

# **Los empresarios y la crisis. Tendencias en la reformulación de las relaciones entre el gobierno y el sector privado**

**Matilde Luna\***

**La** coyuntura de la sucesión presidencial en 1994 y la aguda crisis económica que la sucedió, ofrecen un panorama particularmente interesante para observar cambios en las estrategias de acción colectiva de los empresarios y para analizar las tensiones producidas a raíz de la reformulación del modelo de desarrollo, marcado por políticas de liberalización de los controles gubernamentales y la apertura de las fronteras bajo el esquema de la globalización.

**\*Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.**

En el marco de la aparición en este periodo, de nuevos actores empresariales, nuevas alianzas internas y renovados discursos y estrategias de acción del sector privado, un fenómeno que llama la atención es lo que de manera muy simplificada podría verse como una inversión de los valores del gobierno y de los empresarios: mientras que el primero pugna -no sin inconsistencias- por la liberalización (reclamo característico del sector privado, particularmente acentuado en el primer quinquenio de los años ochenta), importantes sectores empresariales demandan una amplia intervención gubernamental en la conducción de la economía y en la organización de la sociedad.

Se van a analizar las características de este fenómeno y explorar sus posibles consecuencias para la reestructuración de las relaciones entre el gobierno y los empresarios, en un ambiente que parece dejar atrás, muy rápidamente, las virtudes del mercado como ordenador de la sociedad, o en otros términos, parece dejar atrás una mera controversia ideológica polarizada en torno al Estado y el mercado, para atender los complejos problemas que involucran el tránsito de un modelo a otro.

La idea central es que estos fenómenos apuntan a una configuración que de manera inédita articula elementos del Estado y del mercado. De manera más específica, pareciera que una vez asumido el valor de la competencia -elemento propio del mercado- por amplios sectores del empresariado, se requieren condiciones de igualdad de oportunidades para competir que sólo puede generar un Estado interventor de nuevo tipo. La configuración resultante de esta tensión, parece también requerir una sólida red institucional que implica cambios en las estrategias de formulación de políticas públicas, así como cambios en los actores -en nuestro caso los empresarios- y sus órganos de representación, de manera tal que permitan el flujo de la interacción entre los ámbitos público y privado. Estos procesos, particularmente los de carácter institucional, están lejos de haberse normalizado o regularizado, sin embargo se bosquejan ya algunos de sus contenidos.

El objetivo es hacer una caracterización de un conjunto de conflictos y tensiones localizados, que se suceden entre 1990 y principios de 1995, entre los empresarios y entre éstos y el gobierno, que si bien no tienen la espectacularidad de las crisis precedentes entre el gobierno y los empresarios que aparecen en la primera parte de la década de los setenta o en la primera de los ochenta, sí parecen tener consecuencias similares en lo que hace a su impacto en las estrategias de formulación de políticas públicas y en las transformaciones del empresariado como actor colectivo.

Para analizar las tendencias que aparecen en el horizonte político respecto a estos problemas, el trabajo se ha dividido en cinco apartados. El primero, se refiere a los patrones de cambio seguidos en coyunturas de conflicto precedentes, con el fin de identificar comparativamente las características propias y los elementos más novedosos del periodo bajo estudio; el segundo y el tercero, se refieren, respectivamente, a las condiciones y características de las

tensiones del período 1990-1995; y el cuarto y quinto apartados se concentran en los elementos que definen a los nuevos o renovados actores empresariales, en el marco de una nueva estrategia participativa. Por último, las conclusiones, exploran el posible impacto de este cuadro político en la reformulación de las relaciones entre el gobierno y los empresarios.

Se intenta hacer un balance y retomar algunos de los hallazgos contenidos en investigaciones realizadas en los últimos años sobre el tema de las relaciones entre el gobierno y los empresarios, tanto de otros analistas como propias. De aquí las referencias a diversos trabajos, en los que el lector puede encontrar un desarrollo más amplio de problemas aquí tratados desde una perspectiva de carácter más analítico y general.

