

TRANSFORMACIONES DEL CORPORATIVISMO EMPRESARIAL Y TECNOCRATIZACIÓN DE LA POLÍTICA

MATILDE LUNA

En otros trabajos sobre los conflictos entre el gobierno y los empresarios a partir de los años setenta hemos visto que el escenario político-administrativo constituye un espacio central de la dinámica de esos conflictos y en general de las relaciones entre el Estado y los empresarios (véase principalmente Luna, 1983; Luna y Tirado, 1984; Luna, Millán y Tirado, 1985). Hemos encontrado que uno de los antecedentes claves de la irrupción del empresariado en el escenario político partidario, principalmente a raíz de la nacionalización bancaria, fue precisamente la problematización de las formas dominantes de relación entre el gobierno y los empresarios, esto es, las relaciones económico corporativas que se dan en el marco de la administración estatal. Sin embargo, hemos insistido, la presencia empresarial en el terreno político partidario, si bien tiene antecedentes y consecuencias importantes (véase Luna y Tirado, 1985), no excluye el problema por redefinir la modalidad administrativa que habrá de regir las relaciones entre el gobierno y los empresarios.

Así, al estudiar el conflicto de los inicios de los ochenta, detectamos la emergencia de una disputa por la planeación, en la cual los representantes del empresariado se orientaban al establecimiento de un régimen de representación bipartita para la toma de decisiones, en la cual estuvieran representados el gobierno y los empresarios. Esta propuesta se hizo más transparente cuando los empresarios protestaron por las reformas constitucionales de Miguel de la Madrid, en particular por el reconocimiento de un tercer sector —el sector social— y la rectoría del Estado “entendida como rectoría del gobierno”, a propósito de la reglamentación de la planeación (véase Luna, Millán y Tirado, 1985).

Destaca que en este desacuerdo lo que está en juego no es la existencia misma de la planeación sino su modalidad específica. En este contexto los empresarios demandan decisiones técnicas y no políticas. Esta demanda se encuentra estrechamente vinculada con la aparición de un nuevo tipo de corporativismo empresarial.

El objetivo de este trabajo es apuntar algunos elementos del significado de la tecnocratización de la política, por medio de una rápida

vision retrospectiva del corporativismo y la planeación en México. Esta visión permite, por una parte, observar las características específicas de estas configuraciones institucionales en la coyuntura actual, y por otra contribuye a entender el interés empresarial en un mecanismo propio del Estado intervencionista, a pesar de las constantes críticas a este tipo de Estado. Se utiliza también una dimensión ideológica: la que se refiere a la producción de símbolos de integración¹ en la consolidación de un nuevo régimen corporativo, que en nuestro caso se refiere a la tecnocratización de la política.

En el sistema político mexicano contemporáneo, la continuidad del régimen corporativo, esto es, de la representación basada en la ubicación de los distintos agentes en la estructura productiva, no ha tenido una significación única, sino que presenta variaciones importantes en función del sector social en cuestión, de los valores en los cuales se funda y en general de las particulares relaciones entre el gobierno y los empresarios en un momento dado.

Por su parte, el aparato administrativo muestra también modificaciones, como es el impulso que en los últimos años ha tenido la planeación como estrategia de formulación de políticas públicas, y que principalmente a partir del gobierno del presidente López Portillo se apoya de manera importante en discursos que oponen una racionalidad política —“populista”— a una racionalidad técnica. Se propone sin embargo, una “planeación democrática”.

Tanto las transformaciones del régimen corporativo como las del aparato administrativo tienen una temporalidad y una dinámica propias, es decir, unas no son causa directa de las otras, y en sus modificaciones intervienen una gran variedad de factores de distinta naturaleza. Sin embargo, las relaciones entre los agentes públicos y privados imprimen significados específicos a uno y otro sistema.

Desde esta perspectiva de las relaciones entre los empresarios y el gobierno, la tipificación de las modalidades del corporativismo empresarial y la planeación gubernamental intentan contribuir a entender las implicaciones de la disputa por la planeación, concebida como espacio institucional de toma de decisiones que son, por naturaleza, públicas. Se privilegia aquí la posición empresarial respecto al problema.

