios", en Labastida, Julio (compilador), *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, Alianza Editorial-UNAM, 1986. En el mismo volumen, Valdés, Francisco, "Una aproximación al análisis de las relaciones entre empresarios y gobierno en México 1970-1975".

empresariales y a modificaciones importantes en el discurso y en la participación política de los mismos.⁷

Todo lo anterior contribuyó a crear las condiciones para los cambios políticos y económicos que empezaron a producirse en el país a partir de 1983. Impulsadas por los gobiernos de Miguel de la Madrid, primero, y por el de Salinas de Gortari a partir de 1988, las transformaciones, bajo la denominación general de la "modernización", incluyen la reorientación de la economía hacia el mercado mundial, la desregulación económica, la reorganización financiera y la modificación de los papeles respectivos de empresarios y gobierno en la dinámica social.

La reorientación de la economía

A partir de 1983, el gobierno de Miguel de la Madrid promovió una serie de políticas de estabilización (las contenidas en el Programa Inmediato de Recuperación Económica, PIRE) y de reforma estructural (Plan Nacional de Desarrollo) que en conjunto sentarían las bases de un nuevo modelo social. Tanto el período de ajuste que incluyó fuertes restricciones en el gasto social, contracción de los salarios y reducción en el empleo, como los cambios que siguieron a él, fueron explicados a partir de un discurso fundamentalmente económico que los justificaba como consecuencia de la crisis de la deuda externa y de la necesidad de adecuar al país a las nuevas condiciones de la economía mundial.⁸

Hacia 1987 se empezaron a ver con claridad las tendencias del nuevo modelo: la desincorporación y venta de empresas estatales, la entrada al Sistema General de Aranceles (GATT); la flexibilización de la legislación sobre inversión extranjera directa en el país y una serie de medidas que contribuyeron a restaurar el poder económico perdido temporalmente por los banqueros expropiados en 1982, y dieron paso a un nuevo patrón de acumulación orientado hacia el mercado externo y basado en la liberalización global de la economía.

En efecto, en el discurso del gobierno, promotor principal de la reforma, los rasgos centrales del nuevo modelo económico son: 1) la desregulación y privatización de la economía; 2) la liberalización de los mercados a los que se asigna el papel de organizadores de la acumulación, y 3) el desplazamiento del eje de la rentabilidad del capital hacia el mer-

⁷ Cf. Puga, Cristina, "Los empresarios mexicanos ante la nacionalización bancaria", en Labastida, Julio (comp.), *op. cit.*; Luna, Matilde, R. Tirado y F. Valdés, "Los empresarios y la política en México", en Pozas H. R. (comp.), *Los empresarios y las empresas de México*, Edit. Grijalbo (en prensa).

⁸ SPP-FCE, *Cuadernos de renovación nacional*, 10 vols., FCE 635, México, 1986; Rivera, Miguel Ángel, *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano*, ERA, México, 1986; Valenzuela, Feijoo, *El capitalismo mexicano en los ochentas*, ERA, México, 1986; Gutiérrez Garza, Estela (coord.), *Testimonios de la crisis*, tomo 3, Siglo XXI Eds., México, 1988; Garrido, C., "El patrón de acumulación privatista transnacionalizante y exportador de México", en *Revista A*, UAM-A, México, julio, 1990.

cado mundial. Este planteamiento, que coincide en sus grandes rasgos con las demandas empresariales sostenidas en la última década, se sustenta en el supuesto general de que con dichos cambios se logrará una mayor eficiencia y un desarrollo económico más rápido y equilibrado.⁹

Los resultados de la transformación, sin embargo, no coinciden por completo con el modelo descrito: hasta el momento no se ha dado un cambio fundamental en la naturaleza oligopólica de la economía y los mercados, ni ha desaparecido la regulación estatal, aunque sí ha habido importantes transformaciones que han generado otras formas de acumulación y de regulación adecuadas al nuevo momento económico y que incluyen el manejo de la deuda pública como mecanismo de asignación de capital, el otorgamiento de subsidios a la exportación, y la venta y compra de empresas desestatizadas.

Superávit y deuda pública

Un primer cambio tiene que ver con el control del excedente por parte de los sectores público y privado. A partir de 1983, la contracción sustancial del gasto corriente y de la inversión pública generó presupuestos superavitarios antes del pago de la deuda pública. En la medida en que el déficit primario era la fuente de subsidios y transferencias en los que se sustentaba la rentabilidad del modelo proteccionista, con su desaparición se derrumbó el complejo económico estatal que había organizado tradicionalmente el corazón del mercado interno.

En la nueva situación, los mencionados superávit presupuestales se aplican al pago de los intereses de la deuda pública externa e interna, a partir de una reforma al sistema financiero nacional que asigna al mercado bursátil un papel central para gestionar los títulos de la deuda pública (Cetes, petrobonos, etcétera).¹⁰

De esta manera, la deuda pública interna y externa, alimentada por el superávit presupuestal, se ha convertido en un mecanismo de redistribución del ingreso por la vía financiera que se cumple mediante el pago de intereses a los acreedores.¹¹

En cuanto mecanismo de regulación macroeconómica, esta nueva modalidad transforma significativamente la relación entre sector público y privado, respecto del control de excedente económico: ahora es el Estado el que se apropia de porciones sustantivas de dicho excedente en términos

⁹ Garrido, Celso, "Relaciones de endeudamiento, grupos económicos y reestructuración capitalista en México", *Economía, Teoría y Práctica* núm. 12, UAM, invierno de 1989.