Cabe anotar que en el terreno político en sentido estricto, es decir, en el ámbito partidario y electoral, en el que los empresarios intervienen de manera mucho más amplia y abierta desde la segunda mitad de la década de los ochenta, estos han seguido siendo muy activos tanto en el Partido Revolucionario Institucional (PRI) como en el Partido Acción Nacional (PAN). Sin embargo me concentro en los cambios habidos en la acción empresarial en el campo de las políticas públicas, por considerar que desde principios de los años noventa han ocurrido tensiones de gran alcance.

## **1. Las coyunturas de cambio**

La periodización en los estudios sobre los empresarios y la política ha estado marcada por sus conflictos con el gobierno. A éstos se ha dedicado la gran parte de la literatura sobre el tema. Si se retoman estos análisis desde una amplia perspectiva histórica, puede apreciarse que esta preferencia metodológica tiene un importante fundamento empírico, ya que es en esos conflictos agudos o crisis en los que se manifiestan cambios notables en los empresarios como actores colectivos, que particularmente se expresan en la creación de nuevos organismos de intermediación de intereses y/o en cambios en sus estrategias de acción, que adquieren un alto grado de institucionalización y que reflejan, en mayor o menor medida, tensiones en la representación de intereses empresariales.

La estrecha relación entre situaciones de conflicto crítico y la emergencia de nuevos actores colectivos, puede observarse muy claramente con las grandes crisis en las relaciones entre el gobierno y los empresarios acontecidas en las últimas décadas. Así, puede mencionarse la creación del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, a raíz del conflicto con el gobierno del presidente Adolfo López Mateos, y la fundación del Consejo Coordinador Empresarial, como consecuencia de la confrontación con el gobierno del presidente Luis Echeverría Álvarez. Se trata

de asociaciones de muy diverso tipo pero que sin duda han tenido una gran influencia en la conducción del gobierno. Mientras que la primera agrupa selectivamente a una parte importante de los más destacados directivos de empresas y grupos económicos, la segunda afilia a las principales asociaciones empresariales nacionales.

Por otra parte, un cambio radical en las estrategias de acción colectiva, se muestra con la crisis de representación del sector privado que experimenta como consecuencia de la nacionalización de la banca, y que deriva en una legitimación de la acción empresarial como acción política. Este acontecimiento modifica sensiblemente las bases del pacto social fundado en un equilibrio formal de poder económico y de poder político entre los principales actores de dicho pacto, en el cual, mientras que el sector obrero carecía del poder económico pero tenía acceso al poder político a través de su incorporación al PRI, el sector empresarial estaba excluido formalmente del quehacer político, siendo su acción legítimamente reconocida la de carácter económico administrativo.

Los tres conflictos enunciados responden a grandes reformas gubernamentales (en los dos primeros casos) o a acciones (en el caso de la nacionalización bancaria), de carácter estatista.

Otro elemento que distingue a estas tres coyunturas es que si bien los empresarios no constituyen un bloque homogéneo y pueden encontrarse importantes diferencias político-ideológicas entre ellos, su "blanco" principal lo constituye el gobierno.

El caso más reciente es la emergencia de dos nuevas corrientes políticas que aparecen dominando el escenario político nacional a raíz del conflicto por la nacionalización bancaria: la "liberal tecnocrática", representada por las organizaciones más elitistas como el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios y las asociaciones del sector financiero (la Asociación Mexicana de Bancos, la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa y la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros), y la corriente "liberal conservadora", representada principalmente por la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) y la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco-Servitur), frecuentemente apoyada en sus posiciones por el Consejo Nacional Agropecuario (CNA). Aunque la primera corriente tendió más a la negociación que al enfrentamiento, como lo hizo la "liberal conservadora" con un discurso que atacó los pilares del sistema político establecido (el presidencialismo, el partido único, la inconformidad de la sociedad civil), ambas, reclamaron al gobierno en el curso de la década de los ochenta la desestructuración del viejo Estado interventor.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Para una amplia documentación de los procesos aludidos en esta parte y el registro de la literatura respectiva, véase M. Luna. *Los empresarios y el cambio político. México 1970-1985*, México, ERA/IISUNAM, 1992.

