

LOS EMPRESARIOS MEXICANOS COMO GRUPO DE PRESIÓN

Ma. Amparo CASAR

I

Dentro de la sociología política dominada por la corriente de pensamiento liberal pluralista se han reconocido básicamente dos tipos de organización, además del gobierno, que se ocupan formalmente de la política: los partidos y los grupos de presión.¹ La diferencia fundamental entre ambos es que mientras que los primeros tienen como objetivo alcanzar el gobierno, los segundos solamente buscan influir sobre los que gobiernan. Un grupo de presión es entonces una asociación de individuos cuyo objeto es influir en el gobierno de modo favorable para los intereses del grupo o, en la formulación clásica de Eckstein, "todo grupo organizado que intenta influir sobre las decisiones de gobierno sin buscar ejercer él mismo los poderes formales de éste".² Teóricamente, entonces, el objetivo principal de un grupo de presión es promover los intereses de un grupo seccional concreto; por tanto, a diferencia de los partidos, los grupos de presión persiguen objetivos más limitados, teniendo menos necesidad de desarrollar una plataforma política global.³

No es motivo de este trabajo exponer en toda su extensión la teoría sobre grupos de presión, sin embargo, parece necesario mencionar algunos de los temas desarrollados por la teoría e intentar una reconceptuación de los mismos para poder abordar el tema de los empresarios mexicanos como grupos de presión.

De la teoría de los grupos de presión nos interesa resaltar dos cuestiones fundamentales: por qué surgen y cómo actúan. Respecto a la primera, la idea más difundida es que en su origen están dos conjuntos

¹ La mayoría de los autores no distingue entre grupos de interés y grupos de presión, sin embargo, J. Meynaud sostiene que a diferencia de los segundos, los grupos de interés no constituyen "necesariamente un grupo de presión en la medida en que las posiciones que sostiene son susceptibles de recibir satisfacción de otro modo que por la vía gubernamental". Meynaud, Jean, *Los grupos de presión*, Buenos Aires, Eudeba, 1978.

² Eckstein, M., *Pressure Group Politics*, London, Allen and Unwin, 1960.

³ R. E. Dowse y J. A. Hubbes, *Sociología política*, Madrid, Alianza Universidad, 1975.

de factores. Por una parte, aquellos que hacen referencia al sentimiento o consideración de un conjunto de individuos que comparten ciertos intereses comunes de que están siendo amenazados o desfavorecidos (privación material, abandono de derechos, invasión de su territorio social). Por la otra, surgen como respuesta a la creciente distancia entre los centros de adopción de decisiones y los individuos.⁴ Esto, a su vez, está relacionado con dos fenómenos propios de la modernización: la mayor intervención del Estado en los diferentes ámbitos de la sociedad y la mayor diferenciación y heterogeneidad social. En suma, las actividades de los grupos de presión son tanto una respuesta a la *estructura* del gobierno como a su *política*.

Respecto a la segunda cuestión —cómo actúan los grupos de presión— conviene primero hacer una digresión. Aun cuando la teoría de los grupos de presión se desarrolla dentro del marco del pluralismo liberal (siendo éstos, junto con los partidos, las dos organizaciones que se encargan, por excelencia, de la política), su existencia y actividad no es exclusiva del paradigma liberal y su modelo político: la democracia pluralista. Más aún, la idea de modelo pluralista según la cual el individuo participa en una multiplicidad de organizaciones de acuerdo a sus intereses y la sociedad está organizada como un mercado político (con su connotación de autorregulación y autoequilibrio) caracterizado por el libre juego de las demandas de los grupos (de presión) bajo el arbitraje del Estado, ha caído prácticamente en desuso. Hoy se reconoce que la pluralidad de organizaciones voluntarias que compiten entre sí y formulan demandas que buscan ser satisfechas no es garantía de estabilidad y bajo nivel de conflicto y que a medida que las condiciones sociales y económicas evolucionan es necesario buscar formas alternativas de representación e intervención.

Es aquí donde aparece el paradigma del corporativismo que pretende dar cuenta de una imagen más realista del funcionamiento político de la sociedad. Según la ya clásica definición de P. Schmitter, el corporativismo es definido como un sistema de representación de intereses en el cual las unidades constitutivas están organizadas en un número limitado de categorías funcionales, únicas, obligatorias, no competitivas, ordenadas jerárquicamente que son reconocidas (si no creadas) por el Estado, mismo que les concede el monopolio de la representación en el ámbito de su categoría a cambio de que observen ciertos controles sobre la selección de liderazgo y articulación de demandas.⁵

⁴ *Ibid.*, capítulo 12.