¹ Esta dimensión se encuentra sugerida en un trabajo de Claus Offe (1972: 87) en el que se refiere a diferentes tipos de organizaciones; respecto a uno de éstos dice: “De hecho, el propósito de asociarse no es la representación de los intereses políticos de sus miembros, sino su disciplina y la creación de símbolos de integración”. Me parece que este problema es relevante para cualquier tipo de organización, principalmente en el proceso de constitución o cambio.

1 El corporativismo empresarial

El corporativismo como forma de representación tiene sus bases jurídicas en los artículos 73 y 123 de la Constitución Política. En el primero se establece el derecho de obreros y patrones “para coaligarse en defensa de sus intereses” y en el segundo se habla del “equilibrio entre los factores de la producción” y la armonización de los derechos del trabajador y los del capital por el Estado.

En este marco jurídico, el proceso de consolidación del Estado mexicano postrevolucionario marcó dos diferencias en función de los sectores sociales en cuestión. La primera se refiere a la estructura política —el partido del gobierno— en la cual se inserta el corporativismo de los llamados sectores obrero, campesino y popular, frente a un confinamiento al ámbito económico administrativo del sector empresarial. La segunda diferencia se refiere a las funciones principales que habrían de tener estas estructuras: mientras que para el primer conjunto destacaría la función de control, para el sector empresarial destacaría la función de participación en las decisiones bajo la fórmula de mecanismos de consulta. En particular, a finales del período cardenista, se instituye una comunicación más o menos informal pero permanente entre los empresarios y el gobierno, bajo esta fórmula.

Ha sido de tal manera dominante esta relación económico administrativa, que en momentos de conflicto entre el gobierno y los empresarios, como en los gobiernos de López Mateos, Echeverría y López Portillo, se encuentran frecuentes quejas de los empresarios por no haber sido “consultados en las decisiones que les concernían”. Y no es casual así encontrar en los documentos empresariales resultantes de esas tensiones, un capítulo especial dedicado a la forma en que deberían producirse las políticas públicas bajo el título de planeación. Retomaremos este punto más adelante, ahora observaremos algunas diferencias significativas en el interior del corporativismo empresarial.

Las organizaciones empresariales pueden ser divididas en dos grandes conjuntos: el primero es el de las organizaciones especializadas como Concamín (Confederación Nacional de Cámaras de Industria), Concanaco (Confederación Nacional de Cámaras de Comercio) y la Asociación de Banqueros de México. El segundo conjunto es el de las organizaciones complejas, aquellas que concentran intereses diversos como son la Coparmex (Confederación Patronal de la República Mexicana), el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN) y el Consejo Coordinador Empresarial (CCE).

Estas organizaciones complejas han surgido en momentos de alta tensión entre el gobierno y los empresarios, y en su creación ha tenido

una activa participación la combativa facción norteña. La Coparmex surge en 1929, oponiéndose al artículo constitucional 123 y destaca su actividad crítica en los gobiernos de Cárdenas, López Mateos, Echeverría y a principios de los ochenta frente a la nacionalización bancaria; el CMHN se crea durante el gobierno de López Mateos y el CCE durante el de Echeverría. A excepción de la Coparmex que es reconocida por la Secretaría del Trabajo, las otras dos no tienen un reconocimiento formal en el aparato administrativo estatal, quedando en principio su participación sujeta a la discrecionalidad gubernamental.

Una característica central de este segundo conjunto de organizaciones es su filiación voluntaria, a diferencia de la filiación compulsiva de las agrupaciones del primer conjunto. Respecto a la magnitud de sus bases sociales, destaca el carácter eminentemente selectivo del CMHN, el cual cuenta con 32 afiliados, considerados como los representantes máximos de la cúpula empresarial. La Coparmex y el CCE por otra parte, son organizaciones masivas: la primera cuenta con 35 000 afiliados y la segunda, que incluye a los dos conjuntos aquí diferenciados, cuenta con 530 000 afiliados (datos tomados de Tirado, 1984).

