

# Estructura de poder y organizaciones empresariales. El debate en torno a la reforma microeconómica

*Matilde Luna\**

**L**a influencia de los empresarios en el poder político pasa a través de diversos mecanismos que van desde los informales —en los que por lo general intervienen poderosos grupos económicos o empresarios individuales—, hasta los de carácter formal y colectivo mediante los órganos de representación de intereses del sector privado, que se consig- nan en el debate público. Aunque

los primeros, junto con la intervención directa de los empresarios en posiciones de poder constituyen un canal de acceso privilegiado a las decisiones públicas, la acción colectiva de los empresarios también ha tenido, históricamente, un peso decisivo en muy diversos procesos políticos.

En el sistema político mexicano, caracterizado por una compleja estructura de poder de corte



**IZTAPALAPA 34**

JULIO-DICIEMBRE DE 1994, pp. 77-90

\* Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.

corporativo, las asociaciones empresariales cumplen funciones de muy diversa índole, ya que no sólo gestionan ante el gobierno los intereses que formalmente representan, sino que también actúan como grupos de presión en torno a ciertas decisiones gubernamentales; como corrientes de opinión sobre temas muy variados de la vida política del país, y con frecuencia, como mecanismos de transmisión de decisiones tomadas en la cúspide de la burocracia política. Asimismo, estas asociaciones —como interlocutoras del gobierno—, cumplen la función de reducir la complejidad que entrañan situaciones económicas, políticas, sociales y culturales muy heterogéneas de los empresarios y sus empresas considerados individualmente.

El énfasis en el mercado, que caracteriza la reforma económica e institucional del gobierno salinista, y que al menos en teoría estaría privilegiando más a los individuos que a los actores colectivos, no ha debilitado la acción organizada del sector privado, e incluso podría decirse que ésta se ha fortalecido en diversos sentidos. Esto se manifiesta, por ejemplo, en la búsqueda del liderazgo de las organizaciones empresariales más importantes del país, por parte de prominentes miembros del sector privado, a quienes en principio su propio poder económico les garantiza el acceso a la toma de decisiones sin necesidad de mecanismos de intermediación de intereses; en la creación de nuevas organizaciones empresariales —particularmente de pequeñas y micro—, ya sea por iniciativa propia o gubernamental (como es el caso de las uniones de crédito y comercialización), y en la creación de estructuras tan complejas como la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Co-

mercio Exterior (COECE), para la negociación y puesta en práctica del Tratado de Libre Comercio.

Sin embargo, aunque la importancia de la acción colectiva del empresariado no parece haber disminuido, tanto la estructura de representación de intereses, como el discurso de las asociaciones empresariales y sus posiciones políticas se han visto afectados por las transformaciones recientes en la economía y la política mexicanas.

El objetivo de este trabajo es identificar los problemas que a este respecto aparecen en el horizonte político, con particular interés en el sector industrial, en la medida en que su crecimiento y desarrollo se han convertido para México en un reto ineludible en los albores del siglo XXI. El punto de partida lo constituye la llamada reforma microeconómica, que aparece como un elemento novedoso en el discurso empresarial y como un elemento de debate en el escenario político nacional, en torno al cual se redefinen las afinidades y diferencias entre las asociaciones empresariales y entre éstas y el gobierno, y se plantean nuevos problemas.

La reforma microeconómica, considerada en sus términos más elementales como la eficiencia en el nivel de la empresa, y que aparece ante el sector privado y el gobierno como el gran reto una vez alcanzada la estabilidad macroeconómica y puesta en marcha la apertura de la economía mexicana, condensa una amplia gama de elementos en torno a temas tan diversos como son la política laboral, la política educativa y la capacitación, la política industrial, el desarrollo científico y tecnológico y la productividad, sólo por mencionar algunos de los más importantes. Pero sobre todo cuestiona el nuevo pa-

pel asignado al Estado y la pertinencia de las asociaciones empresariales tal y como se han desempeñado hasta ahora.

Desde una perspectiva más amplia, el problema de la reforma microeconómica coloca el debate en torno a las funciones del Estado más allá de una dicotomía simplista entre el Estado y el mercado, y su discusión implica una revisión —sin duda aún preliminar— del desempeño del gobierno, de la empresa privada y de las asociaciones empresariales, en el marco de una nueva economía.