⁵ P. Schmitter, "Still the Century of Corporatism?" en P. Schmitter y G. Lehmbruch, *Trends Towards Corporatist Intermediations*, London, Sage Publications, 1979.

En principio este paradigma que se adecua más a la realidad política de las últimas décadas ha sido construido por contraste al liberal pluralista, siendo las diferencias fundamentales el nivel de agregación, el monopolio de la representación, el nivel de competencia y la concertación como principio básico de la toma de decisiones. El punto que nos interesa hacer se refiere sin embargo a que el modelo corporativo no se riñe con la existencia y práctica de los grupos de presión y que, en algún sentido, los grandes agregados funcionales típicos del corporativismo no se alejan radicalmente de las funciones que cumplen algunos grupos de presión, esto es, influir en la toma de decisiones públicas. En suma, lo que queremos sostener es que aun cuando los grupos de presión y los grandes agregados funcionales varían en algunos aspectos de su organización y utilizan, en algunos casos, distintos mecanismos para influir en la tarea de gobierno, finalmente su objetivo es el mismo: presionar para que la toma o puesta en práctica de decisiones les sea más favorable.

A continuación presentamos un cuadro —tipos de actividad de acuerdo con el patrón político predominante— con el fin de dar una idea de las diferencias fundamentales en el tipo de actividad que llevan a cabo unos y otros. A partir de las diferencias mostradas en el cuadro y algunas de las consideraciones hechas anteriormente, lo que queremos plantear es que tanto el nivel de agregación (que en buena medida distingue a los grupos de presión de los grandes agregados funcionales) como las prácticas utilizadas dependerán de un conjunto de consideraciones entre las que se encuentran fundamentalmente: la estructura de gobierno, la coyuntura económica y política, el tema (*issue*) en cuestión, y la fuerza de la asociación (ya sea el grupo o el agregado).

Con estas consideraciones en mente y para efectos de este trabajo definiremos a los grupos de presión, independientemente de su nivel de agregación, como una forma de representación e intervención de un conjunto de individuos que en virtud de sus intereses comunes deciden agruparse para ver traducidos sus intereses en determinadas políticas públicas.

TIPOS DE ACTIVIDAD DE ACUERDO CON EL PATRÓN POLÍTICO PREDOMINANTE*

<i>Patrón</i>	<i>Actividad</i>	<i>Política por grupo de presión</i>	<i>Política corporativa</i>
1	Contactos institucionalizados entre grupos de interés y gobierno	Prácticamente inexistente; los grupos operan fuera de las instituciones gubernamentales formales.	Muy desarrollada, frecuente y la más eficiente e importante forma utilizada por las agrupaciones
2	Participación en la toma de decisión	Sólo mediante la influencia indirecta de la presión política	Participación activa en el proceso que lleva a la toma de decisión incluso en sus pormenores
3	Participación en los estadios de administración o puesta en práctica de la toma de decisión	Ocasionalmente pero normalmente sólo en calidad consultiva	Frecuente y muy importante; las propias organizaciones suelen ser los órganos que crean.
4	Contactos personales entre los representantes del grupo y los funcionarios de gobierno	Frecuente, especialmente con funcionarios electos; muy efectiva; principal forma de la actividad de los grupos	Frecuente, especialmente con la burocracia; muy efectiva
5	Redes de "viejos amigos" entre representantes de grupos y funcionarios de gobierno	Gran importancia; factor clave para modificar políticas	Alguna importancia
6	Cabildeo parlamentario y/o contactos con partidos	Muy importante y frecuente	Sin importancia y prácticamente inexistente
7	Campañas de opinión pública para moldear actitudes sobre políticas concretas o para afectar la política electoral	Muy importante y frecuente	Sin importancia y poco frecuente
8	Manifestaciones de protesta, huelgas y otras formas de acción directa	Ocasional; utilizada en casos extremos	Prácticamente inexistente en grupos con reconocimiento
9	Sabotaje a políticas o insubordinación	Ocasional; reservada para casos extremos	Prácticamente inexistente

* Esta tipología, con algunas modificaciones, está tomada de Wilson, Frank L., "French Interest Group Politics: Pluralist or Neocorporatist", *The American Political Science Review*, vol. 77, diciembre 1983, núm. 4.