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ Para sostener esta situación presupuestal en el marco de la restricción financiera externa, ha sido necesario incrementar la presión sobre la captación fiscal, lo que conduce a sucesivas reformas fiscales y a la imposición de gravámenes a los activos.

económicamente sanos (por el superávit primario), pero modifica la forma de asignación del excedente respecto de la forma en que lo hacía antes, ya que al entregarlo por la vía de los intereses a los acreedores privados de la deuda pública, les transfiere también el control efectivo del mismo.

En la medida en que el circuito financiero en que se sitúa la deuda pública, opera en un mercado interno deprimido y con fuerte caída de la inversión productiva, y en que los acreedores nacionales del Estado se concentran en un grupo reducido de empresarios privados, vinculados a los sectores productivos y financieros bursátiles, el nuevo manejo de la deuda pública, realizado en nombre de la "desregulación", resultó de hecho un poderoso mecanismo de intervención estatal para echar a andar la reforma económica. En efecto, mediante el circuito financiero y bajo la figura del pago de intereses reales positivos, se les ha estado reasignando a dichos acreedores partes sustantivas del capital existente en el país, con lo cual, además, se les ha colocado en una posición muy favorable respecto de otros capitalistas que no eran acreedores del Estado.

La apertura de los mercados

Otro cambio importante generado por las políticas de liberalización y desregulación, se produce a partir de la organización de los mercados que se abren hacia el exterior, pero que se mantienen dentro de la lógica general oligopólica con la que venían operando.¹²

En primer lugar, la reducción del sistema de subsidios y transferencias que tradicionalmente había apoyado a los productores y consumidores dinámicos del mercado interno, cambió bruscamente las condiciones para la formación de precios relativos en el país. Sin embargo, en lugar de que esto llevara a una situación de abierta competencia entre las empresas, se pasó a una nueva regulación gubernamental destinada a promover la exportación de productos no tradicionales. Para ello se han establecido diversos subsidios cambiarios y fiscales explícitos e implícitos, y se han canalizado hacia las exportaciones importantes montos de crédito por parte de la banca pública de desarrollo, lo cual contrasta con la notoria restricción financiera para las empresas orientadas hacia el mercado interno.

Junto con este desplazamiento de los mecanismos de regulación, se lleva a cabo un acuerdo con algunas empresas transnacionales que ya operaban en el país, las cuales reorientan su producción hacia el mercado estadounidense, como es el caso de la industria automotriz.

De esta manera, mientras que el mercado interno se mantiene deprimido, se crea un alto dinamismo en un sector exportador que, fundado en unos cuantos productos intermedios, tiene un carácter fuertemente oli-

¹² Casar, José I., *Transformaciones en el patrón de especialización del sector manufacturero mexicano 1978-1987*, Nafinsa-ILET, México, 1989.

gopólico, ya que está a cargo de un reducido número de empresas extranjeras y de empresas privadas nacionales.

Simultáneamente a lo anterior, se produjo la desregulación de las importaciones con la eliminación de permisos previos y la reducción de los aranceles, medidas que buscaban, por un lado, disminuir las presiones inflacionarias y mejorar la competitividad interna y, por el otro, aumentar la competitividad internacional de productos manufacturados que, al tener la posibilidad de importar insumos para su producción, verían reducirse sus costos.

Esta apertura comercial ha tenido hasta el momento consecuencias contradictorias, muchas veces relacionadas con las formas en que se ha llevado a cabo: así, en algunos casos ha contribuido a la modernización de la planta productiva y al aumento de las exportaciones, en el marco de negociaciones internacionales para lograr condiciones favorables a la exportación de esos productos, mientras que en otros, ha afectado negativamente a sectores importantes de los productores tradicionales de bienes de consumo desarrollados durante el proteccionismo, que hoy se enfrentan a una competencia desigual.¹³ Asimismo, el abaratamiento del costo de las exportaciones a partir de la importancia de insumos intermedios se ha producido a costa del desmembramiento de cadenas productivas en la estructura industrial del país.

Finalmente, en algunos casos, la apertura de importaciones se ha dado a partir de acuerdos con la rama de la industria mexicana correspondiente: ya sea en forma gradual, como sucedió en el caso de las computadoras, o con el mantenimiento del proteccionismo, para pasar después a un régimen de liberalización gradual, en el que se mantiene la diferenciación de ciertos productos nacionales respecto de los provenientes del exterior. Ese último ha sido el caso de los automóviles y los productos farmacéuticos.

Desregulación interna

Por lo que se refiere a la desregulación y apertura de los mercados internos, destaca la extraordinaria desincorporación de empresas públicas —cuyo primer resultado se advierte en las nuevas condiciones de formación de precios básicos en muchos mercados (siderurgia, petroquímica, etcétera)—, así como la liberación de áreas prioritarias que, como es el caso de las carreteras de cuota, crean nuevos espacios para la inversión privada.¹⁴

A su vez, la desregulación del transporte interno afecta a viejos monopo-

¹³ Aunque cabe anotar que en algunos casos han sido los mismos productores nacionales los que importan productos extranjeros para competir con los propios: cervezas y coñacs, por ejemplo.

¹⁴ Casar, Ma. Amparo y Wilson Pérez, *El estado empresario en México: agotamiento o renovación*, Siglo XXI Eds., México, 1988.

lios privados y genera nuevas condiciones para el flujo de mercancías en el país.