#### 1. LAS CONDICIONES DE EMERGENCIA DE LA REFORMA MICROECONÓMICA COMO MATERIA DE DEBATE PÚBLICO. UN PANORAMA GENERAL

México llega a los años noventa con una economía abierta y con una relativa estabilidad macroeconómica, bajo el impulso de una nueva estrategia que cifra el desarrollo del país en el desempeño del sector privado y en la dinámica de las fuerzas del mercado, y que consecuentemente reorienta las funciones del Estado —de uno regulador y propietario a uno de fomento— para impulsar el comportamiento eficiente de la empresa privada.

Sin embargo, la economía mexicana presenta un cuadro menos alentador en cuanto a su crecimiento, el cual —de acuerdo con cifras oficiales (INEGI)— decae de 4.5% en 1990 a 0.4% en 1993.<sup>1</sup> Este decaimiento expresa, entre otros elementos, la desaceleración de la actividad productiva, el estancamiento del sector manufacturero y el incremento del desempleo, el cual, si se considera solamente el desempleo abier-

to total, alcanza la tasa de 3.5% (la más alta desde 1990), y se considera la ocupación parcial (menos de 35 horas semanales) y la desocupación alcanza la tasa del 23.5%.<sup>2</sup>

El comportamiento económico de las empresas y los diferentes sectores no ha sido homogéneo, ya que si bien el Producto Interno Bruto ha tenido una caída significativa, las ventas de las grandes empresas han crecido al 8%,<sup>3</sup> produciéndose un fenómeno de polarización entre sectores, siendo los más afectados la agricultura y la pequeña y mediana industria, los que no sólo han perdido la raíz de la apertura externa,<sup>4</sup> sino también como efecto de las políticas gubernamentales, particularmente la de privatización de empresas industriales y financieras, que ha dado lugar a la creación de poderosos grupos económicos que en ocasiones adquieren la dimensión de verdaderos monopolios, y al parecer, como causa de las no-decisiones, o en otros términos, de lo que algunos sectores empresariales han denominado la ausencia de una política industrial activa.

De hecho, siendo la competencia un supuesto del mercado, puede decirse que si bien las políticas gubernamentales —particularmente la apertura y la privatización— se orientaron de manera consistente a la creación de condiciones de competencia de las unidades productivas en los grandes mercados internacionales; ello implicó, en el plano nacional, una estrategia que tendió a debilitar y a obstaculizar la formación o consolidación de una economía fincada en las fuerzas del mercado. Así, el incremento relativo de la competitividad en el nivel internacional, basado en un impulso selectivo a la gran empresa, se tradujo en un debilitamiento agudo de la competen-

cia en el mercado interno, cuya estructura presenta fuertes características monopólicas y oligopólicas.

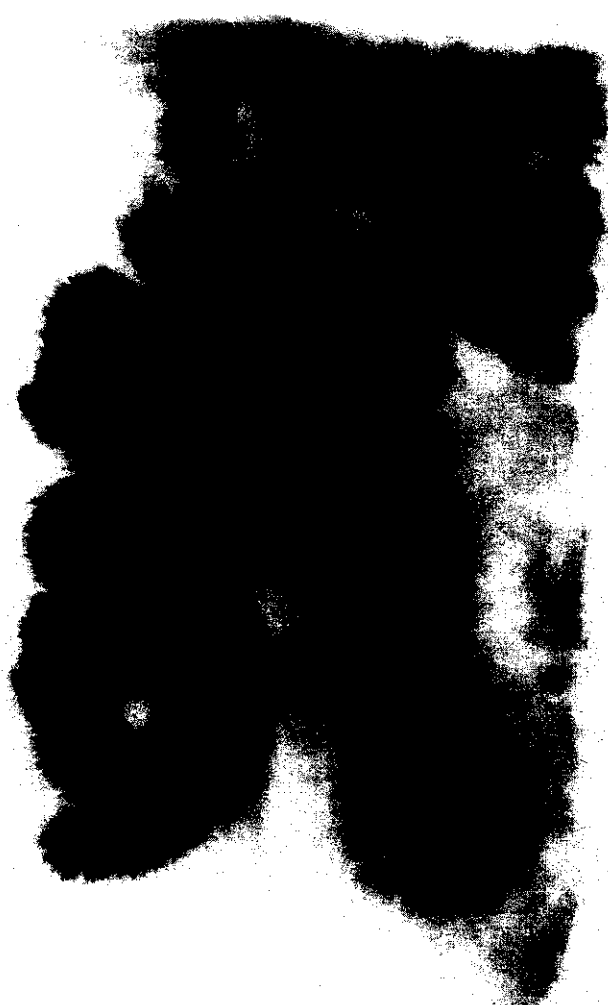
## 2. LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL

En 1988, la composición del sector privado presenta un alto índice de concentración y centralización. Los pequeños y micro establecimientos representan el 99.5% del total y tienen una posición relativamente importante en cuanto a su personal ocupado, el cual representa el 64.4% del total. Sin embargo, este peso numérico contrasta con su participación en el ingreso total la cual es sólo del 49.8%. En el otro extremo, los grandes establecimientos, con sólo 0.18% del total nacional, ocupan el 24.7% del personal y generan el 37.3% del ingreso medido por el censo.<sup>5</sup>

En el total de establecimientos del país, destaca la actividad manufacturera, que con sólo el 10.5% de los establecimientos genera el 35.8% del empleo y su ingreso equivale al 42.9% del PIB nacional.<sup>6</sup>

En cuanto a su estructura interna, en 1990 la industria micro, pequeña y mediana representa el 98% del total de establecimientos de transformación, absorbe el 49% del personal ocupado en el sector y aporta el 43% del producto manufacturero. El subsector cubre casi todas las actividades y más del 60% se encuentra en las ramas de alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta y minerales no metálicos.<sup>7</sup>

En relación con su distribución geográfica, más de 60% de la producción manufacturera nacional se genera en las áreas metropolitanas de la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey.<sup>8</sup> Frente a este pa-



norama nacional, la industria micro, pequeña y mediana presenta una mayor diversificación relativa, ya que el 60% de este subsector se ubica en el Distrito Federal, Jalisco, estado de México, Nuevo León, Guanajuato y Baja California.<sup>9</sup>

Entre 1987 y 1993, la diferenciación de esta estructura se profundizó y al hacerlo dio lugar a la creación y el fortalecimiento de poderosos grupos económicos, fundamentalmente orientados a las actividades exportadora y financiera. En este periodo, las ventas de las grandes empresas, como porcentaje del PIB, pasan del 20% en 1987 al 31% en 1992.<sup>10</sup>

### 3. LAS POLÍTICAS GUBERNAMENTALES

Con fundamento en la progresiva globalización de la economía, característica de las tendencias en el nivel mundial, el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior (1990-1994) propone originalmente cuatro objetivos principales:

a) Propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad; b) Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior; c) Lograr un desarrollo industrial más equilibrado, y d) Crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

Además se formuló de manera específica, un año después, el Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (1991-1994). En éste se propusieron como objetivos específicos los siguientes: introducir cambios en las formas de comprar, producir y comercializar para fortalecer

la presencia de este sector en los mercados interno y de exportación; elevar su nivel tecnológico y de calidad; profundizar medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa; coadyuvar en el desarrollo regional y en la preservación del medio ambiente; promover la creación de empleos productivos permanentes con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo, y propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras. Un propósito principal de este plan es el incremento sustancial de la eficiencia productiva, para facilitar la adaptación del subsector a las nuevas condiciones de competencia que plantea el Tratado de Libre Comercio.

En ambos programas la necesidad de impulsar el desarrollo tecnológico aparece como una de las estrategias fundamentales de la nueva política económica, que parte del reconocimiento de un incipiente desarrollo en este sentido como consecuencia de la protección contra la competencia internacional y la inestabilidad financiera de la economía. Al respecto, el programa de modernización industrial consigna el hecho de que las empresas no destinan suficientes recursos a la realización o al financiamiento de mejoras tecnológicas, investigación y desarrollo, ya que la inversión en tecnología en las empresas de otros países alcanza entre 5 y 10% —llegando al 15% en las industrias de alta tecnología—, mientras que las empresas en México usualmente asignan a estas actividades menos del 1% de sus ventas. En este rubro, de acuerdo con datos propios del diagnóstico que se elabora en el programa de modernización industrial, se reproduce la estructura diferenciada de la industria, ya que en 1985 sólo el 39% de las empresas

medianas se consideraban interesadas en el mejoramiento de su tecnología, mientras que el porcentaje en las grandes era del 70%. Si bien se trata de porcentajes que respecto a la mediana y gran empresa ya en 1988 cambian sustancialmente a 81 y 86%, respectivamente, cabe señalar que casi por definición el subsector micro y pequeño se caracteriza por su escasa cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología, por la obsolescencia frecuente de su maquinaria y equipo, y por la carencia de personal calificado y la mínima participación en los programas institucionales de capacitación y adiestramiento.<sup>11</sup> Por último, para los propósitos de este trabajo, en el documento se consigna la insuficiente formación y capacitación de recursos humanos tecnológicamente calificados, en la medida en que en México se cuenta con 13 ingenieros por cada 10 mil habitantes, mientras que en Corea son 24, en Estados Unidos 139 y en Japón 595.