A partir de esta definición y manteniendo en mente que la estructura del sistema político junto con la política de gobierno son las variables determinantes, nos proponemos analizar el caso del empresario mexicano.

II

En la literatura sobre el sistema político mexicano encontramos reiteradas referencias al corporativismo. En éstas aparecen dos constantes. La primera es que el término aparece calificando al concepto de Estado. La segunda es la ausencia —casi sistemática, diríamos— de una precisión conceptual: ¿qué significamos cuando decimos que el Estado mexicano es un Estado corporativo?

Si a partir de la definición adoptada en el apartado anterior entendemos al corporativismo como una estructura de intermediación política y queremos ver su pertinencia para un caso específico —el de México—, parece ineludible encuadrarlo respecto de, por lo menos, algunas características fundamentales de la sociedad y del Estado que contribuye a vincular.⁶ Además, parece indispensable aclarar desde un inicio que la cuestión de la presencia del corporativismo no es una cuestión de absolutos, esto es, no se trata de que en una sociedad exista o no el corporativismo sino que éste esté más o menos difundido (y tampoco en general sino) en ciertas áreas y sectores.

En términos generales podría decirse que en México ha existido un corporativismo de tipo estatal caracterizado, por un lado, por estar asociado a sistemas políticos en los que las unidades territoriales están fuertemente subordinadas al poder central, en donde no existe un sistema de partidos propiamente tal y donde las elecciones son casi inexistentes y, por el otro, asociado con la necesidad de establecer la paz social a través de la represión y exclusión de la articulación autónoma de las demandas populares en situaciones donde la burguesía nacional es demasiado débil para responder a las demandas en el marco de liberalismo democrático.⁷ La idea del corporativismo estatal significa entonces que el Estado conquista (o incluso crea) y subordina a las organizaciones de la sociedad civil, especialmente a las de las clases subalternas.⁸ Este corporativismo estatal o autoritario no tiene, entonces, entre muchas otras características, la de asumir como *modus operandi* la con-

⁶ Al respecto ver Casar, M. A., "El corporativismo en México", mimeo, CIDE, 1984.

⁷ P. Schmitter, *op. cit.*,

⁸ G. O'Donnell, "Acerca del Corporativismo y la Cuestión del Estado", Documento CEDES/G.E. CLACSO No. 2.

certación institucionalizada (como en el corporativismo societal, liberal o neocorporativismo) sino más bien la del control institucionalizado de las organizaciones populares.

Según este esquema, la estructura política de nuestro sistema estaría dada entonces por las siguientes características: fuerte concentración del poder y su consecuente ausencia de contrapesos, control y la consecuente ausencia de autonomía de las clases o grupos subalternos, debilidad de las clases o grupos dominantes, ausencia de un sistema de partidos con sus consecuencias sobre el proceso electoral. El carácter corporativo del sistema se sostendría entonces únicamente para la relación entre Estado y clases subordinadas.

¿Qué ocurre en este marco con la organización y comportamiento de los empresarios?

Como en la mayoría de los casos nacionales, la organización empresarial tiende a salirse del patrón marcado por la definición formal del corporativismo, dando lugar a lo que O'Donnell ha llamado "el carácter segmentario del corporativismo". En la literatura sobre el sistema político mexicano cuando se menciona a los empresarios suele apuntarse que están sujetos a un régimen también corporativo. La razón de esto se encuentra en las disposiciones legales que establecen la obligatoriedad que tienen éstos de asociarse en cámaras, la definición de éstas como órganos de consulta, los requisitos para su formación y las prerrogativas del Estado de aprobar las reglas y estructuras de las mismas. En lo que no suele repararse es en que el Estado no interviene regularmente en el funcionamiento de las cámaras, en que existe cantidad de grupos empresariales que se constituyen en organizaciones privadas y voluntarias, en que el Estado no ha cooptado en toda ocasión a sus líderes, en que las organizaciones no son ni el único canal de acceso e influencia ni el predominante para la toma de decisiones. Pero aún más grave es que no suele considerarse que, a diferencia de la otra gran categoría funcional (el trabajo), el poder de los empresarios no deriva fundamentalmente de la organización, ni siquiera se transfiere a ella, más bien está basado en el control de los medios de producción. Esto significa que aun cuando los empresarios participen en sus organizaciones, no pierden la capacidad de actuar autónomamente ya que retienen recursos de poder propios e individuales. Consecuentemente, su base de poder es lo suficientemente fuerte para negociar incluso los términos de la propia negociación.⁹

