

Corporativismo y representación política en México ante el TLC

Pedro Castro Martínez

Introducción

La constitución del Consejo Asesor para el Tratado de Libre Comercio, así como de la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), integra el capítulo más reciente de la relación gobierno-organizaciones corporativas. Su importancia es crítica, en vista de que la iniciativa presidencial para integrar formalmente a México a la economía norteamericana tiene en estas organizaciones subordinadas un medio de comunicación con sectores sociales organizados, y en su apoyo una valiosa fuente de legitimidad. No podía haber sido de otra manera: el sistema político mexicano funciona tradicionalmente bajo el acuerdo entre la estructura corporativa y el poder presidencial, y el caso que tratamos no es la excepción. Esta disciplina compartida es la responsable de la llamada "concertación social", que permitió llevar adelante con éxito los programas de estabilización económica conocidos como Pacto de Solidaridad Económica (PSE) y Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE).

El ensayo que presentamos nació del interés de ver cómo la alianza Estado-organizaciones corporativas se recrea en su capítulo más reciente, el de las negociaciones para la entrada de México al área norteamericana de libre comercio. Desde sus inicios, el poder presidencial ha encauzado la actividad de los grupos corporativos en un sentido que le sea favorable y le proporcione algún grado de legitimidad. La cooperación de éstos ha sido sin reservas, al grado

de ofrecer una pobreza notoria de propuestas y una imagen de subordinación al Poder Ejecutivo. No está por demás decir lo que a todas luces es notorio: de manera opuesta a sus similares norteamericanas o canadienses, las organizaciones corporativas de México han adoptado una actitud más bien pasiva. En su mayoría, las posturas apuntan a la conservación de "logros alcanzados": preservación del ejido, protección a los productores de maíz y frijol, inalterabilidad de la Ley Federal del Trabajo o protección a la pequeña industria. Por tanto son amplios los márgenes de discrecionalidad de las autoridades negociadoras de México frente al TLC, teniendo atrás una presión inexistente de la discutible representación de los trabajadores o las empresas de México. Tal margen existe también porque las organizaciones corporativas desempeñan un papel meramente "consultivo" o de suministradoras de información de los sectores bajo su control, sin que se les permita aceptar o rechazar los resultados de las negociaciones. La situación se vuelve más dramática ante la precariedad de mecanismos institucionales ajenos al Ejecutivo que permitan la representación de los afectados ante el eventual acuerdo comercial México-Canadá-Estados Unidos. Por lo demás, resulta evidente que la representación corporativa ante el TLC elimina los riesgos que implica una discusión más abierta en torno de los compromisos de México con el exterior, pero también puede perjudicar a quienes estuvieron excluidos de ese importante proceso.

En el presente trabajo se advertirá una consideración especial hacia los empresarios organizados *vis-à-vis*, el resto de los grupos que han sido pilares tradicionales del sistema político mexicano. Tal situación se debe a dos razones principales. En primer lugar, el acercamiento a y la cooperación de los empresarios con el Estado en la época más reciente es sin lugar a dudas uno de los ingredientes novedosos en la vinculación del gobierno con la sociedad. En segundo lugar, tal vinculación no se da en el vacío, sino en el marco de un sistema de alianzas corporativas de probada eficacia. Tales consideraciones nos llevan a subrayar la hipótesis fundamental de este ensayo: ya desde la administración de Miguel de la Madrid se había advertido un proceso de transformación del corporativismo real que dejó muy atrás al corporativismo formal, manifestado éste en una urdimbre de alianzas políticas con expresión jurídica e institucional. Pero los que fueron tímidos pasos de De la Madrid se convirtieron en avances decididos bajo la dirección del presidente Salinas. Dicho en otras palabras, la concepción usual del corpora-

tivismo dejó de ser vigente en la medida en que el Estado reconoció a los empresarios y a la Iglesia Católica como miembros de hecho, aunque no de derecho, del sistema político mexicano. Esta afirmación, desde luego, no significa que tales actores tengan el mismo rango, ni las mismas funciones, ni que estén igualmente representados ante las máximas instancias de poder. Si bien el grueso de la organización empresarial ha entrado, por decirlo así, al núcleo del sistema político a partir de su posición antes periférica, la Iglesia acarrea lastres que le impiden ser algo más que un mero grupo de presión. Empero, pocos negarán que los dignatarios clericales, a nombre propio o de las organizaciones a las que pertenecen, declaran con escaso rubor su apoyo al gobierno de México y con ello realizan una apreciable tarea de legitimación del sistema político.