Por sus características, a este segundo conjunto corporativo pertenece la Cámara Americana de Comercio (Camco), fundada en 1917. En los años treinta, bajo un nuevo estatuto, esta organización abre sus puertas tanto a empresarios mexicanos como a extranjeros de otras nacionalidades distintas a la estadounidense, y llega a los años setenta con una filiación de 2 100 miembros de los sectores de servicios, comercio, finanzas e industria, incluyendo a los principales grupos financieros privados mexicanos y a grandes grupos industriales y comerciales nacionales y extranjeros (véase Ortega, 1975).

Dadas estas particularidades de las organizaciones empresariales complejas, podemos hablar de la existencia de una suerte de corporativismo político y privatista, en el cual el CCE representa un caso especial.

El CCE, a pesar de no tener un reconocimiento formal del gobierno, ha mantenido desde su creación una presencia pública continua, y en materia económica se ha convertido en el interlocutor privilegiado del gobierno (véase Gaspar, 1984).

Por otra parte existe una voluntad manifiesta en los documentos del CCE y en las declaraciones de sus dirigentes de trascender la naturaleza particularista propia del régimen corporativo (algunos de cuyos elementos veremos a continuación). A esta voluntad se ha sumado la capacidad para involucrar a otros sectores sociales en sus enfrentamientos con el gobierno, como quedó demostrado al final de los dos

últimos períodos presidenciales (Tirado y Luna, 1984, respecto al período de Echeverría, y Luna, Millán y Tirado, 1985b: 13-15; respecto a la nacionalización bancaria). Incluso, algunos de sus máximos dirigentes se han acercado al partido de oposición (véase Luna y Tirado, 1985a: 65-77). Si bien con esto el CCE parece recuperar elementos de la historia política empresarial, también aparecen elementos nuevos.

El CCE prácticamente integra al conjunto de las organizaciones empresariales, poniendo de manifiesto la disciplina alcanzada por el empresariado mexicano. Ante esta situación parece como central otra dimensión analítica de la organización: aquella que se refiere, no ya a sus funciones (sean de control, representación o participación), sino a su posición como productora de símbolos de integración.

2 EL CCE y la tecnocratización de la política

De la confluencia de dos líneas de acción —en términos amplios—, una económico corporativa y otra político corporativa, emerge una demanda central del CCE: la tecnocratización de la política. El primer modelo de acción, adoptado por organizaciones como Concamín, manifiesta una prudencia singular ante las decisiones gubernamentales y una abstinencia política. El segundo modelo, adoptado por organizaciones como Coparmex, se caracteriza por un tipo de acción combativa y renuente a renunciar a la política. Como síntesis de ambos modelos el CCE se pronuncia por una racionalidad técnica que norme las negociaciones y acuerdos con el gobierno y en particular las formas de elaboración de las políticas públicas.

Recuperando el pasado, el CCE reconoce en esta demanda su confinamiento administrativo, pero al mismo tiempo, bajo una cobertura técnica expresa posiciones que son eminentemente políticas. Esta cobertura técnica se expresa en las características de la estructura básica de la organización, en la concepción del marco que habrá de regir las relaciones entre el gobierno y los empresarios y en la concepción del lugar que habrá de tener el empresariado en el conjunto social. Sorprende, por otra parte, el reconocimiento del Estado intervencionista que aquí sin embargo se articula de modo particular.

En cuanto a su estructura organizativa, el CCE integra —se señaló antes— al conjunto de las organizaciones especializadas y complejas, pero además contiene otro conjunto de organizaciones que conforma su núcleo central, tales como el CEESP (Centro de Estudios Económicos del Sector Privado), el CEMAI (Consejo Económico Mexicano para

Asuntos Internacionales) y el CES (Centro de Estudios Sociales). Algunos de estos organismos fueron creados por el CCE y otros fueron adoptados. Este núcleo configura una especie de cerebro de la organización en donde se elaboran estudios especializados sobre problemas internacionales, económicos, sociales y jurídicos. A raíz de la creación del CCE, éstos se presentan públicamente como voceros de la clase, aunque en términos generales expresan las opiniones del empresariado económica y políticamente más agresivo.