En forma paralela a estos programas, el gobierno introdujo cambios sustantivos en la orientación de las políticas en los ámbitos educativo, científico y tecnológico, destacándose en el plano más general su reorientación en términos de la nueva estrategia económica. Desde esta perspectiva, en el Programa para la Modernización Educativa (1989-1994) se identifica como un problema central la insuficiente relación del sistema educativo, científico y tecnológico con la sociedad y de manera muy particular con el sector productivo. La calidad de la educación, considerada como el gran reto, supone desde esta lógica la interrelación de todos los grados con la vida social y productiva. Con un énfasis declarado en la educación básica, en este nivel se amplía la duración de la

escolaridad obligatoria, se acentúa la adquisición de conocimientos básicos y se promueve la descentralización administrativa.

En los niveles medio y superior, y particularmente en el sector tecnológico, se instrumenta una amplia gama de mecanismos —que no tienen precedentes— para promover la participación del sector privado en el financiamiento y el funcionamiento del sistema educativo y de investigación científica y tecnológica. Respecto a esta última, queda establecido que su desarrollo debe responder a criterios competitivos de rentabilidad económica. Así, más que una identificación de prioridades desde el propio aparato gubernamental, que fue la estrategia privilegiada en el pasado, la nueva política está principalmente orientada a crear las condiciones y a proveer los incentivos que impulsen a las propias unidades productivas a integrarse en los modelos de cambio tecnológico.<sup>12</sup>

#### 4. ¿EL FORTALECIMIENTO DEL PAPEL Y LOS INCENTIVOS DE LAS FUERZAS DEL MERCADO?

La relación Estado-mercado adquiere en este periodo una gran complejidad. Si bien puede decirse que en principio el gobierno consideró la competencia, tanto nacional como internacional, como un elemento central para mejorar el desempeño económico, la parte fundamental de su política en lo que a la industria concierne se restringió al primer objetivo del programa de modernización: propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad, siendo una de las vías principales la privatiza-



ción de las empresas industriales y financieras del Estado. Ésta dio lugar a la creación de poderosos grupos económicos al reasignar la propiedad de las grandes empresas públicas entre los grandes oligopolios nacionales o al convertir empresas medianas en gigantes. Se trata, como analiza Garrido, de grandes grupos —nuevos o tradicionales— que además de tener un peso dominante en el mercado interno, presentan una fuerte tendencia a la transnacionalización de su actividad y al establecimiento de alianzas estratégicas con el capital extranjero, con el que comparten el liderazgo exportador, y que en mayor o menor medida se encuentran vinculados a los nuevos y poderosos grupos financieros.<sup>13</sup>

Ya desde principios de los años noventa, diversos analistas advierten la tendencia a acrecentar la fuerza de los grandes grupos privados, que en algunos casos adquieren la dimensión de monopolios. Las grandes empresas se caracterizan así por la elevada concentración de su actividad en unos cuantos giros, en unos cuantos grupos y en unas cuantas entidades del país. De los 98 grupos más importantes de México registrados, sólo seis concentran el 40% de los activos totales (porcentaje que alcanza el 86.1% si se incluye

pos y en nueve giros (excluyendo nuevamente a Pemex), se concentran el 50% de las ventas. En cuanto a su concentración geográfica, el 59.8% de las ventas, el 70.1% de los activos y el 68.6% del empleo, se localizaron en el Distrito Federal, siendo los porcentajes relativos para el estado de Nuevo León: 23.7%, 16.7% y 12.5%.<sup>14</sup>

En esta lógica, el propio gobierno reconocería que el "aliento" a las empresas de gran tamaño era nece-

sario para la creación de condiciones de competencia en los grandes mercados internacionales.<sup>15</sup>

Internamente sin embargo, más que el mercado fueron la negociación corporativa y el clientelismo político; los mecanismos privilegiados de reestructuración de la economía.