Todo lo anterior ha favorecido otro ajuste de los mercados internos por la competencia entre capitalistas privados, la cual condujo a un aumento de la concentración en los mercados de consumo de masas, como consecuencia de la desaparición de competidores en beneficio de las empresas más grandes, que lograron resolver sus problemas financieros al inicio de la crisis.¹⁵

En su conjunto, los elementos indicados nos permiten afirmar que hay un nuevo modelo económico que mantiene el anterior carácter oligopólico, pero opera bajo nuevas regulaciones estatales; modelo que se orienta predominantemente por los circuitos financieros estructurados por la deuda pública interna; por los mercados internacionales, y por un mercado centrado en el sector de consumo suntuario y en los mercados de consumo de masa, con una oferta altamente concentrada.¹⁶

Esta nueva modalidad de acumulación de capital ha permitido, finalmente, que el control del excedente sea ejercido por un conjunto de empresas transnacionales y de grandes empresas y grupos privados nacionales, que han reorientado su producción hacia el mercado mundial o hacia los nuevos segmentos dinámicos del mercado interno, así como por el nuevo gran capital financiero nacional y por la fracción de la burocracia que gestiona la política económica. El nuevo modo de control del excedente se refleja, a su vez, en un sistema de precios y rentabilidades relativas que orienta la acumulación de capital en condiciones viables.

Los alcances y limitaciones del nuevo modelo económico centrado en los mercados como los motores del crecimiento y la eficiencia, encuentran su expresión más clara en la persistencia del Pacto de Solidaridad Económica (PSE) de 1987 y su sucesor, el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PECE), renovado reiteradamente desde el comienzo del régimen de Salinas de Gortari en 1988. Producto de un acuerdo político previo entre gobierno y empresarios, este mecanismo de regulación pública-privada actúa como el gran organizador de la dinámica económica a corto plazo, mediante un control discreto de precios en los productos de consumo popular y una fuerte contención salarial que, por otra parte, ha llevado a un brusco aumento de la participación del capital en la distribución funcional del ingreso. Con ello se contradice abiertamente al discurso liberalizador respecto del papel de los mercados libres como reguladores económicos, pero, al mismo tiempo, pone en evidencia a las fuerzas oligopólicas que detentan la hegemonía en el nuevo modelo.

Vista en su conjunto, no parece exagerado considerar esta reforma económica como parte de un nuevo acuerdo, establecido en el plano político, con un sector muy localizado del empresariado que se constituye en

¹⁵ *Expansión*, las 500 mayores empresas, varios años.

¹⁶ Garrido, Celso, "El patrón de acumulación privatista, transnacionalizante y exportador de México", en *A* núm. 12, UAM-A, julio, 1990.

beneficiario de la nueva política y, al mismo tiempo, en un factor político indispensable para mantener el curso del proyecto.¹⁷

Cambios en el sistema político

Los cambios en el modelo económico señalados en el apartado anterior se corresponden con una serie de transformaciones en el plano político que, de manera general, podemos sintetizar como el replanteamiento de los pactos sociales que durante más de medio siglo conformaron las bases de la vida política del país. A ese cambio han contribuido por lo menos tres factores: 1) la redefinición de los ámbitos respectivos de actividad estatal y privada originada a partir del nuevo modelo económico y estimulada por una nueva vocación política del empresariado mexicano; 2) el debilitamiento de las bases tradicionales de apoyo del Estado mexicano (obreros, campesinos, sectores populares) y 3) el establecimiento, no exento de dificultades, de un sistema más participativo y democrático que responda a las tendencias democratizadoras que hoy se expresan en todo el mundo.

Una nueva alianza entre empresarios y gobierno

La redefinición del papel del Estado en la vida económica del país, ya mencionada en los apartados anteriores y que se manifiesta en el reconocimiento explícito de la empresa como motor del desarrollo, la contracción burocrática, la venta de empresas y la reducción de monopolios establecidos (correos, petroquímica, servicios), entre otros cambios, lleva a su vez a una nueva relación entre el grupo gobernante y la representación empresarial.¹⁸

Esta se manifiesta en el reforzamiento de la presencia de los empresarios en puestos administrativos y asesorías presidenciales, así como en el nuevo papel asignado al Consejo Coordinador Empresarial. De hecho, la aceptación del CCE como representante político del conjunto del empresariado, constituye el símbolo visible de un nuevo pacto que se establece durante el gobierno de Miguel de la Madrid y que reemplaza a la alianza que se había roto con la nacionalización bancaria. Se trata de una alianza que rebasa con mucho los estrechos límites del Pacto de Solidaridad Económica (PSE) de 1987 o el de Estabilidad y Crecimiento (PECE) firmado dos

¹⁷ Garrido, Celso y E. Quintana, "Crisis del patrón de acumulación y modernización conservadora en México", en Garrido, C., *Empresarios y Estado en América Latina*, UAM-UNAM, F. Ebert, 1988.