## 2. Las condiciones del conflicto en los años noventa

Las tensiones en los años noventa responden, a diferencia de los grandes conflictos de las décadas precedentes, a lo que podría denominarse un impulso modernizador de carácter privatista, que por su magnitud y consecuencias repercute en la desestabilización de las estructuras consolidadas de representación de intereses, y dan lugar, a semejanza de las anteriores crisis, a la emergencia de nuevos o renovados actores empresariales.

A diferencia también de las crisis previas, que adquirieron una gran espectacularidad, se trata de conflictos localizados en torno a problemas específicos, pero cuyas consecuencias tienen una repercusión institucional e ideológica de primera importancia. En ocasiones incluso, como se verá más adelante, lo que se observa es -más que un conflicto en sentido estricto- la superposición de estructuras de representación de intereses que implícitamente ponen en cuestión el sistema establecido.

Asimismo, los conflictos revelan tensiones agudas entre los empresarios, aunque también entre los empresarios y el gobierno como en los casos antes mencionados. Sin embargo, respecto a este punto, el contenido de las demandas -particularmente de los nuevos actores- ante el gobierno, tiene una dirección opuesta, destacándose el reclamo por una intervención estatal de nuevo tipo.

Entre los factores que conducen a la desestabilización del sistema de representación de intereses cabe mencionar los siguientes:

En primer lugar, la polarización de la estructura económica, impulsada en gran medida a través de las políticas de privatización de empresas estatales que dieron origen a la creación o reestructuración de grandes grupos económicos. Este proceso ha sido descrito por varios analistas,<sup>2</sup> y para los propósitos de este trabajo baste señalar que entre 1987 y 1993 las ventas de las grandes empresas como porcentaje del Producto Interno Bruto pasan de 20 a 31 %<sup>3</sup>, lo que en otros términos se tradujo, de acuerdo a la Revista Forbes, en un incremento espectacular de la participación de México en la lista de los empresarios más ricos del mundo: de 2 a 24 entre

<sup>2</sup> Véanse entre ellos los trabajos de Celso Garrido, "Los grupos privados nacionales en México. Evolución entre 1988 y 1993", México, UAM-Azcapotzalco, 1993, 48 pp. (documento inédito); Cristina Puga. *Empresarios medianos, pequeños y micro. Problemas de organización y representación*. Cuaderno No. 3 Proyecto Organizaciones Empresariales en México, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/ IISUNAM, 1992 y Matilde Luna. "Los retos de la globalización: la reforma microeconómica", en Ricardo Tirado (coord.), *Los empresarios ante la globalización*, México, Instituto de Investigaciones Legislativas/ Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM, 1994, pp. 194-221.

<sup>3</sup> Celso Garrido. *Op.cit*, 1993.

1991 y 1994. A este respecto puede decirse que en la política gubernamental subyació la idea, acorde con la estrategia de apertura de la economía, de que había que crear grandes unidades productivas capaces de competir en el exterior. Sin embargo, cabe apuntar dos elementos que produjeron fuertes tensiones: por una parte, el hecho de que tales unidades no sólo fueron capaces de competir en el mercado externo, sino que incluso se constituyeron en verdaderos monopolios que controlaron el mercado interno; y por otra parte, no se produjo una política efectiva que compensara estas tendencias. Políticas tales como las de apoyo a la pequeña y la mediana empresa o las políticas orientadas a estimular la competencia interna, fueron insuficientes o en todo caso tardías. Es de mencionarse que las empresas medianas, pequeñas y micro, en lo que se refiere solamente al sector industrial, representan el 98% de los establecimientos. Este porcentaje es más alto si se considera el total de los establecimientos, universo dentro del cual los micro y pequeños representan el 99.5%.

En segundo lugar, junto con las empresas altamente exportadoras, se favoreció enormemente al sector financiero, a través, entre otras, de las políticas de reprivatización de la banca, de los altos niveles de protección que el sector alcanzó en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de México con Estados Unidos y Canadá, y de la creación de un ambiente altamente favorable a la especulación. Se creó así un polo empresarial exportador y financiero altamente privilegiado.