Paralelamente a estos procesos, además de abrir la economía a la competencia extranjera, el gobierno suprimió los incentivos basados en el control fiscal, así como los subsidios directos, y procedió a desmantelar los controles que ejercía sobre los mercados financieros que antes había utilizado como importante herramienta para hacer observar las prioridades por él determinadas. De hecho, se comenzó a desactivar la política industrial en el sentido de un apoyo seleccionado a las industrias. El programa de desregulación ha eliminado prácticamente los controles de precios, salvo los correspondientes a productos petrolíferos y ciertos productos alimenticios y agrícolas; se han eliminado créditos fiscales especiales y se recortaron drásticamente los subsidios crediticios para la industria y la agricultura hasta quedar suprimidos. Asimismo, los restantes programas especiales de apoyo para sectores industriales seleccionados han ido desapareciendo gradualmente, como en el caso de las microcomputadoras, los productos farmacéuticos y los camiones pesados, y se prevé también la supresión del programa de automóviles y camiones ligeros en el marco del Tratado de Libre Comercio.<sup>16</sup>

Junto con la tardía o en todo caso insuficiente política orientada al sector de la industria micro, pequeña y mediana, este paquete de estrategias produjo una franca desigualdad de oportunidades entre las diversas instancias del sector privado y entre las di-

versas empresas industriales, lo cual afectaría sensiblemente las condiciones de competitividad interna.

Si bien la política industrial prácticamente se desmanteló, es de señalarse la implantación de políticas, novedosas en el contexto nacional, orientadas a promover la calidad y la innovación, aun cuando fundamentalmente la primera es considerada como tarea propia del sector privado. Entre ellas son de mencionarse la reforma al sistema de normas y metrología (desde 1988), la creación del Centro Nacional de Metrología, el establecimiento de una nueva ley de derechos de propiedad intelectual en 1991 —para adecuarlos a las normas y convenios internacionales—<sup>17</sup> y una multiplicidad de mecanismos, básicamente coordinados por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, para promover las relaciones entre la universidad y la industria.<sup>18</sup>

Sin descartar la importancia de estas nuevas políticas cabe apuntar sin embargo que particularmente en el terreno de la innovación subsistieron limitaciones estructurales importantes. En primer lugar el bajo gasto global en investigación y desarrollo —el cual en 1991 no alcanzó siquiera el 0.6% del PIB—, y especialmente el bajísimo gasto de las empresas privadas (0.9%) en este rubro de acuerdo con estándares internacionales (los porcentajes mínimos y máximos de la OCDE son del 8.4 y del 78.0%, respectivamente). En segundo lugar, y a pesar de los importantes cambios operados en la educación superior para promover la calidad y abrir espacios para la participación del sector privado en el funcionamiento y financiamiento de este nivel educativo, el énfasis en la educación básica parecería más bien responder a la estrategia de importación de tecnología y conocimientos



científicos y técnicos existentes, que a la de favorecer los procesos propios de innovación. Por último, una evaluación preliminar de la intervención del sector privado en las universidades públicas a raíz de las políticas mencionadas, revela el protagonismo de la gran industria mexicana, ya sea que se trate de los tradicionales o de los nuevos poderosos actores económicos.<sup>19</sup>

#### 6. LA ESTRUCTURA DEL PODER. LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

La polarización económica se ha reproducido bajo características propias en la estructura de representación de intereses del sector privado. Ésta, bajo la cobertura del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) —que agrupa a las ocho principales asociaciones del país (la Confederación de Cámaras Industriales, la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo, el Consejo Nacional Agropecuario, la Asociación Mexicana de Bancos, la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa, la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, la Confederación Patronal de la República Mexicana y el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios)—, a pesar de tener básicamente una división funcional de acuerdo con el tipo de actividades desarrolladas por los empresarios, presenta un elevado índice de concentración del poder.

Esto es así por diversas razones, entre las cuales cabe destacar el carácter desagregado que tienen los servicios financieros, mismos que, además de su peso cualitativo en la estructura económica, no sólo

se encuentran concentrados en un reducido número de grupos sino que además están representados directamente por tres organizaciones (la AMB, la AMCB, la AMIS), e indirectamente por el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, en cuya selectiva integración aparecen los principales grupos financieros. En términos muy amplios, estas cuatro organizaciones conforman la corriente liberal pragmática, caracterizada por su disposición a la negociación con el gobierno y por su afinidad con el Partido Revolucionario Institucional. En contraste, el comercio, los servicios no financieros y el turismo se encuentran representados por una sola organización, aunque cabe señalar que en términos de sus posiciones políticas dominantes, definidas por su radicalismo, por la confrontación con el gobierno y por su afinidad con el panismo, ha existido una alianza tradicional entre la Concanaco y la Coparmex —el sindicato patronal—, posiciones a las que con frecuencia se ha adherido también el Consejo Nacional Agropecuario, conformando la corriente liberal conservadora.