¹⁸ Cf. Jacobo, Edmundo, M. Luna, y R. Tirado, "Empresarios, pacto político y coyuntura actual en México" en *Estudios Políticos*, vol. 8, núm. 1, FCPYS, UNAM, enero-mar, 1989; Garrido, Celso, E. Jacobo y E. Quintana, "Crisis y poder en México", un ensayo de interpretación, en *Estudios Sociológicos*, núm. 15, El Colegio de México, sept-dic. 1987.

años después, para inscribirse en el marco de un acuerdo tácito respecto del papel de México en la economía mundial y de la empresa privada en el desarrollo interno del país.¹⁹

En el proceso de negociación que se produce entre sector privado y gobierno para llegar a ese acuerdo, la banca adquiere un papel determinante: el retorno parcial de las acciones en 1983; el pago de los bancos expropiados, y la venta de empresas pertenecientes a los grupos bancarios en los meses posteriores, son los factores que permiten una nueva relación e inician el proceso de reestructuración financiera al que hacíamos mención en páginas anteriores. La recién iniciada reprivatización bancaria constituye solamente la culminación de ese proceso, que se inicia en 1983. Su exposición de motivos resume en buena medida las tendencias de liberalización y privatización económica que constituyen parte del acuerdo.²⁰

La negociación y los cambios sucesivos en las relaciones entre empresarios y gobierno, han sido posible en gran medida debido a la hegemonía alcanzada por una élite de empresarios que hoy detenta la dirección del Consejo Coordinador Empresarial y que ha logrado imponer sus puntos de vista, no solamente al conjunto del empresariado, sino también a importantes sectores de las clases medias, a través de los medios de comunicación. Por otra parte, la coincidencia entre el proyecto defendido por la dirigencia del CCE y el proyecto del grupo gobernante, ha sido un factor de aceleración de las reformas estatales, reforzado por la capacidad de influencia de dicha dirigencia sobre el conjunto del empresariado —demostrado, por ejemplo, en el control de precios a partir de la firma del primer “pacto” en diciembre de 1987.²¹

El ascenso político del empresariado coincide con el descenso del populismo que vertebró al sistema político prácticamente desde la Revolución, y que suponía la organización corporativa de los sectores populares (obremos, campesinos, burócratas) como base del partido oficial y del Estado mismo. Las políticas de contención salarial, disminución del empleo y reducción del gasto público en asistencia social, han vuelto difícil el control corporativo, dificultad a la que se suma una voluntad presidencial por abandonar las formas políticas del Estado de bienestar. El nuevo discurso oficial responsabiliza al individuo de sus logros y desacredita al paternalismo estatal como solución de los problemas sociales.²²

¹⁹ Alianza reconocida en diversos momentos por el presidente del Consejo Coordinador Empresarial en 1987 y Agustín F. Legorreta. Cf., por ejemplo, discurso en la Asamblea Anual del CCE en Puebla, *Excelsior*, 14 de febrero, 1988.

²⁰ Cfr. Puga, C. y C. de la Vega, “Modernización y política empresarial” en E. Gutiérrez (coord.), *Testimonios de la crisis IV*, Siglo XXI Eds., México (en prensa).

²¹ En el mismo discurso citado arriba, Legorreta precisó lo dicho en una ocasión anterior, al referirse a trescientos empresarios que controlaban la economía, y afirmó que ese pequeño grupo no ejercía su influencia sobre el gobierno mexicano sino sobre el conjunto del empresariado, por lo cual podían comprometerse a mantener el control de precios acordado en el Pacto de Solidaridad.

²² Cfr. Puga, C., “Nacionalismo e ideología empresarial”, *El Nacional*, suplemento *Política*, 18 de enero, 1990.

El fin del corporativismo, por otro lado, constituye desde hace algunos años una reiterada demanda del sector empresarial, que busca eliminar de la negociación sindical a la intermediación del movimiento obrero organizado oficial y sus contrapartes independientes, así como sacudirse la camisa de fuerza de los contratos colectivos, como camino para una “flexibilización salarial”. En este sentido, se han producido cambios importantes en el discurso gubernamental —en particular en el del presidente de la república—, y en los intentos por “modernizar” al partido oficial, todavía controlado en muchos aspectos por viejos líderes surgidos de estos pactos tradicionales. Una experiencia adicional, poco grata para gobierno y empresarios, fue la de las huelgas en la Cervecería Modelo y la planta armadora de Ford, que demostraron que, en un contexto de deterioro salarial y carestía de la vida, la pérdida de control por parte de las viejas centrales abre el camino para movimientos más nacionales y menos controlables.

Sin que se pueda hablar de un reemplazo mecánico de unas “bases” por otras, es evidente que en los dos últimos años, los empresarios han constituido una importante fuente de apoyo y legitimidad para el gobierno y que entre los dos sectores ha habido un reforzamiento recíproco a través de muy diversas acciones. Así, algunos analistas hablan de un desplazamiento del corporativismo basado en el control de los sectores obrero, campesino y popular, a un neocorporativismo más relacionado con la toma de decisiones a partir de la negociación permanente entre gobierno y grupos importantes del empresariado.²³

El avance democratizador

Dentro del conjunto de cambios, es preciso mencionar los intentos de democratización global que se explican en parte por la presión internacional y en parte por la necesidad de desplazar hacia las lides electorales los conflictos sociales generados por las restricciones económicas. Así, tienen lugar algunos cambios en la legislación, para otorgar un mayor espacio a la participación y representación de los opositores, así como diversos intentos por acabar con prácticas corruptas y aumentar la credibilidad de los resultados electorales, tendencias hacia la transformación del partido oficial en un partido más democrático en lo interno y más competitivo hacia los demás partidos, y la creación de nuevos órganos intermedios —la Asamblea de Representantes del DF, por ejemplo— que permitan y alienen la expresión ciudadana.