El CEESP fue creado en 1963 con los propósitos de “llevar a cabo investigaciones sobre problemas económicos; facilitar el desenvolvimiento del empresariado mexicano en el campo del comercio internacional; preparar y recabar indicadores que permitan analizar la situación de las empresas privadas; elaborar publicaciones sobre temas económicos y otros similares” (Concamín, 1973: 33). A partir de 1975, ya en el marco del CCE, el CEESP tendrá además la función de seleccionar información “adecuada”, mediante profesionales “adecuados” para incidir en el “campo masivo de la opinión pública” (véase del CCE, “Anteproyecto de un programa para crear una imagen adecuada y fidedigna del sector empresarial en México”, *Excélsior*, 21 de mayo de 1975).

El Consejo para Asuntos Internacionales (CEMAI), con antecedentes en 1951 bajo el nombre de “Secretariado Mexicano de Relaciones Internacionales” y en 1957 bajo la denominación de “Comité Coordinador de Actividades Internacionales de la Iniciativa Privada”, se constituye como asociación civil en 1968, con el patrocinio de Concanaco, Concamín, ABM y Coparmex. En términos de sus estatutos, esta organización constituye

la representación empresarial mexicana al más alto nivel y tiene como objeto coordinar, dentro de un marco de amistad y solidaridad social y en base a la premisa de que en la persona radican los atributos generadores del progreso, las actividades internacionales del sector empresarial mexicano y facilitar el diálogo permanente con los sectores empresariales organizados de otros países, todo con miras a incrementar las actividades económicas de México, con las demás naciones de la tierra.

Aquí, una expresión elocuente del internacionalismo empresarial.

Por último, el Centro de Estudios Sociales, que al igual que le ocurre el Centro de Estudios Legislativos tiene una presencia menos visible, ha estado en general bajo la dirección de la facción más dura del empresariado. Con una marcada influencia de Coparmex, este organismo ha venido trabajando la dimensión cívica de la acción empresarial, en el marco de una mezcla de doctrina liberal y humanismo católico. Incluso, uno de sus dirigentes expresó en una ocasión que el

empresariado debería disputar a la Iglesia temas como “la pobreza” (!).

En el terreno de las relaciones entre el gobierno y los empresarios, éstos han demandado relaciones técnicas y no políticas. La demanda de una racionalidad técnica ha tenido al menos dos direcciones: por una parte, la condena a las políticas gubernamentales calificadas como populistas y en general referidas a políticas de carácter social; por otra parte, y en términos positivos, se define un modo de relación en la toma de decisiones bajo la fórmula de la planeación.

Con antecedentes en la *Carta Económica Mexicana* de Concamín, aprobada en marzo de 1964, la *Declaración de Principios* del Consejo Coordinador Empresarial reconoce la planeación gubernamental. En términos comparativos, el segundo documento admite una planeación indicativa para el sector privado y añade que se deberá contar “con mecanismos *eficientes* de consulta y *participación*, y que la planeación no deberá convertirse en instrumento de presión política. Hemos apuntado en otros trabajos que en el contexto de los conflictos entre el gobierno y los empresarios, este último elemento apunta a la constitución de un régimen de representación corporativa de tipo bipartito (véase principalmente Tirado y Luna, 1984), esto es que contemple la presencia del gobierno y los empresarios en la toma de decisiones. Pero la demanda empresarial va más allá: indica la subordinación de la primacía de lo general a lo particular.

La demanda de participación empresarial en las decisiones se apoya en tres elementos: el principio de subsidiariedad, la oposición a “la lucha entre las clases” y a la discrecionalidad gubernamental.

El principio de subsidiariedad establece que la actividad estatal deberá ser complementaria, limitada y transitoria; subordinada a la libre empresa y a la economía de mercado (véase Casar y Peres, 1985). Pero es también un principio “administrativo, ético, jurídico y social” (véase Millán, 1984, 28-29).

