

## **Empresarios y política: Sonora y Nuevo León, 1985**

*Graciela Guadarrama\**

EL OBJETIVO DE ESTE ARTÍCULO es delimitar las distintas formas que adopta la incursión empresarial en la política, incursión que se analiza a la luz de su expresión coyuntural en la contienda electoral. Intentaremos hacer un estudio comparativo de los comportamientos empresariales de oposición surgidos en dos espacios regionales diferentes. Las elecciones de julio de 1985 en los estados de Sonora y Nuevo León constituyen el marco empírico de nuestra investigación.

En ambas entidades los empresarios Adalberto Rosas López y Fernando Canales Clariond, candidatos a la gubernatura, personificaron una corriente de participación abierta, fuerte y decidida en la política local y federal. Canalizaron su participación por medio de la oposición al partido oficial y del Partido Acción Nacional (PAN).

La nueva fuerza que ha adquirido el PAN en los estados norteños ha sido referida —además de explicarse por la canalización del descontento provocado por la situación de deterioro económico y fisuras internas en el partido oficial— a la nueva dirigencia constituida por empresarios de esas entidades.

Comentaristas y analistas coinciden en denominar a este proceso el “neopanismo”. Con dicho término designan una tendencia reciente dentro de este partido en la que se da un intercam-

\* Graciela Guadarrama (Q.E.P.D.) estuvo asociada al Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México desde marzo de 1985 hasta su muerte en mayo de 1986. Este trabajo es producto de su permanencia entre nosotros.

bio de poder por prestigio. Se afirma que sectores económicamente fuertes buscan alcanzar posiciones de poder por medio del partido y éste los propone como candidatos de prestigio.

La comprobación de esta voluntad de poder ha reabierto las expectativas sobre las posibilidades de que surjan nuevas formas de presencia política del empresariado mexicano. En la literatura descriptiva y analítica acerca del empresariado mexicano, este fenómeno puede discutirse como la factibilidad del paso de una participación política definida fundamentalmente como grupo de presión a una práctica de contendientes por el poder. Dos preguntas se derivan de la literatura: ¿hay continuidad o ruptura en las estrategias empresariales de influencia sobre la dirección de la sociedad?; ¿es la disputa electoral una nueva opción de participación política empresarial?

Autores como Derossi (1977), Kauffman (1975) y Arriola (1981) se inclinan por definir la participación política empresarial como grupos de presión, mientras que Basáñez (1981), Cordera (1981), Tello y Puga (1984), lo hacen en términos de una disputa por el poder.

Ambas definiciones son válidas, pero consideradas por separado son incompletas y han llevado a: *a)* generalizaciones de lo parcial tales como derivar de la primera una debilidad o disminución de los alcances de las influencias empresariales, o *b)* analizar su influencia política como una serie de avances y retrocesos respecto de un terreno fijo a conquistar.

Nosotros consideramos más bien que los empresarios ejercen su influencia política por medio de la combinación de un doble movimiento: por un lado, de una influencia corporativa, en la que desempeñan un papel discreto, sin aparecer como protagonistas de la escena política pero asegurando la defensa de sus intereses mediante contactos al interior del aparato del Estado, y por otro, de una influencia más directa sobre el Estado en la que los sectores empresariales de mayor peso y mejor organizados buscan alcanzar posiciones que aumenten su capacidad de intervención en las decisiones políticas.

En la historia de la trayectoria política empresarial se presentan momentos de ruptura parcial de los empresarios con el régimen como un distanciamiento político del Estado, pero después han procurado restablecer sus alianzas sociales y políticas. Las relaciones entre los grupos empresariales y los centros del

poder político se dinamizan por medio de redes estratégicas cambiantes pero complementarias.

En los casos que aquí nos interesan, la disociación de este doble movimiento se encuentra en la mayor parte de las interpretaciones que se han dado para explicar el fortalecimiento del comportamiento empresarial de oposición en estos estados del norte, llevándose a cabo ciertos tipos de análisis como reacciones y acciones concretas. Por ejemplo, en 1976 en Sonora, con la expropiación de tierras en los valles del Yaqui y del Mayo; Nuevo León en 1973 con la política populista que provocó un distanciamiento entre los empresarios regiomontanos y el gobierno federal, y 1982 para ambos con la nacionalización de la banca, son momentos en que las acciones gubernamentales han provocado una reacción ya no sólo defensiva sino ofensiva de estos grupos que se sienten afectados por la acción del Estado. La disputa organizada para alcanzar altos puestos de elección popular formaría parte de estos movimientos ofensivos.

Pero dado su carácter reactivo, el interrogante que se plantea es saber si son ofensivas coyunturales o si expresan tendencias de mediano o largo plazos. Además —y aquí se justifica la pertinencia del estudio comparativo— si en Sonora y Nuevo León se presentan realidades e historias diferenciadas respecto de la problemática empresarial, ¿por qué se dan esas dos candidaturas opositoras de prominentes empresarios para ocupar el máximo cargo político en las entidades respectivas?

A continuación desarrollaremos nuestro análisis comparativo haciendo hincapié en las siguientes dimensiones del problema.

Existe un comportamiento de oposición que parte de una base empresarial diferenciada en cuanto a especialización productiva y experiencias en el ejercicio del poder. Dicho comportamiento encuentra sustento en prácticas comunes dadas por el recurso a los canales de expresión de la acción política (vida asociativa, partidaria y acción individual) por una dirigencia nacional del movimiento partidista de oposición (el PAN), y por la presencia de una mentalidad empresarial en torno a un modelo societal compartido. En segundo lugar, los apoyos y enfrentamientos que se concretaron durante este periodo conforman un primer desenlace de lucha electoral. Finalmente, los términos en que se llevaron a cabo las distintas alianzas nos permiten retomar las preguntas iniciales sobre la magnitud de los cambios que actualmente

se están generando en la participación política que están llevando a cabo los empresarios.

### I. Un periodo, dos empresariados

El debate sobre la democracia en México se reavivó en 1985. Las elecciones de julio, por varias razones, dieron lugar a especulaciones, comentarios y análisis prospectivos sobre las futuras modificaciones en el funcionamiento del sistema político mexicano.

Sin embargo, quizás la mayor expectación de esta contienda electoral se centró en la posibilidad de cambio, en las predicciones sobre el surgimiento de una nueva mayoría, del inicio de un sistema bipartidista. Y se subrayó que el liderazgo empresarial estaba a la cabeza de esta pujante oposición.

Esta postura parecía concretarse en los estados de Sonora y Nuevo León, donde se presentan situaciones comunes: *a)* concurrencia de elecciones federales y locales (gobernador, presidentes municipales, síndicos y diputados federales y locales); *b)* ambas entidades son escenario de los mayores retos electorales que reflejan una nueva vocación de poder por parte de los grupos empresariales, los cuales *c)* se postulan a través de la principal fuerza opositora —nacional y estatal— y constituyen una nueva fuerza política al interior de su partido, a la que se ha dado en llamar neopanismo, y *d)* cristaliza el enfrentamiento centro-región, personificado en los candidatos designados por el partido oficial frente a los del PAN, considerados con mayor arraigo en la región.

No obstante estas similitudes, las diferencias son grandes. En Sonora encontramos un empresariado agropecuario orientado a los mercados externos y en transición hacia la industria, con una experiencia de contacto estrecho y de ejercicio del gobierno municipal. Monterrey tiene un empresariado de antaños raíces industriales, habituado al recurso político de la oposición en sus negociaciones con las autoridades regionales y del centro.