²³ Cfr. Luna, Matilde, “¿Hacia un corporativismo liberal? Los empresarios y el corporativismo”, en *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, vol. 15, sept-dic. 1987; también Jacobo Edmundo y Enrique Quintana, “La restructuración del poder económico y sus condicionantes”, ponencia presentada al seminario “La modernización de México”, UAM-Xochimilco, mimeo., 1989.

De alguna manera, este proyecto modernizador tiene su origen en la campaña encabezada desde 1983 por un amplio sector empresarial, el cual, a raíz de la nacionalización de la banca, advierte la necesidad de incorporar al Poder Legislativo como un ámbito de influencia, por un lado, y de demostrar su propia eficacia en los puestos de poder, por el otro. La intensa acción ciudadana realizada por organismos empresariales en el sexenio anterior, condujo a una nueva y relativamente inédita participación de este sector en lides electorales y en militancias partidarias (en el PAN y en el PRI).

Si bien dicha participación ha llevado a una notoria presencia empresarial en puestos de elección popular, el descalabro sufrido por el PRI en las elecciones presidenciales de 1988 y el correspondiente ascenso de la izquierda agrupada en torno al Partido de la Revolución Democrática (PRD), redujeron el ímpetu democratizador por parte de los empresarios como del gobierno. Las contiendas electorales más recientes han llevado a la utilización de esas prácticas supuestamente superadas para obstaculizar el avance de la oposición representada por el PRD pero, significativamente, permitieron que un empresario llegara a la primera gubernatura de oposición en sesenta años de gobierno del partido oficial.²⁴

Todo lo anterior tiene que ver, finalmente, con el abandono, por parte del empresariado, del viejo tabú de que la política es una actividad indigna y, por el contrario, con la reivindicación de la experiencia en los negocios y de la personalidad empresarial como credenciales que certifican una especial capacidad para la lucha política y la administración pública.

Aun cuando, como veremos un poco más adelante, no es posible hablar de una cohesión absoluta en el conjunto del empresariado, los cambios políticos señalados han contribuido a configurar una participación política empresarial más institucionalizada e integrada al proyecto estatal, lo cual al mismo tiempo refuerza al grupo hegemónico que detenta la dirección del CCE.²⁵

II. TRANSFORMACIONES EN EL EMPRESARIADO

En un sentido amplio, el universo de empresarios mexicanos incluye, de acuerdo con diversas fuentes, entre 800 mil y un millón de personas,

²⁴ La de Ernesto Ruffo Appel, quien llega a la gubernatura de Baja California como candidato del Partido Acción Nacional. Para un análisis del arranque de esta forma de participación empresarial, *cfr.* Ricardo Tirado, "Los empresarios y la política partidaria" en *Estudios Sociológicos*, *op. cit.*

²⁵ Es interesante recordar que durante su reciente gira por Europa, el presidente mexicano visitó y dirigió discursos a cinco organizaciones empresariales de distintos países, a las que acudió acompañado, además de algunos miembros de su gabinete, de don Gilberto Borja, presidente del Grupo ICA; de don Rolando Vega, presidente del Consejo Coordinador Empresarial, y de don Claudio X. González, anterior presidente del mismo y hoy asesor presidencial para asuntos económicos.

aunque probablemente el número se reduzca si se eliminan talleres mecánicos, expendios pequeños y otro tipo de "changarros". Aun así, faltaría un conjunto sumamente estratificado.²⁶

El censo industrial de 1980, por ejemplo, permite identificar aproximadamente 120 mil empresas industriales, de las cuales unas 1 900, entre extranjeras y grandes empresas privadas nacionales, concentraban cerca de un 50% de la producción y el empleo.²⁷

Un cuadro similar se presentaba entre las empresas comerciales y en el sector de los banqueros, del cual sabemos que antes de la nacionalización era mucho más reducido en número que cualquier otro sector empresarial y mucho más concentrado, si se toma en cuenta el poder relativo de los tres o cuatro grupos bancarios más grandes.

¿Cómo se ha transformado este amplio conjunto empresarial después de la reforma económica? ¿Quiénes y cómo se han visto favorecidos y quiénes no?

Empresarios y crisis

En primer lugar, desde antes de la transformación económica, algunos fenómenos afectaron a un número muy amplio de empresarios. Uno de ellos, significativo para el desarrollo actual, se produjo en el período de aceleración de las condiciones que desembocaron en la crisis del 82 y en el período posterior a ésta, cuando se generó un proceso de separación entre "empresarios ricos" y "empresas pobres", provocado por la fuga de capitales desde las empresas hacia el exterior del país o hacia la compra de colocaciones financieras.

Asimismo, con el estallido de la crisis de la deuda, el conjunto de los restantes empresarios vio amenazadas sus empresas por el peligro de quiebra debido a la brusca devaluación y a la contracción de la demanda en el mercado interno. La fuerte contracción de salarios rescató financieramente a estas empresas e impidió un colapso amplio de los empresarios.²⁸

Sin embargo, en términos generales, las transformaciones han afectado de manera distinta a los diversos grupos empresariales.

1. *Los grandes empresarios*

Tras la nacionalización bancaria, el gobierno de Miguel de la Madrid inició un proceso de restitución del patrimonio a los ex banqueros en

²⁶ Cfr., por ejemplo, Tirado, Ricardo, "Semblanza de las organizaciones empresariales", en *Estudios Políticos*, marzo 1984, pp. 6-15; C. Puga, *Empresarios y Política...*, *op. cit.*, cap. 2.