Tenemos entonces que nuestro sistema no es, sin lugar a dudas, uno

⁹ Cfr., Panitch, L., "Trade Unions and the Capitalist State", *New Left Review*, 1980.

de carácter predominantemente liberal pluralista y que no por tanto su unidad básica —el grupo de presión— adoptará modalidades particulares. Por otra parte, tenemos que aun cuando el sistema político mexicano tiene fuertes rasgos de corporativismo estatal, el empresariado no puede ser encuadrado sin fuertes matices en ese esquema. Es necesario, por lo tanto, relativizar la caracterización del Estado mexicano como corporativo en lo que toca a las relaciones Estado-empresarios. ¿Cómo se comporta entonces el empresariado? ¿Puede decirse que se ha constituido en un grupo de presión utilizando las prácticas más comunes que lo definen aunque actuando dentro de un marco corporativo? A estas preguntas dedicamos el resto del trabajo.

El sistema político mexicano, habiendo diseñado un sistema de representación de intereses para los empresarios, no tiene previsto ningún canal de expresión y participación política institucional para el empresariado como clase. Este hecho se explica, en buena medida, por el pacto implícito entre la clase gobernante y la iniciativa privada de una división de funciones en la que a los primeros les correspondería gobernar y a los segundos producir en condiciones altamente benéficas, esto es, un pacto en el que los empresarios se desistirían de participar abiertamente en política a cambio de una política cuyos beneficios irían, crecientemente, a parar en sus manos a través del reconocimiento de su derecho a participar en la toma de decisiones tras bambalinas. De esta forma, así como a los militares se les retiraría a las barracas, a los empresarios se les confinaría, al menos públicamente, a sus establecimientos industriales, comerciales o financieros.

De ese pacto y la estructura política en que se sustenta, surgieron tres prácticas generalizadas. Por una parte, en momentos de calma (que por décadas fueron los más), los empresarios actuarían como grupos de presión (con un bajo nivel de agregación) para lograr sus objetivos, normalmente limitados a un sector del empresariado y que se daban por la vía de los aparatos administrativos del gobierno. Por otra parte y para temas de alcance más generalizado destacaría la función de participación en las decisiones bajo la fórmula de mecanismos de consulta informales alejados de la vista pública.¹⁰ Finalmente, en los casos excep-

¹⁰ Luna, M., "Transformaciones del corporativismo empresarial y tecnocratización de la política", mimeo, 1985. La práctica rutinaria de consultas cristalizaba en un buen número de consejos y comités adscritos a dependencias, empresas y organismos del sector público en las que de manera poco reglamentada y con mucha discrecionalidad, los representantes públicos y privados resolvían gran cantidad de asuntos. Este proceso, desde luego, no obstaculizaba el derecho de picaporte que permitía a los más destacados empresarios y líderes empresariales tratar directamente con los más importantes funcionarios públicos sin la mediación de ninguna instancia interme-

cionales en los que la coincidencia de intereses entre empresarios y gobierno parecía desaparecer, los primeros reaccionarían haciendo política a través de cuanto medio estuviera a su disposición (medios de comunicación, fuga de capitales, alto a la inversión).

Para cada una de estas prácticas o actividades han correspondido diferentes formas organizativas y niveles de agregación. De esta forma, las unidades encargadas de presionar por los intereses más limitados o estrictamente gremiales han sido o bien los capitanes de industrias particulares o bien las cámaras de las mismas. Estas unidades han utilizado en su estrategia actividades propias de los grupos de presión (4, 5 y 6¹¹ del cuadro) pero también algunas que corresponden al patrón de política corporativa (actividad 1).

En los asuntos que rebasan los intereses particulares de un sector de la industria, comercio o finanzas y que han involucrado al conjunto del empresariado han sido las confederaciones las que se han involucrado en la negociación. En este caso parecen también haber predominado las prácticas que definen a los grupos de presión aunque, como indicamos anteriormente, en ocasiones se han instaurado comités y comisiones bilaterales (e incluso trilaterales) que se acercan más al patrón corporativo (actividades 1, 2 y 3).

Finalmente, en los momentos de franco enfrentamiento entre el gobierno en turno y los empresarios, la historia muestra que son las organizaciones voluntarias que agregan a buen número de empresarios o que por su fuerza económica se constituyen en punto de referencia e interlocutoras del gobierno las que han tomado en sus manos la tarea de presionar en un sentido u otro. Aquí las actividades tienden a rebasar los modos de comportamiento que caracterizan tanto a los grupos de presión (salvo la actividad 7) como a los agregados corporativos y centrarse en diversas manifestaciones de protesta, otras formas de acción directa, sabotaje e insubordinación.