#### *1) El empresariado sonorense*

El origen y la formación de los actuales grandes empresarios sonorense está muy ligado a la historia económico-política no sólo del estado, sino del país. Sonora se ha destacado como una re-

gión agrícola y pecuaria por excelencia. Condiciones económicas internas y externas favorables, combinadas con la realización de obras de infraestructura —presas, sistemas de riego—, permitieron que la entidad experimentara un crecimiento económico a través del sector agropecuario hasta mediados de los años sesenta (Ramírez, 1985).

El despegue agrícola, y en general el posterior desarrollo de la región, se basó en la acción económica de políticos —muchos de ellos sonorenses— que desde los más altos puestos del gobierno federal y local canalizaron recursos estatales para el desarrollo de la entidad.

De esta promoción y de ventajas derivadas del ejercicio del poder (información, contactos, asignación de recursos, establecimiento de prioridades, etc.) resultaron también beneficios privados para el grupo gobernante surgido de la Revolución. En Sonora se encuentran ejemplos ilustrativos de la conversión del político en empresario privado.<sup>1</sup>

La crisis de mediados de los años sesenta, en la que se evidenciaron los límites de la frontera agrícola de la región, indujo el fortalecimiento del impulso a la industrialización iniciado en los años cincuenta por exigencias de la Revolución Verde. Con la creación de programas y la expedición de leyes de fomento industrial se buscaba abatir los costos agrícolas inflados por la devaluación de 1954 y financiar a la industria. Además, se procuró atraer capitales de otras zonas para el establecimiento de industrias, varias de ellas procesadoras de insumos agrícolas, como en el caso de galletas, pastas, etcétera.

Paralelamente, en el norte del estado se implantó el Programa de Industrialización de la Frontera con el que se inicia la industria maquiladora.

Otras dos ramas industriales que experimentaron un fuerte impulso fueron la minera y la de la construcción. Ya fuera desde su origen o por posteriores asociaciones, ambas han contado para su desarrollo con la acción de promotores extrarregionales: estatales y/o privados (nacionales y extranjeros).

La estrategia de desarrollo de estos últimos años se orienta

<sup>1</sup> Hoy en día engruesan las filas empresariales los descendientes de Álvaro Obregón, Plutarco Elías Calles, Abelardo Rodríguez, por citar a quienes ocuparon el cargo de presidente de la República.

hacia un nuevo tipo de industrialización con base en la gran maquiladora moderna.<sup>2</sup> Podríamos pensar que hoy en día se está dando la formación de nuevos grupos empresariales cuya consolidación lleva a la erosión de los grupos tradicionales desplazados por los nuevos procesos de modernización que no sólo comprenden a la industria sino también a la agricultura.<sup>3</sup>

La diferenciación del empresariado sonorense no responde solamente a criterios sectoriales sino que también está permeada por divisiones subregionales. Las zonas norte y sur reivindican identidades propias. Concretamente, en el caso de los productores esta distinción estuvo presente desde los orígenes de su formación (Von Der Borch, 1985). La división en norte y sur se ha reflejado en las organizaciones de los empresarios. La representación regional de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) en el estado es el Centro Patronal del Norte de Sonora y en el sur es el Centro Patronal del Valle del Yaqui.

Otro aspecto característico del empresariado sonorense es que, en gran parte, su promoción ha sido resultado de sus ligas directas con el centro de la federación y las autoridades locales. Esta confluencia disminuye su autonomía del estímulo estatal, pero les asegura también ventajas comparativas. Además, ha resultado en una experiencia acumulada de participación en el sistema político no sólo por medio de los canales institucionales de consulta sino del desempeño directo de cargos públicos.

## 2) *El empresariado neoleonés*

Muy diferentes han sido las pautas de formación y desarrollo de los empresarios de Nuevo León. Su desarrollo industrial tiene antecedentes desde mediados del siglo pasado.

El descenso de latitudes de la frontera de Estados Unidos —a

<sup>2</sup> La instalación de la planta automovilística norteamericana Ford en el parque industrial de Hermosillo es el ejemplo más relevante de esta estrategia.

<sup>3</sup> Si tomamos en cuenta la fuerte participación de intereses extrarregionales privados y estatales en las ramas más dinámicas de la industria, la ubicación productiva de los empresarios locales se delimita. De ahí que al interior de la especialización productiva de la entidad, el empresario sonorense es básicamente un empresario abocado a la explotación y al desarrollo de actividades primarias con fuerte complementariedad en los servicios y en la búsqueda de una integración industrial para el procesamiento de sus productos.

raíz de la guerra con ese país y de la separación de Texas— y la guerra de Secesión estimularon el intercambio comercial en el noreste mexicano. Las actividades comerciales también se beneficiaban de las exportaciones de productos locales como el algodón. Este desarrollo por y hacia el exterior tuvo sus límites. Con una precaria infraestructura local, algunos talleres y varias casas comerciales, la economía regiomontana no resistió los cambios a nivel internacional —fin de la guerra civil norteamericana y baja del precio del algodón, entre otros— que significaban la pérdida de su posición de privilegio (Mauro, 1972).<sup>4</sup>

Entre las razones que posibilitaron la formación y la continuidad de este grupo industrial, se encuentran las siguientes. Primero, el hecho de que no pertenecieran a los grupos dominantes promotores del anterior sistema de dominación al cual estaban sustituyendo. Segundo, dentro de la nueva correlación de fuerzas, resultaron ser un elemento indispensable para la puesta en práctica del proyecto de desarrollo que se estaba configurando, una modernización con referencias nacionalistas, que se tradujo en una promoción y favorecimiento a través de concretas medidas estatales. Tercero, no obstante algunos apoyos a grupos dominantes desplazados, estos industriales lograron establecer alianzas con el nuevo grupo gobernante. Por último, la influencia económica que ya poseían, su formación anterior y hasta cierto punto independiente del nuevo Estado nacional eran factores que ponían a estos industriales en una posición privilegiada en la incorporación y en las negociaciones con los representantes del nuevo Estado. Los empresarios neoleonese se han caracterizado por ocupar posiciones de vanguardia en el proceso de industrialización del país.

Entre las estrategias de crecimiento que han favorecido su consolidación se encuentra el seguimiento de una política de integración-diversificación. Por un lado, ellos mismos tratan de cubrir las diferentes etapas del proceso de producción y de aprovisionamiento de materias primas y, por otro, la distribución de

<sup>4</sup> De acuerdo con una muestra representativa de las grandes empresas industriales de capital privado nacional de México (Encuesta Nacional de Empresarios, El Colegio de México, 1972) el 9.52% de ellas se fundaron a fines del siglo XIX en Nuevo León, siendo el estado en el que se inició el mayor número de ellas. Le siguen el Distrito Federal, Jalisco, Puebla y Veracruz (Guadarrama, 1978). Por otro lado, de 1891 a 1900 se establecieron 101 empresas nuevas en el estado (Viscaya, s/f).

sus productos así como la incursión de nuevas áreas de actividad. La integración vertical se logró en un comienzo por la transferencia de capitales de las empresas principales y la creación —ya sea en forma directa o por ampliación de departamentos anteriores— de nuevas. Este funcionamiento fue sistemático desde los años veinte y se acentuó en la década siguiente.

Otro elemento fundamental para su posterior consolidación fue la vinculación temprana con los sistemas financieros, muchos de ellos propios. La expansión de las actividades hacia las transacciones bancarias, financieras y de seguros no sólo resultó en una mayor eficacia para la obtención de capitales sino que también implicó el establecimiento de estrechas alianzas con otros grupos empresariales de dentro y fuera de la región. También se habían puesto en práctica acciones conjuntas con grupos de empresarios ligados al comercio que se habían fortalecido con la ampliación del mercado interno.