²⁷ Estadísticas industriales, ILET-INEGI, 1989.

²⁸ Córdoba, José, *La política de estabilización en México, 1983-1985, en el FMI y América Latina*, Siglo XXI Eds., 1986.

condiciones muy favorables para éstos. La venta a precios de oportunidad de las acciones correspondientes al 34%, otorgado al sector privado; la devolución de empresas financieras, y el pago de los propios bancos apropiados a partir de valuaciones altas, contribuyen a reorientar la actividad de los empresarios hacia nuevas actividades financieras y a formar nuevos grupos que tienen como eje las casas de bolsa.²⁹

Al mismo tiempo, los ex banqueros adquirieron rápidamente una gran capacidad de control del excedente, gracias a una afortunada combinación de su disponibilidad de capitales líquidos (por el pago sobre sus acciones bancarias) con la reforma financiera, que convirtió a la deuda pública en la columna vertebral de la formidable expansión del mercado bursátil y la alta disponibilidad de recursos líquidos por parte de la tesorería de las grandes empresas (vía recapitalización del Fideicomiso para la Colocación de Recursos Cambiarios, FICORCA, principalmente) y de una buena masa de aquellos "empresarios ricos" que mantuvieron sus capitales en el país.

Todo lo anterior empieza a articular a un nuevo grupo de grandes empresarios e inversionistas que se convierten, a su vez, en financiadores del Estado. Otros elementos además modifican la fisonomía de este grupo y le añaden nombres a raíz de la emergencia de empresarios exitosos en la actividad bursátil y en la adquisición de empresas, como Carlos Slim o los hermanos Brenner.

Uno de estos elementos adicionales es la venta de empresas industriales, comerciales y de servicios que estaban en poder de los bancos, lo cual permite una recomposición de la propiedad sobre esas empresas, proceso sobre el cual casi no hay información pública. Otro elemento es la instrumentación del programa de rescate de la deuda privada externa mediante el FICORCA, al que se incorporan principalmente las grandes empresas privadas nacionales y extranjeras y gracias al cual resuelven su grave endeudamiento en dólares y, en muchos casos, pasan a tener la disponibilidad financiera que les permite constituirse en acreedoras del Estado.³⁰

Un número significativo de las empresas privadas nacionales reorienta su actividad económica hacia el mercado mundial, lo cual explica el ascenso de las exportaciones manufactureras. En algunos casos, consolidan su tendencia a la transnacionalización con inversiones en el extranjero (Vitro, Televisa, etcétera), pero en general, no abandonan su participación en el mercado interno. Por el contrario, con base en su poder financiero y aprovechando los efectos de la recesión sobre las empresas más débiles, aumentan el control oligopólico de los mercados en que participan.

Por último, la reforma en el sistema económico favorece la centralización de nuevos capitales que se incorporan a las líneas desreguladas del

²⁹ Carlos Morera y Jorge Basave, "El poder en la Bolsa", *Brecha* núm. 1, 1987.

³⁰ *Ibid.* También, Garrido, C., "Relaciones . . .", *op. cit.*, 1988; Hernández, Rogelio, "Los empresarios en el sexenio de Miguel de la Madrid", en C. Garrido (editor), *Empresarios y Estado en América Latina*, UAM-IIS, F. Ebert, 1989.

mercado interno: construcción de carreteras de cuota, industria turística, petroquímica.

En conjunto, este grupo reestructurado de grandes empresarios que operan como exportadores manufactureros, intermediarios financieros no bancarios, inversionistas financieros, productores y comerciantes que concurren a los mercados de bienes de consumo masivo, industria turística y construcción, se conforma como líder del empresariado y del nuevo orden social. Su presencia o cercanía con la dirigencia de las principales organizaciones y en particular con la del CCE, y su capacidad de comunicación con un nuevo grupo de tecnócratas calificados que hoy ocupan puestos de alta dirección política, refuerzan su hegemonía y les otorgan una gran capacidad para intervenir directamente en la elaboración de las políticas públicas de la nación.

2. *Empresarios protegidos*

Con este nombre nos referimos a aquel grupo que orientaba su producción hacia el mercado interno protegido y estructurado por el déficit público y que fue afectado de manera más inmediata por la reorientación de la economía. Aquí pueden distinguirse cuando menos cuatro sectores, de acuerdo con la forma en que fueron afectados por las reformas.

El primero es el de empresarios que quebraron con el ajuste, o que sobreviven a él precariamente; un segundo sector es el ya mencionado de "empresarios ricos" con empresas pobres, que mantienen sus empresas al nivel de la recesión del mercado interno y reorientan sus capitales hacia colocaciones financieras. Un tercer sector se compone de empresas que intentan dirigirse hacia la exportación y se insertan como socios o proveedores de las grandes empresas exportadoras. Finalmente, un cuarto sector es el que hoy se caracteriza como economía informal o subterránea que, según estimaciones, genera entre el 25 y el 30% del PIB, e incluye desde microindustriales y pequeños comerciantes hasta empresas medianas y grandes que evaden el fisco y otras reglamentaciones como el seguro social, para mantenerse en el mercado con altas rentabilidades.³¹

Estamos, en resumen, frente a una amplia y heterogénea masa de empresarios de diverso tamaño y tipo de actividad, que se encuentra en proceso de reestructuración y que en algunas partes acusa dinamismo, pero en otras, simple supervivencia o extinción. Es, sin embargo, el grupo que forma la masa del empresariado como sector social y, en buena medida, el que constituye la base de sustentación del poder político de los primeros, del conjunto de orden social y de las posibilidades de reproducción del nuevo modelo económico, por lo cual, su comportamiento económico y político será de suma importancia en los próximos años.