En términos del cuadro presentado anteriormente, encontramos que los empresarios han utilizado en el pasado una combinación de las actividades que definen a ambos patrones políticos¹² aunque, por la estructura del sistema político mexicano y por el pacto implícito entre empre-

dia. Luna, M., Tirado, R., y Valdés, F., "Los empresarios y la política en México: 1982-1985". Papel presentado en el taller sobre *Gobierno y Sector Privado en el México Contemporáneo*, Center for U.S.-Mexican Studies, U.C.E.D., 1986.

¹¹ La actividad No. 6 del cuadro es sustituida para el caso de México por el cambio ministerial y presidencial.

¹² Recuérdese sin embargo que consideramos que aunque de forma distinta los grandes agregados funcionales tienen también como objetivo presionar para que la toma de decisiones sea benéfica a sus intereses.

sarios y gobierno tres de las actividades típicas de los grupos de presión —el cabildeo parlamentario, los contactos con los partidos y las campañas de opinión pública para afectar la política electoral— no han tenido lugar y han sido sustituidas (en momentos no críticos) por el “cabildeo presidencial” o “ministerial”.

Este panorama parece haber sido cierto hasta aproximadamente la mitad de la década pasada. Después de 1968 aparece una serie de datos que hablan “de la necesidad de un viraje”. De hecho, los años setenta y lo que va de los ochenta son escenario de eso que alguna vez Aguilar Camín llamó “la transición política del país”. Si alguna idea resume lo que ha estado pasando es la de un reordenamiento de las relaciones entre Estado y sociedad (particular aunque no exclusivamente con los empresarios y trabajadores) provocado por los cambios en la estructura social del país y que fueron gestándose a lo largo de las últimas décadas y que son parte importante de la modernización. La modernización, que habla de la diferenciación de la sociedad, pero también de la proliferación de grupos de interés y de presión, de movimientos sociales, partidos políticos, organizaciones diversas, etcétera, aumenta el número de participantes en el sistema político y, sobre todo, cambia su forma de participación, esto es, hay ‘más’ que quieren y pueden incidir en la tarea de gobernar.¹³

A estos cambios en la estructura social del país, que además cristalizan en un momento de crisis económica, han correspondido algunos cambios en la estructura política (los menos) y a otros en las prácticas. Podría afirmarse que los canales de expresión política para los ciudadanos se han ampliado relativamente, pero las formas de representación que, dada la “voluntad organizadora del Estado” habían sido tradicionalmente auspiciadas por el Estado han cambiado poco. Esto no significa que dichas formas no han sufrido transformaciones pero sí que el Estado o, más concretamente el gobierno en turno, no las ha controlado y mucho menos propiciado.

Si es cierto que dadas las condiciones descritas los grupos empresariales habían actuado básicamente como grupos de presión (con las peculiaridades que advertimos y reconociendo también ciertas prácticas corporativas) y si es cierto que en el fenómeno de modernización han estado involucrados los empresarios, es posible esperar que hayan ocurrido cambios sustanciales en la estructura y las prácticas empresaria-

¹³ Por la tarea de gobernar se entiende fijar metas y objetivos, desarrollar mecanismos y recursos para su puesta en práctica, asignar imperativamente los recursos, mantener el orden público, atender las necesidades básicas de la población, defender el territorio, proteger el orden imperante, *cfr.* Dowse, R. S. y Hughes, J. A., *op. cit.*

les. ¿Por qué han ocurrido estos cambios y en qué dirección apuntan?

Más arriba dijimos que las variables más importantes para determinar la actividad de los grupos de presión (y en realidad también de los grandes agregados funcionales) eran, por un lado, la estructura política y, por el otro, la política gubernamental en turno. ¿En qué sentido han afectado éstas la estructura y política empresariales?

Las estructuras políticas son de naturaleza tal que "permiten" pero también "inhiben".¹⁴ Lo que parece haber sucedido en México en los últimos años es que, conforme se han operado profundas transformaciones en el sistema social no parece haber ocurrido lo mismo respecto a la estructura política. Este fenómeno, quiero plantear, está en la base de la siguiente hipótesis: los empresarios han rebasado su función de grupos de presión (conceptualizado en la fórmula tradicional) y, si tal y como se plantea en el paradigma del pluralismo liberal, las dos organizaciones, además del gobierno, que se dedican a la política son los grupos de presión y los partidos políticos, los empresarios mexicanos se mueven a lo largo del *continuum* marcado por esos dos polos sin implicar con esto que ellos recorren un camino hacia su constitución final en partido político.