En tercer lugar, estas políticas se combinaron con una grave desestructuración del aparato productivo. En este ámbito, más que una política específica, la ausencia de una política industrial recrudesció el panorama.<sup>4</sup>

En suma, a raíz de las nuevas políticas surgieron o resurgieron nuevas categorías de interés. Por su importancia destacan -además de la ya tradicional tensión entre los sectores financiero e industrial que ha tendido a agudizarse-, los conflictos de intereses derivados de la magnitud de las empresas, del destino de su producción (el mercado interno o externo), de su localización geográfica y de su capacidad tecnológica. Esta última ha adquirido una importancia crucial en la medida en que en el marco de la liberalización se ha convertido en pilar de la competitividad de las empresas, y aunque en general está asociada con el tamaño de las unidades productivas, han emergido nuevos espacios de cooperación de carácter tripartita que involucran agencias gubernamentales, representaciones académicas y profesionales y agrupamientos de empresas que se asocian para enfrentar problemas comunes de carácter específicamente tecnológico, independientemente de su tamaño o adscripción sectorial. Hay que mencionar

<sup>4</sup> Matilde Luna. *Op.cit.*, 1994.

también los agrupamientos promovidos por el propio gobierno como son la uniones de crédito y comercialización o las empresas integradoras.

La capacidad de reorganización de algunos sectores poderosos como el exportador, excluido del CCE, en el que coexistían múltiples asociaciones sin una división clara de funciones entre ellas, con una interacción autónoma y de adscripción voluntaria, se haría patente con la creación de la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE) para la negociación del Tratado de Libre Comercio, que reuniría no sólo a las asociaciones involucradas en el comercio internacional (que han suscrito sucesivos acuerdos de cooperación interna), sino también al conjunto de asociaciones integrantes del CCE. La composición de esta organización daría un sustento institucional significativo al polo privilegiado del empresariado (el exportador y el financiero) y una enorme capacidad de control de los restantes sectores afiliados.

Desde esta perspectiva, no parece arriesgado asociar el brutal desmantelamiento del aparato productivo, acelerado en los inicios de la década de los noventa, con una estructura de representación de intereses de este tipo. Estos procesos se manifestaron en el orden político de tal manera, que entre finales de los ochenta y principios de los años noventa, la corriente liberal tecnocrática obtuvo posiciones estratégicas tanto en el gobierno como en la dirección del Consejo Coordinador Empresarial.<sup>5</sup>

### 3. La renovación de los actores empresariales

A diferencia de los alineamientos tradicionales, fundados en distinciones de carácter ideológico político, y de la agregación funcional (por tipo de actividad desempeñada) de intereses en la que se basa la estructura de representación del sector privado,<sup>6</sup> en los conflictos de los años noventa, aparece la dimensión de las empresas como categoría central de agregación y diferenciación del empresariado. En estos procesos de tensión, las diferencias ideológico políticas se desdibujan y otros conflictos tradicionales -como los relativos a los sectores industrial y financiero-, o nuevos -como los referentes a la capacidad tecnológica de las empresas-, se entretajan con los derivados del tamaño de las empresas.

<sup>5</sup> Matilde Luna y Ricardo Tirado. "Los empresarios en el escenario del cambio", *Revista Mexicana de Sociología*, 2/93, México, IISUNAM. 1993, pp. 243-272.

<sup>6</sup> Matilde Luna y Ricardo Tirado. El Consejo Coordinador Empresarial. Una radiografía, Cuademo No. 1 Proyecto Organizaciones Empresariales en México, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/ IISUNAM, 1992:

Entre los conflictos y tensiones más importantes que surgen entre 1990 y principios de 1995, y que se inscriben en esta lógica, cabe mencionar los siguientes:

- El conflicto inédito por la sucesión de la dirigencia del CCE a finales de los ochenta y principios de los noventa, cuando la corriente liberal tecnocrática propuso la reelección de Rolando Vega (empresario del sector financiero), que concluyó en el cambio de las reglas de elección a la presidencia del Consejo, en el sentido de que las ternas para desempeñar el cargo serían propuestas por las organizaciones en orden de antigüedad.<sup>7</sup>
- La proliferación y reactivación de asociaciones, particularmente de pequeños y micro empresarios y de asociaciones regionales que operan al margen de la Ley de Cámaras y del sistema del CCE.<sup>8</sup>
- La emergencia de los pequeños empresarios como actores políticos, que tiene antecedentes en sus constantes críticas al CCE y a la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE) por ignorar sus intereses, y cuya presencia en el escenario público nacional alcanza su máxima expresión entre 1993 y 1994, con el debate en torno a la reforma microeconómica (que en términos generales alude a la eficiencia a nivel de la empresa). En este conflicto, los empresarios, asumiendo el mercado como principio rector del desarrollo económico, demandaron al gobierno la creación de condiciones efectivas de competencia mediante la provisión de infraestructura y recursos financieros, el desarrollo educativo, científico y tecnológico, la desburocratización, y una propuesta de política industrial que atendiera las desigualdades regionales inter e intra sectoriales, y demandaron asimismo la revisión de la Ley de Cámaras, particularmente de su capítulo relativo a la afiliación obligatoria, así como un papel más activo de las asociaciones en la representación de sus intereses y en la provisión de servicios.<sup>9</sup>
- Y por último, es de mencionarse la negativa del sindicato patronal a la firma del nuevo pacto de emergencia en marzo de 1995, organización que aglutina a los empresarios en calidad de patronos, independientemente del sector en el que operen, y que por su estructura y el perfil principal de sus afiliados representa intereses de carácter regional y los de empresas pequeñas.

Una evidencia contundente del desplazamiento de los criterios ideológico-políticos y sec-

<sup>7</sup> Ricardo Tirado. "Las organizaciones empresariales y el corporativismo empresarial", Matilde Luna, y Ricardo Pozas, (coords.), *Relaciones corporativas en un periodo de transición*, México, IISUNAM, 1992, pp. 261-275.

<sup>8</sup> Cristina Puga. Op.cit., 1992.

<sup>9</sup> Matilde Luna. Op.cit., 1994.

toriales para establecer identidades fue el documento "Propuestas del sector privado para el sexenio 1994-2000", firmado por la Coparmex y la Concanaco, representantes históricas de la corriente más radical del empresariado, y la Canacintra (Cámara Nacional de la Industria de la Transformación), organización que tiene voz pero no voto en el CCE y que se caracterizó en el pasado por un apoyo prácticamente incondicional a las políticas gubernamentales a cuya sombra se desarrolló.

#### **4. Las fases de la acción colectiva del sector privado**

Desde un punto de vista general, la acción colectiva del empresariado se ha caracterizado por su tono reactivo a las iniciativas gubernamentales. Incluso, aunque la creación del Consejo Coordinador Empresarial constituye un hito en la historia de las asociaciones del sector privado, entre otros elementos por su origen independiente del gobierno y la unidad institucional que alcanzó como representante del empresariado en su conjunto, sus posiciones y demandas, incluidas en los documentos de creación de la organización, se distinguieron por la carencia de propuestas originales. Su discurso, a pesar del énfasis en la libre empresa, se limitaría, en gran medida, a demandar el respeto a las normas del viejo pacto bajo los parámetros de la economía mixta, la planeación, la consulta obligada a los empresarios y las fórmulas tripartitas, y a ganar influencia en la sucesión presidencial. De aquí que desde una perspectiva histórica, el periodo 1975-1979 se haya calificado como una fase defensiva del empresariado.

El primer quinquenio de los años ochenta, de acuerdo a las posiciones empresariales dominante de esos años, ha sido calificada como una fase contraofensiva, que por primera vez se distingue por un discurso propositivo amplio, dirigido a modificar las propias normas bajo las cuales se rigieron los sistemas económico, político y social. De esta manera, con un marcado dominio de la corriente liberal conservadora en el escenario político nacional, al sistema de economía mixta se contraponen la "economía social de mercado"; como sustitutos de los actores clásicos del pacto social (las asociaciones empresariales y los sindicatos de trabajadores), se promueve la contraposición de corte liberal entre productores (empresarios y trabajadores) y consumidores; al sistema presidencialista, centralista y "monopartidista" se contraponen un régimen con equilibrio de poderes, con autonomía de los estados de la federación y bipartidista (PRI/PAN), y en el terreno social se formula la demanda de "vertebración de la sociedad" y la revalorización de la iniciativa privada, la familia y la religión como pilares del orden social. En esos años, como se mencionó antes, aparece una nueva voluntad política empresarial que legitima por primera vez su acción como acción política, siendo la figura prototipo la de Manuel J. Clouthier,

empresario con una amplia trayectoria en la dirección de asociaciones empresariales de primera línea, quien fuera postulado como candidato del PAN a la presidencia de la república.<sup>10</sup>