Por otra parte, en los documentos del CCE se afirma “que la lucha entre las clases como principio es un elemento antisocial”. Esta afirmación sería seguida por el rechazo a la existencia de un tercer sector, el “sector social” reconocido en las reformas constitucionales de Miguel de la Madrid. En términos positivos se propone la desestructuración de los ya limitados mecanismos de participación popular, como medio para despolitizar la administración, y la subordinación de sus intereses a la “iniciativa privada”, como medio para tecnocratizar la política. Así, si bien se habla de un organismo nacional de planeación en el cual estén representados todos los sectores, se desconoce la especificidad de los diversos intereses sociales. De esta manera, se incluye bajo el término de iniciativa privada a los diferentes sujetos sociales.

Por último, como condición de un principio de racionalidad técni-

ca, se establece que “es requisito indispensable la existencia de un régimen jurídico que sustituya las facultades discrecionales en materia económica por preceptos claros y precisos”. A la luz de las previas intervenciones, esta condición entraña la eliminación de la política y su sustitución por reglas rígidas de decisión, donde la voz, el voto y el veto empresarial condicionen la voluntad general.

El impacto de estas propuestas en la política institucional del gobierno, a partir del gobierno de López Portillo ha sido importante. Sin embargo, persiste un desacuerdo que desde la óptica empresarial se expresa como una oposición entre planeación totalitaria y planeación democrática, que pone en evidencia la disputa por este espacio de participación.

Si bien la planeación se instituye con el Estado posrevolucionario, su significado ha variado en el curso de su historia. Es particularmente a raíz de la nacionalización bancaria que este ámbito adquiere una relevancia estratégica para la toma de decisiones.

A continuación se apunta muy brevemente la trayectoria de la planeación en México y elementos de su significación actual.

3 La planeación gubernamental

La planeación como estrategia global de formulación de políticas públicas atraviesa por tres grandes etapas. En la primera, que va de 1933 a 1940, se elaboran los dos primeros planes sexenales. Podría decirse que en la formulación de estos planes de carácter global privó una racionalidad principalmente política: con ellos se intentaba dar continuidad a las políticas adoptadas por los previos gobiernos, y en ellos la participación del partido como tal, así como el involucramiento de las fracciones políticas de entonces, fue fundamental. Cabe señalar que si bien en el segundo plan de desarrollo intervino la administración central del gobierno por medio de una división de planeación, ésta dependía de la Secretaría de Gobernación.

Después de la elaboración del segundo plan sexenal en 1938, no es sino hasta 1953 que reaparecen nuevos intentos de planeación nacional, aunque, comparados con los anteriores, sumamente limitados.

En el período que va de 1953 a 1970 se formularon tres documentos que se apoyaron en una racionalidad eminentemente económica. Éstos fueron: el Programa Nacional de Inversiones 1953-1958, el Plan de Acción Inmediata 1962-1964 y el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 1966-1970. Estos planes fueron elaborados en el pro-

pio seno de la administración central y bajo un dominio estratégico de las agencias económicas gubernamentales; se limitaron en buena medida a la planeación de las inversiones, principalmente las del sector público. Destaca también el hecho de que los dos primeros documentos fueran solicitados y supervisados por instituciones financieras extranacionales: el primero por el Banco Interamericano de Desarrollo, el segundo por el Banco Mundial; por otra parte, su discusión se mantuvo en el secreto.

Aunque con la creación de la Comisión Nacional de Inversiones en 1954 y posteriormente la creación de la Secretaría de la Presidencia, en 1958, se evidencia la necesidad de crear un organismo técnico de coordinación que guardara cierta distancia de los intereses económicos y políticos inmediatos, y si formalmente esta última agencia estaría a cargo de la confección de la política gubernamental general, el hecho es que en la formulación de las políticas de desarrollo, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México y la Nacional Financiera, mantuvieron un poder de decisión estratégico en este período, principalmente por medio de las políticas presupuestaria, crediticia y monetaria, y de un poder discrecional de la SHCP para asignar recursos prioritarios (véase sobre este particular: Benett y Sharpe, 1979: 30-72; Secretaría de Programación y Presupuesto, 1980; Shafer, 1966).