³¹ Vera Ferrer *et al.*, *La economía subterránea en México*, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, Editorial Diana, México, 1986.

3. *Las empresas maquiladoras*

Un tercer grupo que habría que mencionar es el de los empresarios orientados hacia la maquila que, aunque tal vez tiendan a incorporarse al primer sector empresarial, constituyen todavía un grupo aparte de empresarios altamente expansivos, con una fuerte presencia de capital extranjero, pero también con abundancia de capitales medianos.

No parecen contribuir de manera sustancial al desarrollo del progreso técnico del país, debido a que su lógica básica es la de aprovechar el bajo costo de la mano de obra nacional para realizar parte de los procesos productivos que se integran al mercado mundial, y su influencia no es aún muy evidente en las organizaciones empresariales, aunque ya ha adquirido un peso importante en la región norte del país y sin duda sus necesidades se han integrado al proyecto modernizador.

III. PROBLEMAS Y TENSIONES EN EL NUEVO ORDEN

Los cambios arriba descritos han llevado a la conformación de un nuevo orden económico, político y social que se sostiene en una serie de premisas que no necesariamente garantizan su viabilidad a largo plazo. Esta viabilidad está sujeta a la permanencia de las alianzas, a la dinámica de los sectores empresariales involucrados en el proceso y a la capacidad del gobierno para dar respuesta a la presión diferenciada que ejercen los diversos grupos sociales sobre el modelo en su conjunto.

En cuanto a las posibilidades de supervivencia del nuevo modelo económico la situación general es inestable, aunque parece consolidarse una mejor perspectiva, según lo indica la expansión productiva de 1989. Hay, sin embargo, tensiones muy fuertes de corto plazo que pueden amenazar la hegemonía económica del grupo líder, y que se refieren básicamente a los problemas que surgen de la apertura comercial, por un lado, y del atraso en el ajuste de salarios y de precios relativos de los productos, por el otro.

Por lo tanto, hay algunos grupos que presionan para lograr que el déficit en la balanza comercial se resuelva mediante un ajuste cambiario, mientras que otros ejercen presiones para "aterrizar el PECE" y terminar con el rezago en los precios. Asimismo, el retraso salarial mantiene deprimido al mercado interno y afecta a buena parte del amplio grupo de empresarios que no orienta su producción hacia el exterior.

En otro nivel, y si aceptamos que el orden puede reproducirse en las condiciones dadas, cabe preguntarse si este nuevo empresariado que se configura en la última década está capacitado, por una parte, para desarrollar la esperada actividad emprendedora que se le demanda desde la vieja fase de sustitución de importaciones y, por la otra, para mantener

el liderazgo social alcanzado y profundizar la transformación política y económica del país.

De entrada hay que tomar en cuenta que, en su conjunto, el empresariado mexicano no llegó a su actual posición como consecuencia de haber alcanzado un alto grado de madurez y eficiencia en el período previo, sino, más bien, como consecuencia de la combinación de la vocación política de un sector empresarial muy localizado, con una enorme cantidad de factores vinculados a la crisis. De hecho, múltiples análisis del modelo proteccionista muestran que la contraparte del centralismo estatal fue un empresariado más acostumbrado a una ganancia rentística que a un comportamiento competitivo y shumpeteriano.

Así, a pesar de que, como vimos antes, hay fracciones que empiezan a aprovechar las nuevas condiciones, persiste en otras el argumento de la "crisis de confianza", que justifica sus demandas crecientes hacia el gobierno, sin sentirse obligados a una retribución a través de mayor productividad, inversión y creación de empleos. Por otro lado, el alto grado de concentración y oligopolización del grupo empresarial líder, hace imaginar como poco probable que se aliente la incorporación de nuevos empresarios o de innovaciones en las cadenas productivas.

Asimismo, persiste el circuito perverso de la deuda pública interna, que pone en manos de los acreedores nacionales del gobierno un monto equivalente a los 8 mil millones de dólares anuales por concepto de intereses, lo cual, sumado a la necesidad de prevenir otra fuga de capitales por "desconfianza", lleva a una política de altas tasas de interés real. Este parece un cuadro poco alentador para promover un comportamiento empresarial en el que se vinculen positivamente riesgo y ganancia con dinamismo económico, innovación, empleo y una mayor equidad en la distribución del ingreso.

El otro requisito para que el modelo social se reproduzca, parecería ser el del mantenimiento del acuerdo político logrado entre el gobierno y la dirigencia empresarial, mismo que está sometido a diversas tensiones, derivadas tanto del contexto económico y social en que se produce dicho acuerdo, como de las diferencias en el interior de los sectores que intervienen en él. La estratificación económica dentro del empresariado, ya señalada en páginas anteriores, se suma a factores de carácter ideológico e histórico que llevan a la existencia, tanto en la base de las organizaciones, como en el seno de la propia cúpula, de distintas tendencias políticas que amenazan con romper la aparente estabilidad empresarial.