Los conflictos bélicos mundiales —que modificaron los patrones de inversión y producción en las metrópolis favorables al desarrollo de una industrialización vía sustitución de importaciones— fueron ampliamente aprovechados por estos grupos de productores ya que contaban con la base industrial y de servicios suficiente para seguir adelante en la nueva fase industrial, posibilidad que fue ampliada por la política estatal de protección, subsidio y apoyo a este nuevo desarrollo.

Fue a partir de la década de los años cuarenta que los grupos económicos existentes diversificaron sus actividades productivas, y cuando surgieron nuevos grupos de productores para cubrir las necesidades que ya no se satisfacían con importaciones.

A pesar de los altibajos económicos durante esa década, los empresarios regionales continuaron con el proceso de expansión de sus intereses, abarcando nuevas actividades. Con el auge petrolero, las perspectivas de mayores inversiones crecieron y se recurrió abundantemente a préstamos del exterior, medida que resultó en altos costos a raíz de las devaluaciones del peso en 1982. La nacionalización de la banca vino también a afectar a los mayores grupos, los cuales contaban con instituciones bancarias propias. Esta disposición fue resentida no solamente por su repercusión económica —se afirma que la indemnización fue inferior a su valor real— sino que se interpretó como un acto de autoridad, además de ser una medida totalmente ineficaz.



A pesar de estos sinsabores, la presencia de los grandes grupos económicos regiomontanos en la estructura del país continúa siendo significativa.<sup>5</sup> Su influencia nacional denota el desbordamiento de los límites regionales. Además, hay que agregar la penetración directa en otras entidades con la instalación de filiales o programas conjuntos con otros grupos regionales. En Sonora, por ejemplo, se encuentran filiales de empresas regiomontanas en las industrias galletera y cementera, llegando aun a estar presentes en las nuevas plantas industriales.<sup>6</sup>

Entre los retos a los que actualmente se enfrenta el empresario regiomontano está, por un lado, el de la escasez de financiamiento y el pago de la deuda externa y, por otro, los derivados de los cambios en los mercados. A ambos ha tratado de hacer frente. En el primero la ayuda estatal por medio del Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA) ha sido decisiva. También han sido fundamentales las políticas internas de reorganización para subsanar las carencias financieras. Con relación al segundo, las características de la industria regiomontana que ocupa posiciones de punta tanto en la producción de bienes de consumo inmediato como intermedios y de capital le asegura una presencia en los mercados nacionales y sobre todo le provee de una base sólida para participar plenamente en la principal estrategia actual de industrialización orientada hacia la exportación.

Finalmente habría que apuntar que también en el caso de la promoción de los empresarios regiomontanos ha sido importante la acción estatal. Sin embargo, sus ligas con el gobierno local y nacional se diferencian del caso sonoreño.<sup>7</sup>

<sup>5</sup> En la lista de las 500 empresas más importantes del país publicada por la revista de negocios *Expansión* (agosto de 1984), cinco de las diez primeras son privadas nacionales y, de ellas, tres son propiedad de empresarios regiomontanos. El estado de Nuevo León alberga 8.8% (44 empresas) de las 500 empresas y ocupa el tercer lugar después del Distrito Federal (54%) y el estado de México (17.2%). (*Expansión*, 1984.)

<sup>6</sup> El grupo VITRO proveerá los cristales para los automóviles de la Ford. Los estrechos vínculos con el extranjero —de inversión, tecnológicos y comerciales— les dan a estos grupos una proyección fuera de las fronteras nacionales. Al interior de los límites del estado, a diferencia de las subregiones de Sonora, en Nuevo León predomina la región industrial que abarca la capital Monterrey y los municipios aledaños. Ubicación geográfica que contribuye a una mayor integración de estos empresarios.

<sup>7</sup> Santiago Vidaurri y Bernardo Reyes se encontrarían en este caso. Por ejemplo, durante la Reforma el primero “se aprovechó de la debilidad del Gobierno Central para quitar los derechos de aduana a pesar de las leyes federales, medida que estimuló el comercio con los Estados Unidos” (Mauro, 1977; ver también Revel-Mouroz, 1973).

También se presentó el caso de la canalización de recursos estatales en beneficio de actividades particulares propias, de familiares o socios.<sup>8</sup> Pero en términos generales es en Nuevo León, más que en Sonora, en donde se ha mantenido una mayor diferenciación entre el personal político y el empresariado. Con los gobiernos posrevolucionarios se ha llegado a establecer una especie de movimiento rotativo de la representación de intereses regionales y con los centrales se ha logrado establecer un cierto equilibrio de poder. Así, en las sucesiones de los representantes del poder político local se han dado alternancias de candidatos de designación central con los de fuerte apoyo local.<sup>9</sup> Otra diferencia con Sonora es que mientras la primera ha sido considerada como cuna de revolucionarios, a Nuevo León se le ve como bastión de la primera fuerza de oposición en el país: el Partido Acción Nacional.

Desde su formación, éste ha sido fuertemente apoyado por grupos empresariales locales. Ello ha repercutido en una mayor experiencia de comportamiento de oposición y también en la utilización de ésta como recurso político en las negociaciones con los poderes regionales y del centro. Además, el peso económico que poseen regional y nacionalmente algunos intereses extranjeros (en especial norteamericanos), el ascendiente sobre gran parte de los trabajadores de la zona y el control que han tenido de los medios de información, son factores que les han ayudado a tener un papel activo en la organización política. Ha sido más bien esta capacidad civil de la región y no el acceso directo al aparato político local lo que le ha dado mayor fuerza a este empresariado respecto de su relación con el poder central.

## II. La incursión en la política: acciones y percepciones<sup>10</sup>

A pesar de las diferentes experiencias de estos empresarios en la

<sup>8</sup> El estudio de caso sobre el surgimiento de un empresario en la época pone de manifiesto el beneficio estatal a actividades en donde había intereses del gobernador Vidaurri, o de sus familiares (ver Cerruti, 1978).

<sup>9</sup> Hay que reconocer, sin embargo, que en ocasiones se presentan fuertes enfrentamientos entre los intereses locales y los federales. Un ejemplo lo proporciona el caso de la gubernatura de Eduardo Elizondo Lozano (de gran apoyo local), quien tras fuertes presiones tuvo que renunciar y después de una gubernatura interina de Luis M. Farías, fue sustituido por Pedro Zorrilla Martínez.

<sup>10</sup> Esta sección fue elaborada con base en los resultados de entrevistas realizadas

producción y en la política, comparten espacios donde confluyen prácticas y concepciones que dan sostén a comportamientos políticos similares.

Entre estos puntos de interrelación se encuentran: *a)* la utilización de los mismos canales para la expresión de la participación política empresarial; *b)* la homogeneidad que surge de una común dirigencia nacional del movimiento partidista de oposición, y *c)* la unificación que permite la existencia de una mentalidad empresarial en torno a un modelo societal compartido.

### *1) Tres tipos de definición*

La coyuntura electoral de julio de 1985 hizo aparecer la candidatura de empresarios regionales a puestos de elección popular como una importante alternativa —para muchos, nueva— de participación política.

Pero también la movilización de fuerzas políticas y sociales desatadas en torno a dichas elecciones federales y locales puso en evidencia otras de sus formas de hacer política: por medio de la toma de posición de sus representantes gremiales frente a los debates públicos y de pronunciamientos de empresarios prominentes. A partir de la información recabada de las entrevistas directas a los empresarios podemos enunciar que la posición del empresario ante el quehacer político lo ha llevado a tres tipos de definición: como político, como portavoz autorizado del gremio y como ciudadano.