Los cambios iniciados en la política gubernamental del sexenio 1982-1988, consolidados más tarde por el gobierno salinista inauguran, hacia la segunda mitad de los ochenta, una nueva fase en la acción estratégica del sector privado, que puede ser calificada como de carácter participativo, la cual se distingue por la distensión política de las relaciones entre el gobierno y los empresarios y por la apertura de espacios estatales a una participación empresarial activa -y no meramente reactiva- en la formulación de políticas. En este período, que abarca hasta los inicios de los años noventa, en el que el sector privado y no el Estado se postula como eje del desarrollo, la corriente liberal tecnocrática, integrada por grandes empresas, adquiere una importancia principal tanto en el terreno económico -por los beneficios que le reditúa el nuevo modelo económico- como en el terreno político -por las posiciones que adquiere en el gobierno y la dirección del empresariado.<sup>11</sup>

Como puede desprenderse del apartado anterior, el inicio de los años noventa marca una nueva fase en la acción colectiva del sector privado. Sí bien tiene continuidades importantes con la fase anterior, por el carácter propositivo y activo del desempeño político del sector privado, se trata de un período en el que el contenido de las demandas empresariales y la correlación interna de fuerzas se modifican sustancialmente por la aparición de una renovada corriente política articulada en torno a los empresarios medianos y pequeños, excluidos tanto de los beneficios del nuevo modelo como del sistema de representación de intereses.

Como se señaló más arriba, en términos formales esta nueva corriente alcanzaría su máxima expresión en la firma del documento "Propuestas del sector privado para el sexenio 1994-2000", avalado por la corriente radical y la vieja corriente proteccionista del empresariado.

## 5. Nuevos contenidos en la estrategia participativa

La alianza entre asociaciones de muy diverso carácter ideológico político y de muy distinto nivel de presencia en el escenario político nacional, como son los casos de la Coparmex y la Concanaco, por una parte, y de la Canacintra por otra, se haría particularmente patente en el

<sup>10</sup> Matilde Luna. *Op.cit*, 1992.

<sup>11</sup> Una descripción amplia de estas fases puede consultarse en: Matilde Luna y Ricardo Tirado. *Op.cit*, 1993.

documento antes mencionado, firmado por las tres asociaciones para ser considerado por el nuevo gobierno.

Esta alianza refleja la emergencia de un nuevo actor político fincado en la categoría derivada de la magnitud de las empresas, cuya configuración deriva no sólo de la marginación económica y política experimentada por las empresas pequeñas, sino también de las características estructurales de las tres asociaciones, que en esta coyuntura adquieren una importancia estratégica, y de reacomodos y cambios en su discurso político.

La base estructural de esta alianza, antes impensable, es sin duda la composición de las tres asociaciones firmantes, las cuales, bajo la definición de patrones (Coparmex), comerciantes (Concanaco), o industriales de la transformación (Canacindra), afilian en su mayoría a empresas micro, pequeñas y medianas. Además, tienen un carácter descentralizado de sus estructuras, que les permite reconocer el origen regional del empresariado y sus diferencias basadas en esta categoría.

Por otra parte, son particularmente interesantes y novedosos los cambios experimentados en el discurso de estas organizaciones, y especialmente la síntesis que se plasma en sus "propuestas", a cuyos contenidos se hará referencia a continuación.