La principal base social de estas agencias gubernamentales estuvo constituida por los poderosos grupos financieros consolidados en las décadas de 1940 a 1970, y dada la adicción creciente al endeudamiento externo, particularmente a partir de los años sesenta, los organismos financieros externos —públicos y privados— desempeñarían también un papel importante en la formulación de las políticas de desarrollo.

Desde una amplia perspectiva, el gran poder consolidado por lo que podría denominarse el eje financiero (público y privado) en la definición de las políticas de desarrollo entra en crisis en los años sesenta.

No obstante el sensible crecimiento y concentración experimentados por los grupos financieros privados en los años setenta, las disputas en el interior de la administración central, las erráticas decisiones gubernamentales, la emergencia y caída del pacto tripartita, así como los conflictos entre el gobierno y los empresarios en el período de Echeverría revelan —entre otros aspectos— el deterioro de las estructuras de decisión (descripciones más puntuales de los desacuerdos entre las agencias gubernamentales económicas y de éstas frente al Presidente pueden encontrarse en Luna, 1983; Saldívar, 1980 y Tello 1979). La hiperpolitización de la administración contribuyó en buena medida a la creación de la Secretaría de Programación y Presupuesto

en los inicios del gobierno de López Portillo, que pareció ser al fin la concreción efectiva del proyecto lopezmateísta de 1958.

Podría entonces decirse que con la reforma administrativa de 1977 se inicia una tercera aunque muy corta etapa de la planeación. A diferencia de la planeación del primero y segundo períodos aquí distinguidos, aquélla descansa de manera importante en un principio de racionalidad técnica, frente a los demonios del populismo, la corrupción y los caprichos monárquicos.

La repolitización de la administración en este período fue subterránea y difusa, en buena medida gracias a la abundancia de recursos producto del *boom* petrolero; sin embargo, no fue así su resultante: la nacionalización bancaria en septiembre de 1982.

La nacionalización representó un golpe directo al eje financiero, al desproveerlo de sus bases sociales dominantes, y es entonces cuando la planeación se torna un espacio estratégico fundamental desde la perspectiva del capital, para incidir en la toma de decisiones, y es en este contexto significativo el debate por su forma y contenidos.

Como espacio de participación en las decisiones y producción del consenso, la importancia de la planeación se ha magnificado por su carácter amplio, por su rango constitucional —recientemente otorgado—, pero también por ser condición de una fluida relación con la poderosa banca internacional.

Si bien los movimientos hacia la reprivatización bancaria y la fuerza de los organismos financieros internacionales son condicionantes de la importancia de este espacio para determinar las prioridades nacionales, la planeación representa hoy una alternativa estructural en disputa para la toma de decisiones.

4 A manera de conclusiones

El dominio del eje financiero en la formulación de las políticas de desarrollo nacional experimenta, a partir de los años setenta, un proceso de descomposición y desarticulación que culmina con la nacionalización bancaria al desproveerlo de sus bases sociales más importantes.

Aún cuando la restructuración de los aparatos de decisión y sus modalidades están por definirse, la planeación se ha convertido en un espacio alternativo de representación y formulación de políticas públicas.

De aquí, nos sorprende que los coqueteos empresariales con el

neoliberalismo, con su cultura antiestatista e individualista, sean compatibles con formas de intervencionismo estatal y fórmulas corporativas. Los experimentos de planeación en México muestran, por otra parte, que incluso la elaboración de planes de desarrollo ha estado en momentos vinculada claramente con requerimientos de la banca internacional, la cual ha sostenido estrategias monetaristas aberrantes.

Parece entonces que el entusiasmo por el liberalismo y la modernización están todavía lejos de significar la decadencia de fórmulas corporativas e intervencionistas. Sin embargo, como se ha tratado de mostrar aquí, sus modalidades y contenidos han cambiado.