*a) El político.* El empresario político es el que en algún momento ha definido su papel en la sociedad como un quehacer político. Aquí nos referimos concretamente a aquellos empresarios que han canalizado su acción por medio de partidos políticos. Tanto en Sonora como en Nuevo León dicha expresión se da a través de los dos partidos más fuertes en esos estados: el Revolucionario Institucional y Acción Nacional. La membresía del primero está más bien representada por empresarios que han tenido una trayectoria personal dentro del partido y responde a una decisión tomada años atrás. En cambio, en la membresía

con empresarios de Sonora y Nuevo León entre el 3 y 24 de julio de 1985. Para confirmar las tendencias observadas, se complementó con entrevistas a empresarios directamente involucrados en la vida asociativa y la militancia política; dichas entrevistas se realizaron en la ciudad de México.

de Accional Nacional se dan casos de adhesiones preelectorales. Estos candidatos de adhesión reciente corresponden a la concepción de una nueva tendencia que se está dando dentro del Partido Acción Nacional de servirse de la postulación de candidatos con prestigio e influencia económica a cambio de la cesión de cuotas de poder.

La dimensión temporal parece relevante en la justificación de su membresía a uno u otro partido. Los militantes priistas, principalmente en Nuevo León, explican su elección en términos pragmáticos. El PRI parece ser la opción más real de acceso al poder y consideran que el desempeño del PRI-gobierno en el pasado es aceptable. Sin embargo, apuntan a un proceso de erosión de la legitimidad del mismo, cuyo avance sólo puede ser detenido mediante la introducción de cambios internos y con el respeto a la oposición. La justificación del cambio desde dentro del sistema les resulta cada vez más difícil de sostener (entrevistas 2 y 3 del cuadro).

Los militantes panistas basan su elección en tres argumentos principales: su rechazo a la estructura vertical de la toma de decisiones dentro del partido oficial, el rompimiento con el sistema corporativo y el menoscabo al factor de confianza.

Los militantes de Acción Nacional denuncian y se oponen a la que denominan característica fundamental del sistema político posrevolucionario: el presidencialismo. Aluden a que esta realidad política se refleja en un partido oficial de estructura fuertemente jerarquizada y personal del poder que ofrece muy poco margen de acción a sus miembros, punto en que coinciden con las apreciaciones de los empresarios priistas. De ahí derivan no solamente la esterilidad de las estrategias de cambio desde su interior, sino la urgente necesidad de presentar un contrapeso a este poder absoluto. Perciben que la forma de lograrlo es por medio del fortalecimiento de la oposición.

El PAN les ofrece esta plataforma política, primero, porque al ser el segundo partido en importancia en el país les garantiza mayores posibilidades de competencia real; pero además porque consideran que es el partido que "mejor refleja mi concepción de la sociedad" (entrevista 4).

El segundo argumento sugiere un distanciamiento entre el gobierno federal y el sector empresarial. Este tema ha sido especialmente analizado y difundido por los militantes panistas neo-

Empresarios entrevistados por cargo y rama de actividad

<i>Núm. de entrevista</i>	<i>Localización</i>	<i>Cargo en su empresa</i>	<i>Rama de actividad</i>	<i>Lugar entre las 500 empresas más grandes del país</i>	<i>Forma parte de la muestra de empresas 1972</i>
1	Monterrey, N.L.	Director General	Vidrio	6	X
2	Monterrey, N.L.	Director General	Metalurgia	45	—
3	Monterrey, N.L.	Presidente	Equipo industrial	113	X
4	Monterrey, N.L.	Presidente	Material para construcción	135	X
5	Monterrey, N.L.	Presidente	Metalurgia	18	X
6	Garza García, N.L.	Director General	Grupo industrial	3	X
			Siderurgia		
7	Sta. Catarina, N.L.	Director Corp. de Recursos Humanos	Grupo industrial (Exploración petrolera)	—	X
8	Hermosillo, Son.	Propietario	Comercio, ind., agropecuario	—	—
9	Hermosillo, Son.	Propietario	Servicios (autopartes)	—	—
10	Hermosillo, Son.	Director de Planeación	Agropecuario, Agroindustria	—	—
11	México, D.F.	Director General	Minería, metalurgia	19	—
12	México, D.F.	Presidente	Cemento	43	X
13	México, D.F.	Presidente	Construcción	105	—
14	México, D.F.	Director General	Siderurgia	35	X
15	México, D.F.	Presidente	Conductores eléctricos, productos de cobre	32	X
16	México, D.F.	Presidente	Química	7	X

<i>Núm. de entre- vista</i>	<i>Localización</i>	<i>Cargo en su empresa</i>	<i>Rama de actividad</i>	<i>Lugar entre las 500 empresas más grandes del país</i>	<i>Forma parte de la muestra de empresas 1972</i>
17	México, D.F.	Director Corporativo	Autopartes y alimentos	51*	—
18	México, D.F.	Director General	Minería	59	—

<i>Núm. de entre- vista</i>	<i>Localización</i>	<i>Cargo en su empresa</i>	<i>Rama de actividad</i>	<i>Cargo que ocupa en la organización política</i>	<i>Organización política</i>
19	Hermosillo, Son.	Presidente	Industria, comercio y servicios	Presidente	Sindicato patronal
20	Hermosillo, Son.	Presidente	Mat. para const.	Presidente	Asociación empresarial industrial
21	Hermosillo, Son.			Director Gral.	Asociación empresarial comercial
22	Monterrey, N.L.	Director Gral.	Industria y serv.	Presidente	Asociación empresarial, comercio y servicios
23	Monterrey, N.L.	Presidente adjunto	Metalurgia	Presidente	Organismo cúpula
24	Monterrey, N.L.			Presidente	Asociación civil
25	México, D.F.	Presidente		Presidente	Asociación nacional empresarial comereio
26	México, D.F.			Director Gral.	Organismo cúpula

27	Hermosillo, Son.	Propietario	Agricultura	Candidato a la gubernatura de Sonora	
28	Monterrey, N.L.	Propietario	Industria	Candidato a diputado federal	PAN
29	Mexicali, B.C.	Presidente	Servicios	Diputado Federal	PAN
30	Matamoros, Tamps.	Presidente	Comercio	Diputado Federal	PAN
31	Durango, Dgo.	Presidente	Industria	Diputado Federal	PAN
32	Mazatlán, Sin.	Presidente	Equipamiento naval, industria y agroindustria	Diputado Federal	PAN
33	Guadalajara, Jal.	Presidente	Industria	Diputado Federal	PAN

*Nota:* Estas entrevistas fueron realizadas entre julio de 1985 y marzo de 1986.

\* De las empresas del grupo, se escogió una que está en los primeros lugares.

leoneses. En un análisis de los periodos presidenciales de Luis Echeverría a Miguel de la Madrid resaltan los momentos de conflicto cuyo detonador fue el rompimiento del sistema corporativo. La falta de consulta previa al sector empresarial para la toma de decisiones hizo que se interrumpiera la comunicación entre gobierno y empresarios desde los primeros años del echeverrismo. A partir de entonces se han estado buscando vías para restablecer la comunicación e influir en las medidas económicas puestas en práctica por el Estado. En un primer momento el establecimiento de nuevos mecanismos para la negociación se llevó a cabo dentro de los canales institucionales. Es decir, en el nivel de las organizaciones empresariales, reforzando las ya existentes y creando nuevas asociaciones. En este marco se creó el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) en el que los hombres de negocios de la región tuvieron una activa participación. La experiencia posterior con José López Portillo, de restablecimiento y rompimiento de alianzas, les ha ido mostrando la necesidad de seguir buscando otras vías para la defensa de sus intereses, entre ellas la presentación de un frente de oposición electoral para ocupar directamente los cargos públicos.