En lo que a la Canacindra respecta, es de observarse que ya desde los inicios de los años noventa se expresa con claridad un cambio sustantivo en sus tradicionales demandas de carácter proteccionista, destacándose su posición en la que asume plenamente la dirección de la economía por el mercado (en oposición al estado) a cambio de la creación de condiciones efectivas de competencia.<sup>12</sup>

En lo que a la corriente radical concierne, su renovado impulso -después de un período en el que perdió su posición dominante a favor de la corriente negociadora representada por la asociaciones financieras y el CMHN-, parece fincarse más que en la fuerza de su discurso político -como sucedió en el pasado-, en la defensa de intereses de la pequeña empresa. En un sentido más amplio, los cambios de las tres asociaciones en su conjunto se expresarían en sus propuestas de política para el nuevo gobierno.

Este documento tiene antecedentes en el denominado "Propuestas del sector privado para el sexenio 1988-1994", que entonces fuera firmado exclusivamente por la Coparmex y la Concanaco, y que como el de 1994, tampoco lo avalara el Consejo Coordinador Empresarial.

<sup>12</sup> Matilde Luna. *Op.cit* 1994.

Mientras que en materia de política económica el de 1988 está fundamentalmente dirigido a demandar el desmantelamiento del Estado interventor, tanto en su carácter de regulador como de propietario, el documento de 1994 demanda enfáticamente la restitución del carácter regulador del Estado bajo la fórmula de una "economía de mercado con responsabilidad social". En el primero son particularmente enfáticas y extensas las formulaciones en torno a los "vicios" del proteccionismo, el intervencionismo estatal y la estatización, el control de precios y los subsidios. En el segundo, resulta interesante la introducción del concepto "desarrollo sostenible", que engloba los temas: ecología, pequeña empresa, desarrollo regional, desarrollo social y salud, así como la posición de que "el Estado promoverá las condiciones jurídicas y socioeconómicas tendientes a estimular la producción y la productividad, sobre todo de bienes de consumo necesarios, la inversión, el empleo y el mejoramiento del poder adquisitivo".

Si se comparan ambos documentos, los capítulos relativos a la industria son particularmente claros en el viraje de las posiciones empresariales. En tanto que en el documento de 1988 se advierte que "no es viable ni aceptable un esquema de intervencionismo gubernamental para conducir el proceso de modernización industrial que, por el contrario, requiere sustancialmente disminuir este intervencionismo", y que "la modernización industrial sólo es posible con orientación de mercado", en el documento de 1994 se asienta que no es posible "renunciar al ejercicio soberano de una auténtica política industrial". De manera muy enfática, se sostendría que atacar los desafíos que enfrenta la industria mexicana (modernización, integración en cadenas productivas, fortalecimiento de su capacidad para generar empleos mejor remunerados, conservación del medio ambiente y desarrollo regional), "es una tarea que involucra a Gobierno, empresarios y trabajadores". En este contexto, el documento reitera que esta tarea "no es responsabilidad sólo del sector industrial".

Esta reiteración debe ser leída en el marco del debate entre los empresarios y entre algunos sectores de éstos y el gobierno, sobre la llamada reforma o revolución microeconómica, que tiene lugar entre 1993 y 1994. Uno de los puntos más candentes de ese debate sería la controversia en torno a quién conduciría el desarrollo económico: si el gobierno o los empresarios. En tanto que sectores gubernamentales (particularmente las agencias financieras y el propio presidente de la república) insistirían que esa era función de los empresarios, algunos sectores empresariales exigirían una responsabilidad gubernamental de nuevo tipo.<sup>13</sup>

No se trataría sin duda, de una vuelta al pasado proteccionista. Entre los aspectos más importantes de dicha responsabilidad cabe mencionar el establecimiento de "una Política Nacional

<sup>13</sup> Matilde Luna. Op.cif.. 1994.

de Competitividad para eliminar todas las trabas (económicas, institucionales, jurídicas, etc.) que limiten o entorpezcan los esfuerzos de productividad de las empresas y el sector público".