En la base de las transformaciones en la estructura social de los empresarios ha estado su crecimiento económico y su concentración en fuertes grupos socioeconómicos que han integrado sus actividades horizontal y verticalmente ganando peso y autonomía en lo económico y, consecuentemente, en lo político.¹⁵ A su vez, estas transformaciones han provocado un sentimiento de que su crecimiento y consolidación han sido tales que ya no sólo no necesitan el amparo del Estado sino que éste les estorba, esto es, que no sólo ya no necesitan al Estado sino que, para poder asumir el liderazgo o papel que le corresponde, la conducta estatal es un límite a sus posibilidades de expansión.

Aunado a estos procesos de ausencia de cambios relevantes en la estructura política tanto en lo que a participación y representación se refiere y de cambios en la estructura social, a partir de la administración de Echeverría se sucedió un conjunto de políticas e intentos de política que los empresarios percibieron no sólo como atentatorios a sus intereses particulares y generales sino también a las prácticas que defi-

¹⁴ Al respecto ver A. Giddens, "Central Problems", en donde se realiza una crítica al concepto de estructura utilizado tanto por el funcionalismo como por el estructuralismo y se plantea la dualidad de las estructuras.

¹⁵ Para una descripción de este proceso ver Cordero S. y Santin, R., "La concentración de los grupos industriales en México", *Cuadernos del CES*, El Colegio de México, y Jacobb, E. y Péres W. Es necesario aclarar que éste no ha sido un proceso lineal ni homogéneo para el conjunto de la clase.

nían la relación Estado-empresarios. Ejemplos de los primeros fueron la política salarial, la reforma fiscal propuesta, los instrumentos para contener la inflación, la creciente intervención económica del Estado y, por supuesto, la expropiación de las tierras de los valles del Yaqui y Mayo primero y la nacionalización de la banca después. Ejemplos de los segundos fueron la aparición pública de una serie de proyectos de ley o de decretos que no fueron consultados previamente, a la tradicional usanza, con los empresarios y los intentos de instaurar comisiones (tripartitas) en las que se consideraba, no se daba el trato preferencial que los empresarios habían merecido (e. g. la Comisión Nacional Tripartita).¹⁶

Los tres procesos aquí descritos —las transformaciones en la estructura social del empresariado, la ausencia de cambio en la estructura política y los negativos cambios, desde la perspectiva empresarial, en las políticas y prácticas gubernamentales— son los que han provocado un alejamiento de los empresarios del patrón de comportamiento típico de los grupos de presión.

Ahora bien, ¿en qué sentido y en qué dirección se alejan?

Como respuesta a los cambios (o ausencia de ellos) antes descritos, los empresarios operan transformaciones tanto en sus formas de organización como en sus prácticas y en la jerarquización de las mismas.

Del lado de las organizaciones y aun cuando las tradicionales (las obligatorias por ley) permanecen e incluso adquieren mayor relieve, se observa una proliferación de asociaciones y una mayor importancia, en ciertos momentos y para ciertos aspectos, de aquellas que son privadas y voluntarias y con alto nivel de agregación. Pero el viraje más profundo se observa precisamente en las actividades de los organismos empresariales que, sin abandonar su papel como grupos de presión en su sentido restringido, comienzan a desarrollarse de manera tal que clasificarlas bajo el concepto de grupos de presión resulta inadecuado.

Antes de exponer qué tipo de actividades son las que nos llevan a afirmar que los empresarios se han constituido en algo más que grupo de presión convendría hacer el siguiente señalamiento. No es siempre el conjunto de la clase empresarial el que sufre este proceso. Al interior del empresariado no ha habido, salvo en las ocasiones de más álgido enfrentamiento con el gobierno (y aun en éstas habría que hacer salvedades), una unidad tal que permita hablar de que la clase como un todo ha emprendido la marcha hacia un rompimiento del confinamiento admi-

¹⁶ Al respecto ver Casar, M. A., "Empresarios y democracia en México", ponencia presentada al Seminario sobre Condiciones para un Desarrollo Democrático en México, coordinador Rolando Cordera, ILET, México, julio de 1986.

nistrativo. El proceso que a continuación describimos opera más para ciertos sectores de la clase que para otros y los que se han constituido en vanguardia no han logrado en todo momento el concurso de la clase.¹⁷ Los protagonistas del proceso de transformación han sido fundamentalmente la COPARMEX y, según el momento y de acuerdo al liderazgo, el Consejo Coordinador Empresarial y, dentro de él, la CONCANACO.