El tercer argumento sobre el menoscabo del factor confianza se refiere a la percepción de los militantes de la oposición sobre la capacidad del gobierno para continuar desarrollando al país. Es decir, la desconfianza de este sector empresarial militante no se refiere sólo al discurso populista sino también al proyecto mismo, de su funcionamiento con base en subsidios y proteccionismos. La convicción de que en los criterios para establecer prioridades e implantar medidas desde el Estado prevalecen las razones políticas sobre las económicas, los ha llevado a percibir como apremiante el incremento de su influencia directa en las políticas regional y nacional.

A partir de estos tres argumentos parecería que el traslado o incremento de la presencia partidista de oposición de estos empresarios regionales se explica por: 1) una evolución de las estructuras del propio PRI; 2) la ruptura o bloqueo de canales de transmisión de demandas que no se han podido restablecer satisfactoriamente, y 3) su percepción de la crisis.

b) *El representante institucional.* La representación por sectores productivos, base del corporativismo mexicano, ha enmarcado tradicionalmente la incorporación del sector empresarial al sis-



tema político. De ahí que las agrupaciones patronales —obligatorias y voluntarias— devienen canales institucionales prioritarios para la negociación. Sin representación gremial reconocida en las organizaciones partidarias, es por medio de esta vía formal como ha sido quizá más viable y seguramente más visible su acción política.

El nivel local otorga cierta particularidad a sus representantes. Las asociaciones regionales albergan intereses más homogéneos, de complejidad y envergadura menor que las de sus homónimas nacionales. Se postulan, entonces, como portavoces más directos y adoptan posturas más radicales que las agrupaciones de carácter nacional. Estas últimas se encargan de matizar posturas, conciliar intereses y finalmente emitir pareceres ya negociados.

A diferencia de la abierta y explícita postura del empresario político, el representante empresarial no mantiene una posición de identificación concreta con un partido político. Su carácter de representante de intereses diversos lo lleva a una definición neutral de sus intereses particulares. Manifestaron que prefieren no mezclar una filiación personal con su puesto de representantes ya que dentro de la organización podía haber gente de diferentes partidos. Por ello no pueden ser parciales y de hecho ha habido quienes han salido del partido político en que militaban para ocupar un cargo directivo dentro de una asociación patronal argumentando que no desean que su membresía influya en sus decisiones (entrevistas 20 y 24).

En este sentido, el representante empresarial se define como el portavoz de la ideología y de los principios sustentados por sus representados así como el encargado de definir la posición, de responder a las críticas y de otorgar los apoyos del sector. Desempeña, en consecuencia, un papel político dentro del sistema político.

El hecho de que varios exlíderes de asociaciones patronales desarrollen actualmente una activa militancia partidaria apunta al menos hacia dos fenómenos.

Uno de ellos permite caracterizar a la representación gremial como práctica organizadora y sensibilizadora de la problemática empresarial. Experiencia que resultaría en un mayor contacto directo del empresario con el mundo de la política.

O bien se podría inferir que las nuevas fuerzas políticas de

origen empresarial han podido dirigir a las asociaciones patronales ocupando sus más altos puestos de dirección. La representación gremial vendría a ser un punto intermedio en la práctica política del empresario, una plataforma de la que se parte hacia una militancia activa en un partido político. En este caso ha correspondido a un partido político de oposición, Acción Nacional.

La información recogida parece indicar que el paso de representantes gremiales a empresarios-políticos ha resultado de una combinación de ambos procesos. Por un lado, la práctica de la representación gremial ha repercutido en una consolidación del liderazgo, y por otro, las asociaciones en las cuales estos grupos han ocupado los cargos cúpula son los organismos por los que tradicionalmente se han expresado las corrientes empresariales: asociaciones regionales y nacional: la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) y la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio (CONCANACO).

c) *El empresario ciudadano*. Por su parte, la mayoría de los empresarios propietarios-directivos de las empresas seleccionadas se manifestaron en favor de una participación política del empresario en su calidad de ciudadano. Es decir, el papel político del empresario no sólo debía consistir en orientar los recursos de la empresa hacia actividades partidarias sino en cumplir también con sus obligaciones y derechos como ciudadano.

Esta orientación hacia una participación política con base en una acción individual encuentra un soporte en la práctica de una acción económica individualizada. El peso económico que poseen y el compartimiento de posiciones de dominación abren a los grandes empresarios el acceso directo a las más altas autoridades para tratar los asuntos de sus negocios. Ni siquiera tienen que recurrir a las asociaciones empresariales para promover sus intereses. Así, los contactos y transacciones a través de estos canales informales les reportan ventajas y les conceden un mayor margen de acción, no visible, ni encuadrado institucionalmente. Los empresarios entrevistados —todos— recurren a dichos canales personales para sus trámites económicos y aseguran que es el proceder más eficaz para la satisfacción de sus demandas.

Por otro lado, el desarrollo de la contienda política fuera de los muros de la empresa tiene también repercusiones sobre la negociación individual. Los términos en que ésta se establece con el gobierno pudieran incluir el daño de una oposición fuerte, cuyo

liderazgo ha sido atribuido a sectores empresariales regionales. En este sentido, la identificación del sector con la oposición, aunque no participen en ésta, vuelve relevantes las tomas de posición y se valorizan aún más los apoyos al partido oficial o al gobierno en general.

Cada una de las tres definiciones del empresario respecto de la política contiene posiciones distintivas y rasgos específicos, siendo muchas veces excluyentes cuando se presentan simultáneamente en el individuo. Sin embargo, visto a través del tiempo, se dan desplazamientos y cruzamientos de los sujetos por estos distintos niveles.

Al analizar las carreras empresariales de los entrevistados nos encontramos con que todos habían tenido una experiencia previa en la dirigencia de organizaciones empresariales regionales y en la mayoría de los casos también en organismos patronales nacionales. Asimismo se detectó una, no total, pero sí frecuente, participación política pasiva o activa en partidos políticos.

## 2) *Dirigencia partidaria nacional*

La decisión de Acción Nacional de privilegiar dentro de sus objetivos la lucha electoral implicó la concertación de estrategias encaminadas a alcanzar las posiciones electorales deseadas.

Dentro de estos programas se habló de un *Plan Madero* en el que se preveían acciones y reacciones para afrontar la contienda electoral aun en el caso de posibles fraudes. Si bien el candidato del PAN a la alcaldía de Hermosillo, Prisciliano Meléndez, hizo referencia al plan, el secretario general de ese partido, Hilario García Galindo, negó la existencia del mismo alegando que “como secretario general del Partido, tengo acceso a todos los documentos privados y si aseguran que este plan existe, que lo demuestren. El PAN no nació con ideas terroristas: para eso está la Liga 23 de Septiembre” (*El Sonorense*, 7 de julio de 1985, p. 1, e *Información*, 6 de julio de 1985, p. 1).

De cualquier manera, y sin entrar en el debate sobre la existencia o no del plan, no deja de llamar la atención la similitud de comportamientos preelectorales, electorales y poselectorales de los candidatos empresariales panistas, y de sus simpatizantes, en Sonora y Nuevo León.

Entre las medidas preelectorales que se llevaron a cabo figu-

ra la toma de las oficinas de la Comisión Electoral Estatal (CEE) y de las Comisiones Municipales como protesta por la eliminación de planillas municipales, el uso de engomados para elegir a los candidatos de planillas anuladas y las huelgas de hambre para solicitar elecciones limpias.<sup>11</sup>

Las reacciones poselectorales de los candidatos del PAN en ambos estados incluyeron declaraciones públicas asegurando sus triunfos, condenas del fraude electoral, petición de anulación de comicios, recolección de firmas y envío de cartas de repudio al gobernador triunfante, plantones en las plazas mayores, sostenimiento de huelgas de hambre, organización de actos como el Museo del Fraude y la formación de congresos democráticos paralelos a los oficiales.