Bien dice Valdez (1984) que “los sueños de la modernización producen monstruos”. En esta ocasión, con un signo tecnocrático —“antipolítico”— el Consejo Coordinador Empresarial integró a muy diversas organizaciones, involucrándolas en un nuevo proyecto corporativo de corte privado. Entre sus elementos destacan la absorción de su pasado apolítico: administrativo, a la vez que su significación política se magnifica, y aún más, absorbe la cultura nacional estatista bajo la fórmula de la planeación; se demanda el establecimiento de reglas rígidas de decisión, la obligatoria planeación de los recursos estatales, y haciéndonos recordar el corporativismo del régimen fascista, se propone un órgano de representación que con el título de iniciativa privada integre al conjunto social sin reconocer la especificidad de los distintos intereses. El sometimiento de la voluntad general se complementa con el principio de subsidiariedad.

En términos breves, el proyecto empresarial aquí contenido pretende eliminar la política como construcción del futuro y juego de las diferencias.

Cabe señalar, por último, que si bien el énfasis apolítico y la adopción de un lenguaje técnico pretenden cubrir las debilidades empresariales en el terreno político partidario, las veleidades de esta naturaleza no han sido abandonadas.

Bibliografía

- Bennet, D. y K. Sharpe: (1979), "El Estado como banquero y empresario: el carácter de última instancia de la intervención económica del Estado mexicano, 1917-1970", en *Foro Internacional*, vol. 20, núm. 1, México, El Colegio de México, julio-septiembre.
- Casar, M. A. y Peres, W.: (1985), Proyecto empresarial y alternativas de estructuración de la economía, inédito.
- Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos: (1973), *Integración, organización, funciones, objetivos*, México.
- Consejo Coordinador Empresarial: (1975), "Anteproyecto de un programa para crear una imagen adecuada y fidedigna del sector empresarial en México", en C. Arreola, *Los empresarios y el Estado*, Sepochentas, Fondo de Cultura Económica, México, 1981, apéndice.
- Consejo Coordinador Empresarial: (1975), "Declaración de Principios", en C. Arreola, *Los empresarios y el Estado*, Sepochentas, Fondo de Cultura Económica, México, 1981, apéndice.
- Gaspar, G.: (1984), La propuesta empresarial en América Latina. El caso del Consejo Coordinador Empresarial Mexicano (1975-1981), inédito.
- Luna, M. (1983), "Las transformaciones del régimen político mexicano en la década de 1970", en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 45, núm. 2, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, abril-junio.
- Luna M. y R. Tirado: (1984), "Los empresarios y el gobierno: modalidades y perspectivas de relación en los ochenta", en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 46, núm. 2, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, abril-junio.
- Luna, M. y R. Tirado: (1985a), "Los empresarios se deciden", en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, núm. 120, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, abril-junio.
- Luna, M., R. Millán y R. Tirado: (1985b), Una nueva voluntad política: los empresarios en los inicios del gobierno de Miguel de la Madrid, inédito.
- Millán R.: (1984), "El concepto empresarial de sociedad civil", en *Estudios Políticos*, vol. 3, núm. 2, México, Centro de Estudios Políticos, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, abril-junio.

- Offe, C.: (1972), "Political authority and class structures. An analysis of late capitalist societies", en *International Journal of Sociology*, 2(i).
- Ortega, S.: (1975), La Camco-México: historia y evolución, inédito.
- Saldívar, A.: (1980), *Ideología y Política del Estado Mexicano (1970-1976)*, México, Siglo XXI.
- Secretaría de Programación y Presupuesto (1980), *La reforma administrativa*, documento.
- Shafer, R.: (1966), *México: mutual adjustment planning*, Nueva York, Syracuse University Press.
- Tello C.: (1979), *La política económica de México, 1970-1976*, México, Siglo XXI.
- Tirado, R.: (1984), "Semblanza de las organizaciones empresariales mexicanas", en *Estudios Políticos*, vol. 3, núm. 1, México, Centro de Estudios Políticos, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, enero-marzo.
- Tirado, R. y M. Luna: (1984), La politización de los empresarios, 1970-1982, inédito.
- Valdez, F.: (1984), "Los sueños de la modernidad producen monstruos", en *El Buscón*, núm. 8, México.