Dicho esto, podemos exponer la dirección por la que los empresarios parecen estar optando. A partir de la percepción de que el Estado mexicano a través de su representación gubernamental se aleja cada vez más de sus intereses, los empresarios comenzaron a desarrollar un conjunto de actividades que podrían agruparse en tres ámbitos o vías: el económico-administrativo, el político y el social.¹⁸ Cada una de éstas ha sido la derivación, por un lado, de la experiencia que los empresarios adquirieron durante el mandato de Echeverría que mostró que la lucha unificada de la clase podría traer amplios beneficios en términos de la traducción de intereses en políticas concretas. Por el otro, de haber percibido la necesidad de buscar la institucionalización de espacios y mecanismos de negociación para dejar atrás, como única vía, la de presionar *casuísticamente* las políticas que consideraban inconvenientes.¹⁹

En la primera vía, la económico-administrativa, han seguido predominando las actividades típicas de los grupos de presión aunque, habría que agregar, con la ayuda de las otras dos vías se ha buscado el establecimiento de reglas de negociación claras y con menor nivel de discrecionalidad. Habría que agregar, además, que para problemas de alcance nacional como sería la elaboración de la política económica a adoptar, los empresarios, en su intento de romper el confinamiento económico-administrativo, buscan terminar con el corporativismo que ha prevalecido para establecer, en su lugar, un corporativismo bipartita y privado en el que ellos sean el principal, si no el único, interlocutor para ciertos temas.

La segunda vía presenta un mayor grado de complejidad puesto que han sido muchas, en el discurso y en la práctica, las tácticas adoptadas. La vía política tiene su origen en el reconocimiento empresarial de que

¹⁷ Para una descripción de las divisiones al interior del empresariado ver Casar, M. A., *op. cit.* Es necesario mencionar también que la postura del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios considerado o reputado como la más influyente organización del sector más poderoso del empresariado no sólo presenta un muy bajo nivel de agregación sino también un muy bajo nivel público.

¹⁸ Cfr. Luna M. y Tiriado R., *Los empresarios en el primer año de gobierno de Miguel de la Madrid*, mimeo. US. LINAM. 1984.

¹⁹ Casar, M. A. y González, Guadalupe, *Los empresarios en el boom petrolero*, mimeo, 1986.

el autocompromiso de no participar en política no puede sostenerse en las nuevas condiciones. Se reconoce entonces la necesidad de hacer política pero no se ha logrado hasta el momento el consenso sobre los mecanismos más adecuados para hacerlo. En este ámbito, los planteamientos han ido desde la propuesta de crear un partido político hasta la de incitar a los empresarios a participar de manera individual, como ciudadanos, en la política partidaria.

Sin embargo y más allá de no haber logrado el consenso en cuanto al camino político a seguir, es claro que la presencia política de los empresarios es hoy una realidad cuya manifestación más abierta es la crítica al sistema político mexicano y sus bases de sustentación: el presidencialismo, la ausencia de un sistema de partidos y de elecciones limpias, el corporativismo autoritario y la excesiva intervención del Estado en la economía y la sociedad. A partir de esta crítica, un amplio sector del empresariado se ha encargado de elaborar una plataforma política en la que la democracia liberal aparece como el modelo político a seguir.²⁰ Por su naturaleza, esta vía utiliza mecanismos que difieren de los utilizados por los grupos de presión pero también de las actividades propias del patrón corporativo.

Finalmente, y ante el fracaso para lograr un consenso sobre el modo de actuar en política, los empresarios han buscado una tercera vía de acción: la social. Esta última parece haber sido planteada originalmente como un mecanismo de reunificación de la clase y puede imputársele como objetivo principal el de ganar posiciones dentro de la estructura social que eventualmente condujeran a la obtención de mayores espacios políticos. En realidad, si partimos del hecho de que esta alternativa surgió del fracaso de convencer al conjunto del empresariado de tener una participación política directa, la vía social puede entenderse como una forma de abandonar el comportamiento gremial y particularista de los empresarios a través de una actividad que aparece políticamente neutral y tiene la ventaja de no provocar —al menos en el corto plazo— enfrentamientos con el poder público al no incidir directamente en la estructura política formal.²¹

Esta vía se relaciona directamente con la idea de transformar la cultura política del país a través de la educación cívico-social de la población y su expresión puede detectarse en la creación de organizaciones sociales supuestamente “apolíticas” (e. g. DHIAC), en la mayor acti-

²⁰ Para un desarrollo de los planteamientos políticos de la democracia, ver Casar, M. A., *op. cit.*, y, para el problema de la intervención del Estado en la economía, Casar, M. A. y Pérez, W., “La economía mixta en México: una noción tres proyectos”, Documento de trabajo núm. 2, serie *Estudios Políticos*, CIDE, 1982.