Las divergencias en la cúpula se originan, en parte, por una cuestión de "estilo político", pero también por diferencias internas en torno a cuestiones programáticas, que tal vez se originen en la inconformidad de algunos sectores con las adaptaciones coyunturales del modelo económico propuesto originalmente. Dichas divergencias fueron notorias, durante los cambios de mesa directiva en 1989 y 1990, coyunturas en las cuales tanto la dirección del CCE como su cercanía con el grupo gobernante fueron pue-

tas en tela de juicio por parte de sectores que, también en la cúpula, tienden a establecer una posición más independiente respecto del poder estatal y que se identifican con ese proyecto que ha sido calificado por Luna y Tirado como "radical de derecha" o "populista de derecha".³²

Por su parte, y a pesar de las dificultades por las que atraviesa, el sector mediano y pequeño se ha sometido silenciosamente hasta ahora a la dirección hegemónica del grupo de los grandes y, en términos generales, no le ha opuesto un proyecto alternativo. No obstante, la inconformidad de pequeños y medianos empresarios con las consecuencias de la apertura comercial ha empezado a reforzar la acción de las cámaras de industria, que se orientan a resolver problemas sectoriales y de esa manera sustituyen en la gestión a un cce que evidentemente no se preocupa por los problemas de producción de los fabricantes de muñecas o de los zapateros de Guadalajara.

Los medianos y pequeños empresarios constituyen una clientela importante, que mucho tiempo constituyó la fuerza de la Canacina, pero que hoy empieza a derivar hacia otras organizaciones que le ofrezcan respuestas a sus problemas. Así, algunas demandas "neoproteccionistas" han sido recogidas, por ejemplo, por la más radical Asociación Nacional de la Industria de la Transformación, fundada por medianos empresarios recelosos del gobierno y procedentes de Nuevo León y del Valle de México, que hoy esgrimen las banderas del cierre parcial de la apertura y de la necesidad de reglamentar a los productos venidos del exterior, en beneficio del consumidor, mediante garantías y controles de calidad.³³

Tal vez en previsión de nuevas diferencias que debiliten la cohesión empresarial, la Coparmex ha estimulado la creación del sindicato de la microindustria, vista por el propio empresariado como alternativa al desempleo y como sustento social del neoliberalismo imperante. El recién creado sindicato nacional de la microindustria no llega por lo pronto al centenar de empresarios afiliados, pero a la larga puede transformarse en una disidencia importante hacia el interior del empresariado.

Finalmente, hay que tomar en cuenta las tensiones que se producen entre los empresarios y diversos sectores sociales, de las cuales, la más importante es la relativa al intento de cambio en las formas de negociación entre empresa y sindicatos, que hasta ahora han tenido resultados poco exitosos para la parte empresarial.

Esto último revela el carácter de las posibles tensiones que se pueden

³² En esa ocasión, la elección "provisional" del ex banquero Rolando Vega como presidente del máximo organismo empresarial, logró mantener la hegemonía del grupo y su calidad de interlocutor oficial del gobierno, pero evidenció la precariedad de la dirección política. *Cfr.*, para un análisis de las diversas tendencias, Jacobo, Luna y Tirado, "Empresarios, pacto político y coyuntura actual en México; *cit.*, también M. Luna, "Modernización y representación empresarial" en *Política*, suplemento de *El Nacional*, 18 de enero, 1990.

³³ *Cfr. Excelsior*, enero a abril de 1990.

generar a mediano plazo entre la dirigencia empresarial y la burocracia política, en la medida en que las funciones consensuales y equilibradoras del Estado obliguen a reducir los privilegios empresariales, en beneficio de una sociedad que ha estado sometida a condiciones difíciles por un período sumamente largo (la llamada “extrema pobreza” constituye una frontera social de todo el modelo que afectaría sus posibilidades de reproducción). En ese caso, se pondría a prueba la flexibilidad del acuerdo con el Estado que, en una tendencia opuesta a lo anterior, está continuamente sometido a la exigencia de mayores concesiones al capital privado.

En el mismo sentido, habría que señalar como posibles obstáculos a la reproducción del modelo, las contradicciones políticas que se derivan del avance en la democratización del país, y que eventualmente conducen a enfrentamientos con sectores populares descontentos que orientan sus demandas a través de los partidos de oposición. Aquí la tensión se da entre, por un lado, un modelo orientado fundamentalmente por la acumulación de capital y el fortalecimiento de grupos económicos y, por el otro, la posibilidad abierta por la democracia de que el interés de las masas reoriente dicho modelo. Un endurecimiento en este sentido, por parte del gobierno o de los empresarios, llevaría a revivir situaciones autoritarias y a reforzar la verticalidad política criticada por el propio proyecto empresarial.

Alguien nos comentaba recientemente que había abandonado el tema de investigación de los empresarios porque éstos habían dejado de ser interesantes cuando llegaron al poder. Tal vez una posible conclusión de este trabajo sea la de que vivimos un nuevo orden que, a pesar de su apariencia estructurada, se sostiene aún con relativa precariedad. Así, el nuevo liderazgo empresarial está condicionado por una serie de problemas económicos y políticos que abren una nueva cantidad de interrogantes sobre el tema y obligan a estudiar aún más a fondo a este factor económico y político que hoy otorga sentido al proyecto nacional. Deberíamos tal vez responder que, hoy que han “llegado al poder”, los empresarios son aún más interesantes.