La homogeneización que Acción Nacional pudo promover en las prácticas electorales de los candidatos-empresarios se vio complementada por los perfiles políticos similares de los propios candidatos.

Entrevistado sobre la existencia de una anterior militancia priista, Adalberto Rosas López puntualizó: "Nunca he sido priista. Ni aun antes de la expropiación de tierras en Cajeme ocurrida en 1976. Lo comprueba el hecho de que todavía pago mi pequeña propiedad" (*El Sonorense*, 14 de julio de 1985, p. 6A). Independientemente del escepticismo con que algunos lugareños tomaron esta categórica afirmación, de hecho, la fuerza de Acción Nacional en Sonora se explica, en gran parte, por el ingreso de sectores disidentes del PRI a raíz de varias etapas de descontento anterior. Al asumir Carlos Amaya la dirección regional del PAN en Sonora después del avance electoral panista de 1982, se consolidó el cambio de líderes, dentro de los que predominaron los de origen y actividades empresariales (Guadarrama, 1985).

La separación del partido oficial se presentó también en el caso de Fernando Canales Clariond, quien fue miembro de la Liga de Empresarios Nacionalistas dentro del sector popular (CNOP) del Revolucionario Institucional (entrevista 2). Posteriormente tanto Rosas como Canales Clariond ocuparon puestos de elección popular —el primero como presidente municipal de Ca-

<sup>11</sup> Por ejemplo, la llevada a cabo por el Dr. Federico Pérez Gómez, candidato del PAN a la diputación local por el XI distrito electoral de Sonora en protesta por anomalías en el proceso electoral, violaciones a la LOPPE y acosamientos violentos a los panistas (*El Sonorense*, 7 de julio de 1985, p. 10A).

jeme y el segundo como diputado federal— ya dentro de las filas de Acción Nacional. Otro hecho que sobresale en las carreras políticas de estos empresarios políticos es el haber sido líderes de asociaciones patronales. Adalberto Rosas fue presidente de la Cámara Patronal del Valle del Yaqui.

Al respecto, resulta interesante destacar que a pesar de las coincidencias en las carreras políticas de los candidatos panistas, la percepción que tienen de su papel como empresarios-políticos es diferente. Adalberto Rosas se negó específicamente a identificarse como empresario aludiendo a que este malentendido se debía a los nexos con su familia política (la familia Mazón, propietaria de uno de los principales grupos económicos de la región). Él se definió como trabajador de la tierra que operaba por medio de las cooperativas y argüía que ésa no era la imagen del empresario. En cambio, en Nuevo León sí se acepta la identificación con el empresario. Mauricio Fernández, candidato del PAN a diputado federal por el 1er. distrito aceptaba su condición empresarial aunque aclaraba que como político tendría obviamente que dedicarse al cumplimiento de otras obligaciones y desempeñar otras actividades (entrevistas 1 y 2).

Parecía que la imagen del empresario político en cuanto a identificarse como representante de su sector depende del peso real y del grado de aceptación social que tenga el gremio dentro de su sociedad. En el caso de Sonora apelar a la representación de todos los diferentes sectores de la sociedad implicaba un rechazo a la identificación como empresario. En el caso de Nuevo León esta identificación no deteriora de esa manera la validez de su representatividad en el ámbito regional.

### *3) Consensos y discusiones*

El predominio de los puntos de convergencia en las opiniones-percepciones de los entrevistados apuntó hacia dos fenómenos político-ideológicos: uno, la tendencia a darse una mayor coherencia y legitimidad de la acción política de los empresarios, y dos, la conformación de lo que podríamos llamar una “mentalidad empresarial” en la que se reconocen modelos societales comunes.<sup>12</sup> El comportamiento político de oposición encontró

<sup>12</sup> La fuente principal del contenido de este apartado son las entrevistas realizadas a los empresarios de ambos estados, pero dada la no correspondencia exacta en número

un cierto soporte y justificación en algunas de estas concepciones compartidas, las que pasamos a caracterizar brevemente a continuación.

a) *Mayor presencia política.* Independientemente de la tribuna desde la cual parte la acción política de los empresarios, existen ciertas percepciones comunes sobre el quehacer político. En este sentido hubo consenso en señalar la necesidad de una mayor participación que tienda a influir en la toma de decisiones públicas. Pero las diferencias surgieron en cuanto a la amplitud del área de influencia buscada y en cuanto al canal de expresión de la misma. En Sonora los empresarios se pronunciaron más por una expresión ciudadana del empresario, como acción individual, o bien en apoyar una práctica de representación sectorial; mientras que en Nuevo León, aun aceptando las dos formas anteriores, se destacó la necesidad de una acción directa partidaria del empresario como ente político. Estos últimos señalaron también lo positivo de las acciones conjuntas y la importancia de influir en la opinión pública. Las diferencias en el peso concedido a estas aproximaciones a la política encontraron cierta correspondencia con la percepción de la representatividad empresarial en la toma de decisiones públicas.

Los regiomontanos, más que sus colegas sonorenses, consideraron que los intereses empresariales no estaban debidamente representados en la actual política económica del gobierno. Asimismo, hicieron referencia al menoscabo de la eficacia de la representación de sus asociaciones patronales, sentimiento que ha sido uno de los principales soportes de la afirmación de que es necesaria una mayor influencia empresarial.

La afirmación de que se requiere una acción política que supla las definiciones de los organismos intermedios para la defensa de sus intereses, adquiere mayor relevancia al comprobarse que todos los entrevistados han tenido experiencia en la dirigencia de organizaciones patronales. De ahí que hablen a partir de su conocimiento del funcionamiento interno y hacia el exterior de las mismas.

de entrevistas entre unos y otros se recurrió a otras fuentes de apoyo y confrontación. Esto principalmente para el caso de Sonora, en donde los pronunciamientos de gran parte de los 500 empresarios de la entidad durante una reunión con el entonces candidato del PRI a la gubernatura, Rodolfo Félix Valdés, fue de gran ayuda (*Sonora, nuestro gran compromiso*).

Este no es el caso de la representatividad en política económica, en la que el deseo de una mayor injerencia política corresponde más a la interpretación que hacen del significado de su representatividad que a necesidades derivadas de la situación económica concreta de sus empresas. Contrastando con un sentir más bien pesimista, de desconfianza y preocupación por el futuro del país, las perspectivas de sus empresas son optimistas, pese a que éstas han sido afectadas por la escasez de crédito, la estrechez de mercados y sobre todo por el aumento de la deuda externa a raíz de las devaluaciones del peso. Aunque cabe recordar que la revitalización de sus empresas ha sido posible en gran medida gracias a los estímulos estatales —como el FICORCA—. Según su parecer, son las clases medias las que más han sufrido la crisis ya que han visto disminuidos rápidamente sus niveles de vida.

Dentro de las referencias a elementos constitutivos de un modelo de sociedad que pudiera contribuir a dar cierta unidad al comportamiento político de los empresarios destacaron dos imágenes. Una está referida a la gestión económica y la otra a la forma de gobierno.

b) *La privatización de la economía.* De la evaluación sobre medidas concretas que tomara el gobierno actual para hacer frente a la crisis —tales como la venta, transferencia y/o desaparición de empresas paraestatales; la racionalización del gasto público; el control de salarios y de cambios; el ingreso al GATT—, sobresalieron algunos aspectos.

En suma, las evaluaciones positivas coinciden en aquellas medidas tendientes a la reducción del aparato productivo del Estado y a la cesión de funciones económicas a los particulares.

