

CORPORATIVISMO EMPRESARIAL

David Ibarra
11 de marzo de 2004

En mi último artículo me referí a la alianza y decadencia del corporativismo obrero con el Estado en tanto componente del pacto social básico de la sociedad mexicana y las consecuencias de su erosión que viene experimentando. El corporativismo empresarial tiene raíces históricas algo distintas, por cuanto primero deben vencerse enconos creados por el movimiento revolucionario al combatir el latifundio y a los grandes terratenientes y, luego, tensiones con sectores empresariales o religiosos opuestos a la transferencia de poder y a las reformas distributivas y sociales de la revolución.

Con todo, la reconstrucción nacional y la conciliación de las fuerzas en pugna requerían de la incorporación del sector productivo privado al esfuerzo nacional de desarrollo, esto es, de la formación de una suerte de corporativismo empresarial, sujeto también a la égida del Estado. La Ley de Cámaras de Comercio e Industria de 1936, las definió como instituciones de carácter público que no siendo gubernamentales, tuvieran, sin embargo, la responsabilidad de ser “órganos de colaboración del Estado para la satisfacción de las necesidades relacionadas con la industria y el comercio nacionales”. Los estatutos de las cámaras habían de ser aprobados por la Secretaría de Economía y la inscripción de las empresas se estipuló obligatoria. Ese es el origen del corporativismo empresarial que, si bien no suprimió todos los conflictos con el Estado, sirvió para establecer un conveniente *modus vivendi*.

La fórmula institucional acaso no habría sido insuficiente de no mediar la adopción de estrategias de crecimiento hacia adentro, conforme a los paradigmas

dominantes en el mundo de entonces que favorecieron decisivamente a los empresarios nacionales e inauguraron la fase más intensa de crecimiento de la historia de México. El mercado interno y los contratos de obras públicas se reservaron a productores o empresas constructoras mexicanas; si su competitividad resultaba inadecuada, los aranceles, los permisos de importación junto a los subsidios la compensaban. Los energéticos se vendían a precios bajos, menores a los internacionales, la inversión estatal creaba economías externas y la banca de desarrollo financiaba la producción y emprendía proyectos transformadores de la estructura productiva, multiplicando las oportunidades abiertas a los negocios privados. El dinamismo de la economía, alimentó al erario público e hizo sostenible la expansión del gasto estatal por más de cuarenta años con relativo equilibrio presupuestal.

Los nexos entre los organismos empresariales y el gobierno a través de las cámaras de corte sectorial o de los organismos coordinadores se enriquecieron y multiplicaron con la política económica proteccionista. En el vértice de las negociaciones individualizadas o colectivas quedaba siempre el Poder Ejecutivo como interlocutor invariable. Al propio tiempo, surge una clase de representantes políticos del sector privado que tenía a su cargo los contactos de primera instancia con el gobierno, reservando a los verdaderos y grandes empresarios las gestiones de mayor envergadura.

Pese al denso tejido de los organismos patronales y de sus cúpulas, como el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), o el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), desde los años cincuenta, comienza a cobrar influencia la Asociación de Banqueros de México como el organismo medular de mediación política entre el empresariado nacional y el gobierno. Dos o tres razones militan a favor de esa organización: el conocimiento íntimo de la

situación financiera de sus acreditados, la de contar con cuadros de personal entrenado en asuntos económicos que no desmerecen frente a los técnicos estatales; y la de estar manejada directamente por verdaderos empresarios.

Puesto en otros términos, el diálogo político principal entre gobierno y sectores privados o trabajadores se efectuaba, haciendo participar simultánea pero separadamente, al sector de trabajadores de la CTM y a la Asociación de Banqueros, organismos que llevaban y convencían a sus agremiados de los cambios en las políticas socioeconómicas convenidas con las autoridades. El corporativismo maduro sustituye poco a poco a la política de movilización popular cardenista y remedia la segmentación de intereses de las cámaras empresariales.

Con el andar del tiempo, se resquebraja el entendimiento corporativista con el empresariado. El deseo del sector privado de ganar autonomía frente al gobierno, desregular y flexibilizar la economía, es manifiesto desde el inicio de la década de los setentas y coincidente con el ascenso universal del neoliberalismo. Surgen, además, tensiones propias del acceso a estadios más avanzados de desarrollo entre el centralismo del Distrito Federal y los grupos financiero-industriales de Nuevo León y de algunas entidades federativas; entre la banca de desarrollo y los industriales o banqueros privados; entre las prelações y regulaciones gubernamentales y la libertad de los negocios.

El golpe definitivo a la Asociación de Banqueros en tanto órgano de mediación política, se produjo a fines de 1982 con la nacionalización de la banca. La posterior reprivatización de esas instituciones no pudo devolverle su papel anterior. La apertura financiera de comienzos de los noventa, sin el respaldo de regulaciones prudenciales ni de políticas apropiadas a la plena libertad de

mercados, influyó poderosamente en desatar la debacle bancaria del Fobaproa y las resistencias posteriores a prestar a la producción. Por otro lado, la misma liberalización, dio acceso a las grandes empresas mexicanas a los mercados financieros internacionales, a lo que se sumó posteriormente la extranjerización del grueso de las instituciones del país para restar importancia política a los banqueros vernáculos.

Las funciones de la Asociación de Banqueros no han podido ser llenadas a cabalidad por otros organismos cúpula. La integración de México al régimen mundial de mercados abiertos, ha roto la unidad de intereses que se asociaba al proteccionismo, tornando extremadamente difícil conciliar los puntos de vista de las diferentes agrupaciones privadas entre sí y en su relación a las políticas estatales. Ahí está el desacuerdo entre los organismos cúpula favorables a las iniciativas recientes de reforma fiscal y los sectores gremiales afectados que se opusieron abiertamente a las mismas. De ahí la pasividad empresarial y de sus cámaras frente a cambios lesivos a sus intereses que se han venido sucediendo con la transformación de las estrategias socioeconómicas del país.

Sin duda, el trasvase de funciones económicas del Estado al mercado, ha significado una importante transferencia de poder económico en favor del sector privado. Sin embargo, este último no siempre lo ha sabido o podido aprovechar. Aquí cuentan desde los efectos de la competencia con los mejores productores del mundo, hasta la falta de programas de reconversión productiva, la segmentación y empobrecimiento del mercado interno o las divisiones de los órganos de presión del sector privado. Por eso, pasivamente desaparecen segmentos importantes de muchas actividades, más allá de lo que justificaría la nueva división de tareas entre la producción interna y la importación.

Como resultado, el país sigue inmerso en un proceso de transición difícil que ya se prolonga por dos décadas. No sólo la inversión pública se abate, sino que la inversión privada no la compensa y reacciona comprimiendo el ritmo de su expansión histórica. La inversión total ascendió a razón del 8.5% anual entre 1940 y 1980, en las siguientes dos décadas, sube apenas al 1.5%, prueba de que no hay condiciones propicias, confianza suficiente ni unidad nacional.

Urge, entonces, reconstruir los órganos de mediación política, crear una élite empresarial responsable, capaz de negociar y comprometerse solidariamente con gobierno y trabajadores en los parámetros centrales de las políticas socioeconómicas, en defender sus intereses gremiales sin arriesgar el progreso sostenido y la estabilidad social del país.