A esta posición privilegiada del sector financiero en la estructura organizativa del sector privado se suma la falta de representación, o en todo caso la representación subordinada de intereses de los pequeños y micro empresarios y de intereses regionales, que destaca sobre todo frente a la representación existente de los supergrupos a través del CMHN.<sup>20</sup>

El peso relativo de estas dos corrientes principales en el escenario político nacional ha variado en los últimos tiempos. Mientras que en los inicios de la década de los ochenta tendió a prevalecer la corriente liberal conservadora, particularmente por su activismo político desarrollado a raíz de la nacionalización

bancaria, su presencia y beligerancia disminuyen notablemente hacia finales de la década, cuando además prominentes empresarios de la corriente liberal pragmática dominan la dirección del CCE.

En este proceso el sector industrial, representado por la Concamin, parece haber tenido una posición marginal, aunque decisiva, para alterar el equilibrio existente entre estas dos corrientes en favor de los liberales pragmáticos, a propósito del conflicto en el seno del CCE, cuando a principios de los años noventa la tensión entre ambas corrientes se manifestó en el proceso de reelección de Rolando Vega —del sector financiero— como presidente del CCE, quien fuera finalmente ratificado después de varios meses de debate y de la modificación de las formas de elección interna que en parte aminoraban el dominio de los grandes grupos en la dirección del CCE.

Sin embargo, el peso político de la corriente liberal pragmática y de los grandes grupos adquirió nuevas dimensiones como consecuencia del inicio de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, que dio origen a su vez a la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior, la cual, a juzgar por su desempeño en el debate público, no sólo jugó un papel estratégico en las negociaciones sino también en el nivel nacional. Su estructura no sólo reprodujo la del CCE: además incrementó sensiblemente el poder de los grandes grupos al proporcionar un espacio específico a las organizaciones de comercio exterior, mismas que, a excepción del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI) —que participaba en el CCE con voz pero sin voto—, no formaban parte del organismo cúpula.

En el curso de las negociaciones fue sorprendente

la incapacidad de los empresarios pequeños y micro, y en particular del sector industrial correspondiente, para articular algún movimiento significativo que se opusiera a esta estructura de representación de intereses. No obstante, cabe señalar las constantes críticas de algunos de sus voceros tradicionales —como la Cámara Nacional de la Industria de Transformación— o nuevos —como la Asociación Nacional de Industriales de la Transformación (ANIT), surgida como escisión de la Canacindra— contra los representantes de la COECE, y sus quejas por la falta de financiamiento.

#### 7. EL DEBATE EN TORNO A LA REFORMA MICROECONÓMICA

La necesidad de lograr eficiencia en el nivel de la fábrica, una vez alcanzada la estabilidad macroeconómica, se convierte, concluida la negociación del Tratado de Libre Comercio y en los albores de la sucesión presidencial, en un problema principal del debate público. En su formulación extrema la cuestión es quién dirigirá la reforma microeconómica: el sector privado o el gobierno. El problema, como puede suponerse, afecta fundamentalmente a la micro y pequeña empresas industriales, pero tiene sin duda consecuencias para la estructura productiva en su conjunto, para el empleo, el desarrollo regional y para la misma reconfiguración del Estado.

En condiciones de un creciente proceso de globalización el problema no es sólo el quién sino también el cómo alcanzar un ciclo sostenido de inversión, crecimiento y generación de empleos.

Respecto al quién, pueden identificarse dos posiciones extremas en el ámbito del gobierno y del sector empresarial. En lo que respecta al primero, se sostiene que la reforma microeconómica corresponde al sector privado, mientras que algunos sectores empresariales han demandado de manera muy enfática la reactivación de una política industrial como condición indispensable de esta reforma.

Respecto al cómo el problema es más complejo, como se verá a continuación.

El debate en torno a la reforma microeconómica aparece en un momento crítico de la política nacional: 1993, el año previo a la elección presidencial. No obstante cabe considerar que se trata de un periodo de politización de los diferentes actores sociales. También se trata de una coyuntura en la que las tensiones subyacentes aparecen de manera más directa y en la que se perfilan nuevos proyectos.

En este sentido puede distinguirse la emergencia, como actor político, del sector de la pequeña y micro industria agrupado en la Canacina. Su fuerza, como se subrayó anteriormente, es estructuralmente débil, de aquí que haya recurrido a una alianza inusitada desde el punto de vista ideológico, con la beligerante corriente liberal conservadora, con la cual mantuvo en el pasado posiciones totalmente distantes. Cabe notar que a pesar de sus profundas diferencias políticas, la Coparmex y la Concanaco (de la corriente liberal conservadora) comparten con la Canacina características estructurales, particularmente su estructura regional y la composición de sus agremiados los cuales son mayoritariamente pequeños y medianos.