²¹ Casar, M. A. y González, G., *op. cit.*

vidad empresarial en el campo de la educación superior o en la campaña para mejorar la imagen del empresario a través de los medios de comunicación masiva. En este proceso destaca la idea cada vez más difundida entre los empresarios de lograr la "vertebración social" a través de la creación de organismos intermedios que surjan de la iniciativa particular, que posean autonomía, que actúen como valladares en contra del abuso del poder y que se ocupen de los problemas que enfrenta la comunidad; organismos que funcionarían originalmente como grupos de interés y de presión.

A manera de conclusión

El conjunto de actividades en los tres ámbitos antes descritos son, a nuestro parecer, un buen indicador de que los empresarios han iniciado un largo recorrido que los aleja de su actuación exclusiva o predominante como grupos de presión.

En la base de la superación de su condición como grupos de presión en sentido restringido, está la percepción de que, dada la estructura política del país, su capacidad de influencia y acceso para incidir en el proceso de toma de decisiones ya no está garantizada. El conjunto de instituciones y prácticas que han definido al sistema político mexicano son vistos, por un amplio sector del empresariado, como un obstáculo e incluso como un peligro para la traducción de sus intereses en políticas públicas. Ante esta realidad, sus intentos por modificar las políticas, aun cuando en la mayoría de los casos sean exitosos, aparece a los empresarios como insuficiente.

En consecuencia, se replantean su rol en la política y la sociedad y, al mismo tiempo que buscan una mayor y mejor presencia en el conjunto de la sociedad, buscan también modificar no ya las políticas sino las formas, los lugares y los tiempos en que éstas se producen, esto es, buscan un modelo alternativo de estructuración política.

Para tal efecto, los empresarios han venido transformando sus unidades organizativas: aumentando su nivel de agregación, dotándolas de mayores recursos, imprimiéndoles nuevos objetivos, acentuando su perfil público. Todo esto ha dado como resultado el diseño de un proyecto nacional y un conjunto de prácticas para llegar a implementarlo. En ellas persiste su actividad como grupo de presión, pero las prácticas corporativas (de corte liberal o societal) van en aumento agregándoseles otras como la elaboración de plataformas políticas y su difusión, la creación de una multiplicidad de asociaciones civiles, la crítica pública y sistemática al actual ordenamiento político o el acercamiento a orga-

nizaciones políticas y sociales en las que buscan influir o tener representación.

Al rebasar su existencia como grupos de presión, los empresarios necesariamente "presionan" a la estructura política y ésta se resiste a cambiar. Hasta hace algunos años las prácticas empresariales habían podido controlarse y agregarse, por parte del sistema, en términos de políticas concretas (*outputs*). Hoy, la solución a las demandas empresariales por la vía de políticas concretas aparece insuficiente a todas luces. Los empresarios revisan su perfil como grupos de presión y calculan que su posición les permite avanzar para impactar la relación de fuerzas políticas y buscar un nuevo equilibrio del sistema.

En suma, en el México de hoy pareciera que lo que no están haciendo los grupos gobernantes, a diferencia de cuando se construyó el sistema político mexicano, es modificar los sistemas de representación e intervención de intereses para adecuarlos a los cambios que se han producido en la sociedad y la economía. Ante esta pérdida de "voluntad organizadora" del Estado, los cambios están, de todos modos, teniendo lugar pero a contrapelo y sin dirección. Los empresarios se están revelando como protagonistas en este proceso. Al Estado mexicano se le presenta hoy un reto similar al de los años treinta: organizar por cauces institucionales la participación política no ya (únicamente) de los grupos subalternos sino de los económicamente dominantes.

La política gubernamental de "estrechamiento de lazos con el bloque social dominante" (Carlos Pereyra) que concede a los empresarios grandes beneficios económicos además de su penetración social e ideológica sin cortapisas, no parece el camino más adecuado para enfrentar este reto.