En este sentido se encontró que existe consenso en el deseo de limitar la presencia económica del Estado, restringiendo su papel regulador, y sobre todo se enfatizó la necesidad de ser más radicales en el proceso de privatización de la economía. Es en este punto donde se encuentra un descontento generalizado ya que consideran que, si bien las medidas enunciadas son necesarias, su puesta en práctica llega siempre con retraso respecto de las necesidades que intenta cubrir y en la mayor parte de los casos solamente son buenos deseos que no se llevan a efecto. Concretamente, algunos empresarios aseguraron que ellos estaban interesados en comprar algunas de las empresas paraestatales en

venta y que hasta el momento se habían encontrado con que no había ninguna intención de venderlas, que se ocultaba la información, que se habían fijado precios muy elevados o que los directores de las mismas no promueven su venta para no quedarse sin empleo (entrevistas 1, 2, 4 y 5).

La liberalización de la economía, el cese de la política de subsidios (a paraestatales y particulares) así como el abandono de la política proteccionista fueron a su vez otro campo de convergencia de opiniones.

Otro aspecto que resaltó en estas evaluaciones fue la coincidencia en destacar los mismos problemas y en manifestar desacuerdos similares independientemente del tipo y de la situación actual de las empresas que dirigen. Un empresario afirmaba que aunque una de estas medidas (la liberalización de la economía con la apertura de fronteras) no lo beneficiaría individualmente y que quizá hasta lo podría perjudicar, había que apoyarla por el "principio" que promovía.

Este respeto de los "principios" —que en otros términos sería la identificación con los intereses de clase— es el punto de mayor convergencia ideológica entre los entrevistados. La defensa de la propiedad privada y de la libre empresa son sus más sólidos soportes.

El tema de la nacionalización de la banca en 1982 aporta un ejemplo al respecto. Todos los entrevistados la reprobaron. Las opiniones: "un robo; ilegal; aberración; acto de autoridad; prepotencia presidencial; un capricho; un paso más hacia el socialismo; mayor control económico del gobierno; sin efectos positivos; se hizo de los banqueros los chivos expiatorios de los errores del gobierno; ni aun los más acérrimos defensores del sistema pudieron justificar la medida; no era necesaria; se fue demasiado lejos" (entrevistas 1-25).

Otro ejemplo se encontró en sus opiniones sobre la consigna de Acción Nacional de dar el ejido en propiedad privada. Los argumentos esgrimidos para apoyar tal medida fueron desde "cuando el individuo siente que algo es suyo lucha por ello"; hasta "gran lacra, hay que rectificar; es razonable pues no es productivo". Un entrevistado que aclaró no estar de acuerdo con las tesis panistas con respecto al ejido reconoció, sin embargo, que estaba mal administrado y que el Estado utilizaba a los ejidatarios como clientes políticos (entrevistas 1-25).



c) *El argumento de la democracia*. Tanto los que apoyan como los que critican coinciden en lo fundamental en la democratización, entendida como equilibrio de poderes (Ejecutivo, Legislativo y Judicial) y garante del sufragio efectivo.

Los entrevistados denunciaron unánimemente que este tipo ideal no encontraba sustento en la realidad política mexicana. Criticaron los cortos alcances de medidas estatales puestas en práctica para mejorar el sistema, tales como la campaña de renovación moral contra la corrupción; pero la condena al fraude electoral en las elecciones de julio de 1985 fue general.

Si bien la denuncia de una democracia ineficaz es un lugar común, no lo son las diferentes concepciones sobre cómo estimular el proceso de democratización del sistema. Para unos el cambio debe darse desde adentro —renovación interna— y para otros debe provenir de las fuerzas organizadas fuera de los canales oficiales.

Sin embargo, aun en el caso de estos últimos, lo que se busca ante todo es la alternancia en el poder, es decir, lo que ellos denominan la competencia. De hecho ya ha habido en Nuevo León y en Sonora municipios que se han alternado y consideran que este sistema trae de por sí una mejoría porque hay que esforzarse para mantenerse en los puestos públicos: “de la efectividad depende el ser reelecto” (entrevista 1).

En este sentido, la oposición encuentra una cierta legitimación. Gran parte de los entrevistados se declaró en favor de ella, pero tal simpatía no tendría que responder a su acuerdo con sus postulados ideológicos, a su aceptación de un programa, sino al consenso sobre lo positivo de la alternancia. El triunfo de la oposición supondría un contrapeso al mando oficial.

Para quienes comulgan con las tesis de Acción Nacional su presencia era deseada porque implicaba la realización de medidas que se desprenden de una plataforma política claramente definida y que a la postre derivaría en cambios que mejorarían el sistema. Para aquellos que no se identificaban con Acción Nacional no percibían en este tipo de oposición una amenaza real de cambio. El escaso apoyo al interior del aparato gubernamental, la insuficiencia de personal salido de sus filas y la limitada disponibilidad de recursos propios le impedirían construir una administración diferente y llevar a cabo proyectos alternativos. Para no quedar aislada tendría que condescender en implantar

proyectos allende y otrora establecidos (entrevista 3).

Por último, aunque por principio se aceptara una participación amplia de todos los sectores sociales, piensan que el empresario podría contribuir concretamente al proceso de democratización.

Dos serían sus principales aportaciones al quehacer político: incorruptibilidad y racionalidad. En la medida en que tiene poder económico, el empresario no dependería de los cargos públicos para el logro de bienestar; así sería menos factible que fuera sujeto de corrupción, a diferencia de otros políticos. Por otra parte, el contacto directo con los negocios implica el manejo de una cierta racionalidad para el logro de beneficios. Este realismo pragmático haría más eficiente la administración pública y no relegaría a segundo término los criterios económicos para la fijación de prioridades.

### III. Tendencias y perspectivas

La discusión de las tesis derivadas de los análisis "acción-reacción" la centraremos en tres puntos directamente relacionados con el comportamiento político de los empresarios: la oposición, la crisis y las nuevas tendencias políticas.

El mayor peso electoral del PAN y la ocupación de puestos y candidaturas de empresarios en él son dos de los factores con que explican el fortalecimiento de la oposición de la derecha. Sin embargo, ambos procesos no son equiparables.

Es cierto que Acción Nacional busca captar las expectativas de cambio de la tan deteriorada situación actual. Se presenta como una alternativa de renovación. La estrategia electoral ha privilegiado últimamente la toma directa del poder a la política de concientización y fortalecimiento gradual de sus bases sociales. Este proceso interno ha ido a la par o precisamente se ha llevado a cabo para responder a las demandas de grupos que emergen a la escena política, grupos que tradicionalmente no se expresaban por este medio.<sup>13</sup> En tal sentido, esta corriente política es un centro donde confluyen diversas políticas. Y es en ellas en

<sup>13</sup> Sobre la irrupción reciente de sectores medios en las filas de la oposición, vía Partido Acción Nacional, ver Tarrés, 1986.

donde se insertan los empresarios militantes de la oposición. Inserción que, como vimos, puede responder tanto a percepciones sobre amenazas al modelo societal como a condicionantes derivados de la ubicación del empresario en el aparato productivo regional y nacional.

El avance de Acción Nacional no es por lo tanto automáticamente el avance de la participación partidaria empresarial. Su fuerza como partido nacional entraña otras realidades y es resultado de la confrontación de diferentes tipos de intereses. Es aquí donde la diferenciación regional aporta elementos para el estudio de las particularidades. Así, por ejemplo, a pesar de la uniformidad que la dirigencia nacional del PAN dio a las prácticas electorales de oposición, se presentaron grados diferentes de apoyos y de movilización política.