Esta alianza se concretó en marzo de 1994, cuando se hizo público el borrador del documento "Propues-

tas del sector privado para el sexenio 1994-2000", suscrito por las tres asociaciones. Este documento tiene sus antecedentes en uno similar elaborado para el periodo 1988-1994, referido ampliamente a los ámbitos económico, social y político, el cual entonces no logró el aval del Consejo Coordinador Empresarial y fue presentado únicamente por la Coparmex y la Concanaco.

Respecto al punto que nos ocupa, el nuevo documento propone que la política industrial no se limite a definir líneas generales de acción sino que atienda a las características propias de cada sector y ofrezca respuestas acordes con sus necesidades. Esta demanda se apoya en tres condiciones prevaletes en la industria nacional: la coexistencia de empresas modernas con otras de corte tradicional, cuya modernización requiere de acciones específicas; el avance heterogéneo en la planta fabril, y el desequilibrado desarrollo regional. Adicionalmente, señala esta corriente, se requiere un sustento financiero sólido para la política industrial, la modernización de la infraestructura; la profundización de la desregulación, particularmente en los niveles estatal y municipal, y la permanencia y ampliación de los mecanismos de concertación.<sup>21</sup>

En un tono más beligerante, diversas asociaciones de industriales locales identificarían como blancos de su crítica a la nueva banca privada y a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por su responsabilidad en la falta de recursos y la ausencia de estímulos fiscales para la producción, y a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial por carecer de un plan de modernización industrial. Incluso, algunos exigieron al gobierno una posición clara y definitiva en el conflicto entre productores y banqueros.<sup>22</sup>

Aun cuando la Canacindra se caracterizó en el pasado por sus posiciones proteccionistas, puede decirse que el problema es diferente. Sus dirigentes han reconocido y asumido el carácter menos intervencionista del Estado y el papel más protagónico del sector privado en una nueva época de globalización y apertura comercial. En este contexto, reconocen la capacitación, la calidad, la productividad y el uso de tecnologías de punta como elementos que permitirán al empresario ser competitivo en el mundo actual.<sup>23</sup>

El problema central parece ser, en suma, el de la creación de condiciones efectivas de competencia, en este caso, mediante una política industrial eficaz y oportuna.

La fuerza relativa de estos sectores empresariales, aun cuando no se ha logrado una unidad, se revela en la adopción del discurso de la reforma microeconómica por la Concamin y el CCE. Estas asociaciones han enfatizado la necesidad de profundizar tanto en la reforma laboral como en la educativa, como mecanismos indispensables de su puesta en marcha. El gobierno, por su parte, si bien ha remarcado el papel central que debe tener la empresa en este problema, ha reconocido en parte su papel en la creación de condiciones efectivas de competencia. En 1993 promulga la Ley Antimonopolios, la Ley Federal de Competencia Económica y crea la Comisión de Competencia.

## 8. A MANERA DE CONCLUSIONES

Tanto el gobierno como los empresarios se encuentran en una situación de urgencia para revisar sus

relaciones y sus proyectos, más allá de una dicotomía simplista entre el Estado y el mercado y más allá de la coyuntura de la sucesión presidencial. Tan necesario es que las grandes empresas mantengan su dinamismo, como que el gobierno y los empresarios adopten los cambios pertinentes para que ese dinamismo repercuta en el conjunto del aparato productivo nacional.

Un elemento que habrá de tener un impacto decisivo es la política de desarrollo científico y tecnológico. Un modelo basado en las necesidades del mercado como el que ha tendido a implantarse, con frecuencia ignora los procesos de interacción e interdependencia entre el conocimiento y la economía, y más aun si se trata de una economía cuya estructura es altamente dinámica como consecuencia de la globalización. El problema más específico es el de articular una activa política industrial con una política educativa, científica y tecnológica, orientadas a restablecer el dinamismo de la economía en su conjunto.

A diferencia del pasado reciente —sobreideologizado por las virtudes del mercado—, el entorno internacional parece favorable a una reorientación de las actividades gubernamentales y del propio comportamiento de los empresarios. En este sentido puede decirse que México se encuentra en la disyuntiva entre una visión de corto plazo que, bajo un cálculo de costo-beneficio, privilegia la importación de tecnología y de conocimientos técnicos existentes, así como la mera adquisición de capacidades para utilizarlos y adaptarlos a los requerimientos locales, y una visión de más largo plazo, que a la manera de Reich<sup>24</sup> reconoce la educación y las capacidades científicas como las principales armas competitivas

de las economías nacionales, estableciendo una fuerte relación entre la capacitación de los trabajadores, la difusión de nuevas tecnologías y el proceso de innovación. Esta última opción significa tanto revisar las funciones del Estado para fortalecer conjuntamente la educación y el sector privado, como un cambio sustancial en la cultura del empresariado, más acorde con la globalización.