Los empresarios y el Estado frente al TLC

La iniciativa en favor de que México sea parte de una zona tripartita de libre comercio partió del presidente Salinas de Gortari, quien la consideró como parte integral de sus reformas económicas. Los posibles beneficios de tal estrechamiento de lazos —mayor acceso de los productos mexicanos al mercado norteamericano e inversiones de los Estados Unidos para reanimar la producción nacional, entre otros— serían fundamentales para la consolidación del modelo económico salinista. Por lo demás, el apoyo de Washington al nuevo gobierno mexicano se juzgaba indispensable para ambos, después de que la crisis económica del país bajo la administración de De la Madrid se tradujo en los resultados ya conocidos en las elecciones de 1988. Desde un punto de vista estratégico, los Estados Unidos se veían comprometidos en el mantenimiento de la estabilidad en el país vecino, más cuando Salinas de Gortari se mostraba dispuesto a emprender ambiciosas reformas de libre mercado y a enterrar la tradición de antinorteamericanismo arraigada en la historia mexicana. A partir de estas percepciones se inició una era de tratos Bush-Salinas en la que los dos mandatarios abrazarían la idea de que Estados Unidos y México podrían embarcarse en proyectos conjuntos, sobre todo en la formación de una zona de libre comercio que incluiría a Canadá.

Para el presidente Bush la tarea no sería fácil, debido a que la iniciativa tendría que superar los obstáculos que significaba una coalición de intereses económicos y políticos atrincherada en el

Congreso de los Estados Unidos. Bajo su Constitución, como es bien sabido, las cámaras legislativas tienen el poder exclusivo de hacer la política comercial, pero por motivos prácticos han delegado desde 1934 su autoridad negociadora al presidente, sujeta a su supervisión y aprobación. De aquí se deriva la autorización —o negativa— al Ejecutivo para conducir negociaciones mediante el procedimiento de la “vía rápida”. Aunque la renovación de la autoridad negociadora al presidente logró prolongarse hasta el 1 de junio de 1993, ello no significa que no haya sido un proceso delicado, exento de riesgos, en el que se midieron los límites de su poder. Además, es necesario someter al Congreso el acuerdo final que se haya logrado con otro país o con el GATT para su discusión y aprobación o negativa. En el caso de México, en cambio, no se dio ningún proceso semejante, ni se corrió ningún riesgo parecido.

La Constitución de 1917 otorgó al Congreso la facultad de regir el comercio internacional. Sin embargo, en 1951 se expidió un decreto que la modificó, al adicionar al artículo 131 un segundo párrafo por el que se autoriza al Congreso de la Unión a facultar al Ejecutivo a dirigir virtualmente el comercio exterior del país:

Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten [...] El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquiera otro propósito en beneficio del país [...]

En la práctica tal delegación significó el virtual apartamiento del Poder Legislativo de la política comercial internacional de México. Para el caso de un tratado de comercio de la envergadura del que se pretende firmar con Estados Unidos y Canadá, queda ésta como la única facultad del Senado, en el artículo 76 fracción primera: es facultad del Senado “aprobar los tratados internacionales... que celebre el Ejecutivo de la Unión”.