También se puede mencionar que a las explicaciones de comportamientos opositores como reacción se pueden agregar otros elementos, entre ellos —como veíamos— los cambios provenientes de las propias estructuras de dominación, la interpretación del significado de situaciones y las aproximaciones respecto de un modelo de sociedad.

Otro postulado generalmente aceptado se refiere a los efectos de un contexto de crisis, entendido como un malestar generalizado que provoca y alimenta reacciones de oposición.

A partir de la información recogida se detectó que la crisis no sólo desata reacciones en contra, que podrían desembocar en una mayor participación política, sino que también inhibe el compromiso abierto en la política.

Enfrentados a una situación de deterioro hay grupos empresariales que dependen más de los subsidios, la protección y los estímulos gubernamentales (sería el caso, por ejemplo, del FICORCA, para el pago de la deuda externa), o bien quienes no tienen problemas mayores debido, muchas veces, a sus ligas económicas estrechas con el gobierno, por ejemplo por medio de PEMEX. Tanto los unos como los otros estarían menos dispuestos a arrastrarse, ya que una decisión política puede representar un desplazamiento económico.

Quizás por ello los apoyos a la oposición se canalicen en gran medida hacia un apoyo económico para las campañas políticas en tiempos electorales, apoyo que fue admitido por los candidatos-empresarios. Pero estos últimos se quejaban de la reducida

presencia directa del empresariado. Estos aspectos explicarían una menor voluntad de riesgo, sobre todo si todavía consiguen beneficios.

Y aunque inicialmente algunos de ellos hayan sufrido algún deterioro económico o político, actualmente constituyen una generación que se define por una nueva voluntad de poder, la cual canalizan a través de la oposición (PAN). Dentro de ella han sabido beneficiarse de una experiencia acumulada de lucha, que ha implicado también alianzas y no sólo el desplazamiento de los panistas más antiguos.

Pero estos grupos combativos no han encontrado un apoyo sólido de su sector. O más bien gozan de uno condicionado.

La derrota electoral, el poco respaldo de sus colegas y hasta la desilusión de los contendientes apuntarían a la poca consistencia de su presencia política.

Ello, sin embargo, no es tan contundente. Gran parte de su fuerza se la ha dado la política de oposición del PAN a nivel nacional. De ahí que las experiencias obtenidas en otras regiones donde ese partido desarrolla estrategias semejantes para la toma del poder (léase Chihuahua y Sinaloa, por ejemplo) resulten en modificaciones en la orientación del comportamiento de oposición empresarial. Por ejemplo, en el logro de un mayor respaldo de fuerzas sociales y políticas internas. Con mayores posibilidades de triunfo podría quizás ampliarse la voluntad de riesgo de los miembros del empresariado regional. Ideológicamente se podría aprovechar —sobre todo en Nuevo León— un cierto consenso legitimador de su acción partidaria. Pero los hechos han mostrado el retraimiento o retiro del apoyo empresarial a la oposición y el reconocimiento de los triunfos priistas. En Sonora sería quizás más difícil captar el apoyo irrestricto del sector.

Así, la comprobación de que los posibles promotores del cambio no sólo no tuvieron éxito sino que fueron abandonados durante la lucha por su sector, ¿significaría un retroceso en la lucha empresarial por el poder o se confirmaría una vez más la incapacidad política de los empresarios de organizarse políticamente para el logro de la representación directa (en este caso por medio de la oposición)?

Los acontecimientos tienden a sugerir que existe continuidad de prácticas en el ejercicio de su influencia política. Dicha continuidad se presenta más visible en la escena política y otorga apo-

yos directos, pero después se retrae para hacer posible la negociación, la cual se realiza en mejores términos ante la amenaza de la oposición. Parecería, así, que la lógica de la negociación continuará estando en la base de su pacto político. No obstante, esta lógica de la negociación, que corresponde a redes estratégicas diferenciadas pero complementarias, no se presenta de manera homogénea en los distintos espacios regionales del país. Sabemos que su activación responde a factores vinculados al proceso de constitución del empresariado como sujeto social donde entran en juego elementos de orden económico y político.

Por lo tanto, como lo vimos en el estudio comparativo de los estados de Sonora y Nuevo León, resulta importante tomar en consideración dimensiones tales como la conformación de la estructura productiva y el peso relativo de las ramas de actividad, la historia de las prácticas de influencia del empresariado regional y su grado de autonomía/heteronomía respecto a los diferentes niveles del poder político.

### Bibliografía

- Arriola, Carlos, *Los empresarios y el Estado*. México, Fondo de Cultura Económica, Col. SEP/80, 1981.
- Basáñez, Miguel, *La lucha por la hegemonía en México (1968-1980)*. México, Siglo XXI Editores, 1981.
- Cerruti, Mario, "Patricio Milmo. Empresario regiomontano del siglo XIX. En torno a la acumulación de capitales en Monterrey (1845-1890)", en *Formación y desarrollo de la burguesía en México*. México, Siglo XXI Editores, 1978.
- Cordera, Rolando, y Carlos Tello, *México, la disputa por la nación. Perspectivas y opciones del desarrollo*. México, Siglo XXI Editores, 1981.
- Derossi, Flavia, *El empresario mexicano*. México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1977.
- Guadarrama, Rocio, *La oposición conservadora en Sonora* (mimeo.). El Colegio de Sonora, 1985.
- Kauffman Purcel, Susan, *The Mexican Profit-Sharing Decision. Politics in an Authoritarian Regime*. Berkeley, University of California Press, 1975.
- Mauro, Frédéric, "El desarrollo industrial de Monterrey (1890-1960)", en *Los beneficiarios del desarrollo regional*. México, Colección SepSetentas, 1977.
- Meyer, Lorenzo, "La Revolución Mexicana y sus elecciones presidenciales, 1911-1940", en *Las elecciones en México. Evolución y perspectivas*. México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM/Siglo XXI Editores, 1985.
- Puga, Cristina, "Los empresarios mexicanos ante la catástrofe", en *Estudios Políticos*, nueva época, vol. 3, UNAM, enero-marzo, 1984.
- Ramírez Rancaño, Mario, *Los empresarios mexicanos: las fracciones dominantes*. París, École Pratique des Hautes Études en Sciences Sociales, 1979.
- Revel-Mouroz, Jean, "Organisation régionale par une métropole autonome: Monterrey", *Cahiers des Amériques Latines*, núm. 7, 1973.

- Tarrés, María Luisa, "Del abstencionismo electoral a la oposición política: el caso de Ciudad Satélite", *Estudios Sociológicos*, vol. Iv, núm. 12, septiembre-diciembre, 1986.
- Viscaya Canales, Isidro, *Los orígenes de la industrialización de Monterrey (1867-1920)*. Monterrey, México, Instituto Tecnológico de Monterrey, s/f.
- Vázquez Ruiz, Miguel Ángel, *Relaciones empresarios-Estado en Sonora*, ponencia presentada al Seminario Procesos Políticos y Elecciones en Sonora, El Colegio de Sonora, 22-23 de marzo de 1985.
- Von der Borch, Maren, "Colonización agrícola y desarrollo urbano en una región fronteriza. El caso de Hermosillo, Sonora (1940-1960)", *Documentos de Trabajo*. Hermosillo, Sonora, CE-CADE Noroeste, 1984.

#### *Documentos*

Estado de Sonora, Cuadros Estadísticos-Históricos, 1984, Sonora, Nuestro Gran Compromiso.  
Revista *Expansión*, agosto de 1984.

#### *Prensa nacional*

*Excélsior*, *El Día*, *El Financiero*, *La Jornada*.

#### *Prensa regional*

Sonora: *El Sonorense*, *Información*, *El Porvenir*.  
Nuevo León: *Tribuna de Monterrey*, *El Imparcial*, *El Norte*.