A diferencia del énfasis en el cálculo racional puesto en el pasado, un aspecto novedoso de sus propuestas es la creación de lo que podría denominarse redes institucionales entre los ámbitos público y privado. Así, si bien desde una perspectiva constitucional demandan "modernizar" el capítulo económico "para dejar el mayor campo de acción a los particulares" y derogar el Artículo 26 que establece que "el Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional" insisten, sin embargo, en que "en la fijación de las políticas económicas participarán organismos representantes de los particulares, tanto de los patronos como de **los** trabajadores, y los Legisladores de las diversas Comisiones del Congreso de la Unión". Tal sistema institucional apunta a un juego político de carácter más complejo, que pudiera tener diversas consecuencias: el reforzamiento de la estrategia participativa de acción colectiva del sector privado sobre nuevas bases institucionales; el debilitamiento del presidencialismo, y **el** desplazamiento de las funciones de control por las funciones de representación. En este último sentido, no es casual en estos años la reedición del debate en torno a la Ley de Cámaras, la cual, enfatiza las funciones de control a través del mecanismo de afiliación obligatoria y del monopolio de representación de intereses que ejercen las cámaras especializadas.

### Consideraciones finales

Los acelerados acontecimientos que se suceden en los primeros años de la década de los noventa, arrojan cambios sustantivos en las correlaciones de fuerzas políticas empresariales y en sus posiciones y proyectos.

En este proceso destaca la configuración de un movimiento empresarial articulado en torno a la magnitud de las empresas, en el que los empresarios pequeños emergen como actores políticos y que pone en entredicho la dirección política de la corriente liberal pragmática que con el apoyo del sector exportador y el nuevo sector financiero dominó el escenario político nacional entre finales de los ochenta y principios de los años noventa, alcanzando en esos años tanto posiciones políticas como económicas de primera importancia.

Dicho movimiento revela tanto las inconsistencias de las políticas de liberalización de las fuerzas del mercado, que tuvieron como una resultante la consolidación de un polo empresarial privilegiado y el estrechamiento de las relaciones de competencia en el ámbito del mercado interno, como las limitaciones del sector privado para dirigir el desarrollo económico.

Bajo la fórmula de una economía de mercado con responsabilidad social, los nuevos actores empresariales asumen el valor de la competencia como directriz de la economía, pero a cambio demandan condiciones efectivas de competencia.

Aunque en estos años aparecieron nuevas estructuras organizativas, éstas no alcanzaron a generar una nueva institucionalidad, siendo las asociaciones tradicionales las que a través de inéditas alianzas canalizaron el descontento de los empresarios marginados del nuevo modelo de desarrollo y las demandas centradas en la configuración de un estado interventor de nuevo tipo.

En este sentido, puede decirse que dichas condiciones efectivas de competencia apuntan al establecimiento de equilibrios entre sectores, tipos de empresas y regiones.

Llevado a sus últimas consecuencias, un esquema de este tipo requeriría al menos de dos elementos: una estructura gubernamental flexible que permitiera la interacción ágil y eficiente entre diversos campos de la política (es el caso, por ejemplo, de la política industrial con las políticas de empleo, salud, ambiental, educativa, de capacitación y de desarrollo científico y tecnológico) y, consecuentemente, una estructura amplia y flexible de representación de intereses, tanto en lo que respecta a los empresarios como en lo referente a la intervención de nuevos actores como los ecologistas o los científicos.

Si bien ha habido experiencias localizadas como pueden ser los comités tripartitas (gobierno, empresarios y trabajadores) estructurados en torno a problemas específicos en el marco de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, o el establecimiento de consejos también tripartitas (gobierno, sector privado, instituciones académicas) para impulsar el desarrollo tecnológico, este nuevo tipo de redes institucionales está lejos de haberse establecido plenamente.

En suma, en tanto que los valores del empresariado han cambiado perceptiblemente, en el sentido de asumir la competencia como un elemento central de articulación social, no se han generado en cambio las bases institucionales para la creación de un mercado estructurado por la sociedad.

Tres elementos parecen estar detrás de esta tensión: la indefinición gubernamental en cuanto al modelo de toma de decisiones que habrá de prevalecer, es decir, si sus directrices provendrán de las mayorías políticas, de la burocracia o de los receptores de los beneficios mediante acuerdos concertados entre los principales actores participantes; las reticencias del polo empresarial privilegiado para adoptar perspectivas de más largo alcance, y la incapacidad de las asociaciones empresariales para responsabilizarse de campos de política abandonados por el Estado.