La iniciativa presidencial para que México forme parte de una zona norteamericana de libre comercio fue llevada adelante sin que

hubiera mediado consulta alguna con los actores económicos involucrados o al menos conocimiento público del asunto. Una vez hecha la primera declaratoria por los presidentes Bush y Salinas durante una "reunión informal" en Houston, se procedió a las reuniones públicas sobre el TLC organizadas por el Senado de la República; en ellas desfilaron líderes empresariales, obreros, burócratas, académicos, autoridades universitarias y otros, y se dieron pronunciamientos en diversos sentidos. El informe final del llamado Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo fue entregado al presidente de la República. Las conclusiones de la consulta "establecieron claramente la necesidad y conveniencia para México de iniciar negociaciones tendientes al establecimiento de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos". Este foro, con todas sus deficiencias, intentó salir de antemano, al paso, de las críticas que surgieran en el sentido de que la iniciativa del TLC con Estados Unidos (y Canadá) no respondía a más impulso que el de la Presidencia de la República. Llama la atención que las reuniones fueran organizadas por el Senado y no, por ejemplo, por la Cámara de Diputados. Una explicación plausible radica en el hecho de que el Senado de la República está abrumadoramente dominado por el Partido Revolucionario Institucional, en mayor medida que la Cámara Baja, donde la oposición está cuantitativamente mejor representada.

"Para obtener una amplia participación de la comunidad nacional se crearon también las siguientes instancias", reza el Informe No. 1 sobre el TLC.¹ En él se menciona al "Consejo Asesor del TLC" —integrado por representantes de los sectores académico, agropecuario, empresarial, laboral y público— y la "Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior" (COECE), presidida por Juan Gallardo Thurlow y formada por los representantes de los sectores productivos.

El Consejo Asesor pretende recoger la participación de gremios cuya presencia fue decisiva para llevar adelante tanto el PSE como el PECE, y que son:

Sector agropecuario: Confederación de la Pequeña Propiedad (CNPP), Confederación Nacional Campesina (CNC) y Consejo Nacional Agropecuario (CNA).

Sector laboral: Confederación de Trabajadores de México (CTM),

¹ SECOFI, "Informe No. 1 sobre el TLC", en *Excélsior*, 5 de julio, 1991, p. 44-A.

Congreso del Trabajo (CT), y Sindicato de Trabajadores de la Industria de la Radiodifusión, Televisión, Similares y Conexos de la República Mexicana (STIRTC).

Sector empresarial: Consejo Coordinador Empresarial (CCE), el coordinador de la COECE, Confederación de Cámaras Nacionales para el Comercio (CONCANACO), Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), "con sus siguientes integrantes: Enrique Hernández Pons (presidente), Ignacio Aranguren, Claudio X. González, Enrique Robinson Bours y Andrés Marcelo Sada".

Sector público: Dr. Jaime Serra Puche, secretario de Comercio y Fomento Industrial, doctor Herminio Blanco Mendoza, jefe de la Negociación del TLC y doctor Jaime Zabludovsky Kuper, coordinador general de la Unidad de Negociación del TLC.

La integración de un sector académico, del que forman parte directivos de centros de educación superior del país, tuvo el propósito de dar una mayor legitimidad al Consejo Asesor, frente a las críticas de que los planes de estabilización económica habían contado con la aprobación pasiva y sin reservas de los sectores corporativos a las decisiones presidenciales. Un argumento que refuerza lo antes dicho es que los intereses de las instituciones de educación superior están poco involucrados en las negociaciones con Estados Unidos y Canadá, al menos de manera directa y en el corto o mediano plazo. En consecuencia, se esperaba que su papel en el Consejo fuese más bien de carácter intelectual y con márgenes de expresión mayores a los de los otros integrantes del Consejo Asesor. Aquí está ausente la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), que aunque es parte de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales (CONCAMIN), ha adoptado posturas diversas a las de su organización madre, debido a que pequeñas industrias que están afiliadas a ella han sido afectadas por la apertura económica.

Las funciones de la COECE —según un boletín del 4 de junio de 1990— son las siguientes: intercambiar información, coordinar las actividades externas de sus integrantes y para evitar en lo posible omisiones y duplicaciones, formular, cuando así convenga, políticas únicas del sector empresarial en materia de comercio exterior, transferencia de tecnología y coinversiones con empresas extranjeras, y realizar, cuando así convenga, planteamientos conjuntos de política de comercio exterior. La COECE no fue el resultado de un proceso que partiera de los diferentes sectores, sino que salió a la