Por la multiplicidad de intereses que involucra, tal estrategia requiere una efectiva estructura de representación de intereses y un esquema eficiente de concertación para la coordinación de sectores y campos de política, que reconozca la emergencia de nuevos o renovados actores y que necesariamente tendrá que imprimir cambios sustantivos en las asociaciones empresariales y en las dinámicas de la acción colectiva.

## NOTAS

- <sup>1</sup> *El Financiero*, 26 de mayo de 1994, p. 28.
- <sup>2</sup> CEPAL (1993), *Panorama Económico de América Latina*, CEPAL, Chile, pp. 59-63.
- <sup>3</sup> Benito Solís Mendoza, "El crecimiento en el primer trimestre", *El Financiero*, 24 de mayo de 1994, p. 44.
- <sup>4</sup> CEPAL, *op. cit.*
- <sup>5</sup> Celso Garrido, "Los grupos privados nacionales en México. Evolución entre 1988 y 1993", UAM-Azcapotzalco, México, 48 pp. (documento inédito), 1993.
- <sup>6</sup> *Ibid.*
- <sup>7</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (s/f), "Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994", México, documento, p. 11.
- <sup>8</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (s/f), "Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio

- <sup>9</sup> Exterior. 1990-1994", Documento, pp. 17-18.
- SECOFI, "Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994", *op. cit.* (s/f), p. 11.
- <sup>10</sup> Celso Garrido, *op. cit.*, 1993, pp. 18-22.
- <sup>11</sup> SECOFI "Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994", *op. cit.* (s/f), p. 12.
- <sup>12</sup> Para una exposición amplia de este tema véase: Matilde Luna, "El sector privado y las políticas de ciencia y tecnología", ponencia presentada en el Seminario Tecnología y Procesos Culturales, Centro para la Innovación Tecnológica/UNAM, México, D.F., el 19 de enero de 1994.
- <sup>13</sup> Celso Garrido, *op. cit.*
- <sup>14</sup> Véase Matilde Luna, "La estructura de representación empresarial en México. La década de los noventa y los cambios en las estrategias corporativas", Cristina Puga y Ricardo Tirado (coords.), *Los empresarios mexicanos, ayer y hoy*, Ediciones El Caballito, México, 1992, pp. 273-276.
- <sup>15</sup> Presidencia de la República, *El Gobierno Mexicano*, núm. 57, agosto de 1993, México, p. 31.
- <sup>16</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (1992), *Estudios Económicos de la OCDE, México*, OCDE, París, pp. 159-165.
- <sup>17</sup> Véase una exposición más amplia de estas nuevas políticas en: *Ibid*, pp. 165-170.
- <sup>18</sup> Véase al respecto: Rosalba Casas y Matilde Luna, "Condiciones políticas de la nueva relación universidad-industria", ponencia presentada al Seminario Políticas en Ciencia y Tecnología, Instituto de Investigaciones Matemáticas Aplicadas y en Sistemas, UNAM, México, 7-9 de marzo de 1994.
- <sup>19</sup> Véase al respecto: Rosalba Casas y Matilde Luna, "Relations between university and industry in Mexico: the formation of human resources under a labor market needs model", ponencia presentada en el XIII Congreso Mundial de Sociología, Bielefeld, Alemania, 18-23 de julio de 1994.
- <sup>20</sup> Para una exposición amplia de la estructura del CCE, véase Matilde Luna y Ricardo Tirado, *El Consejo Coordinador Empresarial. Una radiografía*, cuaderno núm. 1, Proyecto

Organizaciones Empresariales en México, UNAM, México, 1993.

- <sup>21</sup> Véase Matilde Luna, "Los empresarios y la modernización en México", de próxima aparición en Roett Riordan (coord.), *Los retos de la reforma institucional en México*, Johns Hopkins University, Washington.
- <sup>22</sup> *Ibid.*

<sup>23</sup> Véase, por ejemplo, *El Financiero*, 26 de mayo de 1994, p. 30.

<sup>24</sup> Robert B. Reich, *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*, Javier Vergara Editores, Buenos Aires, Argentina, 1993.