luz pública cuando ya estaba constituida. Su primera actividad conocida fue repartir cuestionarios a las empresas, con el propósito de recabar información esencial de ellas, para luego ubicarla en el sector correspondiente. Este, a su vez, debía contar con análisis globales (“estudios sectoriales”), que aportarían los datos necesarios para los negociadores mexicanos ante el TLC. El papel de los representantes por sector se ha reducido a proporcionar la información, que les fue posible recabar en un plazo extremadamente breve: de junio de 1990 a enero de 1991, con un tiempo indeterminado de gracia, también corto. El resultado de un diagnóstico del sector productivo mexicano con cara a las negociaciones con Estados Unidos y Canadá no puede menos que calificarse de precipitado e insuficiente. A su vez, la COECE no ha desempeñado el papel comunicador que se esperaba de ella hacia el mismo sector privado, por lo que pequeños y medianos industriales han vivido todo el proceso con un alto grado de incertidumbre. Tal organización, además, no ha hecho ningún planteamiento conocido que sirva de guía sustantiva a las autoridades comerciales mexicanas, ni ha expresado desacuerdo alguno con sus planteamientos, resultado que sería lógico en una etapa de ajustes entre el sector privado y el gobierno. Tampoco ha tenido ninguna reacción ante el cambio del tratado, de “bilateral” a “trilateral”. En suma, la COECE acusa los mismos rasgos corporativos esenciales que afectan a la relación tradicional entre el sector patronal y el Estado, con el agravante de que fue creada en forma precipitada y con una finalidad específica. Algunas organizaciones empresariales han mostrado su desacuerdo ante la conformación de la COECE, tales como la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CAINTRA) de Nuevo León y Jalisco, la Asociación Nacional de Industriales de la Transformación (AITAS) o la Confederación Nacional de Microindustrias (CNM).² El presidente de la AITAS, Rubén Barrios, haría eco de sus críticas:

[La COECE] es un organismo cupular que cae en los mismos vicios de los organismos del sector privado. Sólo representa al 2% de los empresarios que son los que pueden exportar manufacturas y de éstas solamente 150 son altamente exportadoras. El Programa de Modernización de la Micro y Pequeña Empresa condena al restante 98% de los empresarios al enanismo

² Véase, por ejemplo, Contreras Salcedo, J., “Sería imprudente ligarlo a fechas electorales: IP”, en *Excélsior*, 16 de febrero, 1991, p. 1-A.

o a la servidumbre económica, en la medida en que pretende convertirlos en meros subcontratistas de los grandes. No se considera al micro, pequeño y mediano empresario como entidad creativa e independiente, con igual derecho de exportar, sino que se le integra a un esquema colectivizante, donde sólo es proveedor sumiso y con bajos precios para la gran industria.³

El Consejo Coordinador Empresarial (CCE) está representado en el COECE por Rolando Vega Iñiguez.⁴ Tal agrupación, creada en 1975 como una reacción a las políticas “populistas” del presidente Luis Echeverría, pretendió en sus orígenes agrupar al empresariado nacional, y durante dos sexenios mantuvo una posición combativa. Sin embargo, en los últimos años fue cambiando el carácter de la “cúpula de cúpulas”, hasta convertirse en interlocutor conciliador y privilegiado del Estado. Influencia muy importante en este cambio parece haber tenido el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN). Esta peculiar organización semicorporativa ha tenido un papel relevante en la designación de los presidentes del CCE, como son Claudio X. González, presidente de la Kimberly Clark y asesor presidencial en materia de inversiones extranjeras; Agustín Legorreta, presidente del Grupo Inverlat, así como Rolando Vega Iñiguez. A su vez, los intereses entre organizaciones empresariales se entrecruzan y coinciden en muchos puntos: Juan Gallardo Thurlow preside la sección mexicana del Comité Empresarial México-Estados Unidos del CEMAI (Centro Empresarial para Asuntos Internacionales), del que fue dirigente Antonio Madero Bracho, actual presidente del CMHN y socio de Gallardo y Claudio X. González en Operadora de Bolsa, de donde los tres son consejeros.⁵ La CEMAI —presidida por Juan B. Morales Doria, director del Corporativo Alfa en la ciudad de México— no es miembro formal del Consejo Asesor para el TLC, aunque este “organismo de promoción, estudio y gestión” fue muy importante en la detonación de la COECE, por-

³ Citado por Ortega Pizarro, Fernando, “Inconformidad de empresarios con Gallardo Thurlow, su hombre ante el TLC no los representa”, en *Proceso*, 8 de abril, 1991, núm. 753, p. 9.

⁴ Vega Iñiguez fue relevado por Nicolás Madáhuar Cámara el 5 de septiembre de 1991, para el periodo 1991-1992. La ceremonia del cambio de dirección sería en la residencia oficial de Los Pinos. Madáhuar afirmó en su primera entrevista como dirigente que entre el sector público y el privado los actuales tiempos “son de unidad, de jalar parejo, de estar juntos” (N. del A.).

⁵ *Ibid.*

que logró que uno de sus afiliados ocupara la presidencia de la misma.

El Consejo Asesor del TLC incluye a cinco miembros destacados del CMHN: Hernández Pons, Aranguren, González, Robinson Bours y Sada, que, junto con Gallardo Thurlow y Vega Iñiguez, conforman un núcleo poderoso y homogéneo en el que se ha depositado casi el total de la alta representación empresarial. El CMHN es un grupo formado por 37 empresarios, todos ellos representantes de grandes grupos industriales, que “se reserva el derecho de admisión” de sus miembros. A diferencia del resto de los organismos patronales que forman parte del Consejo Asesor del TLC —CONCANACO y CON-CAMIN— es de carácter privado y de afiliación voluntaria. Su influencia les permite ejercer el “derecho de picaporte” en las oficinas gubernamentales, hacer uso de medios privados para comunicarse con los más altos miembros de la clase política, así como abogar a título individual en beneficio de sus propios intereses. Sus posturas y actividades son secretas y afines en lo fundamental a las del Estado. Evitan los llamados a la sociedad civil y prefieren moverse en una atmósfera de discreción, al grado de que los nombres de todos sus 37 integrantes no son públicamente conocidos. El sector a cuyos intereses responden (los grandes grupos privados de origen nacional), junto al capital extranjero, controlan prácticamente todas las empresas industriales importantes del país. Según datos disponibles, hacia 1975 esos grupos nacionales y extranjeros controlaban “las dos terceras partes del valor de la producción y de la inversión, empleando un poco más de la tercera parte de los trabajadores”.⁶ Las empresas transnacionales, fundamentalmente norteamericanas, comparten armoniosamente el poder económico con grandes grupos de origen mexicano, y su presencia institucional en el sector privado se incluye en la Cámara Americana de Comercio (CAMCO). Esta agrupa a las empresas norteamericanas industriales y de servicios que radican en México. A lo largo del proyecto de integración comercial con los Estados Unidos han mantenido su presencia, y buscado influir en la filosofía y las posiciones del resto del sector privado mexicano. Desde el primer momento de la iniciativa integracionista del presidente Salinas de Gortari, la CAMCO, presidida por Jacobo Zaidenweber, ha mos-

⁶ Cordero, Salvador, “Concentración industrial, grupos económicos y capital financiero del capital privado nacional”, en Salvador Cordero, Rafael Santín y Ricardo Tirado, *El poder empresarial en México*, vol. 1, Editorial Terranova, 1983, p. 36.

trado su beneplácito y afán de cooperación con el Estado aunque, por razones políticas fácilmente comprensibles, no ha aparecido como instancia consultora formal. En el plano de la realidad, sin embargo, la CAMCO mantiene un lugar privilegiado debido a su influencia decisiva en las posturas adoptadas por las compañías de origen norteamericano, radicadas o no en México.

La legitimidad de la representación empresarial ante el TLC es cuestionable también a partir de los propios mecanismos de su designación, distantes de responder a los intereses de las empresas en su conjunto. Esta representación ha mostrado su vocación corporativista en las llamadas “concertaciones” con el gobierno para llevar adelante los programas de estabilización económica a partir de 1987. Mientras que grupos oligárquicos monopolizan el atributo de ser interlocutores privilegiados del poder político, a los pequeños y medianos empresarios se les priva del derecho de optar por la forma de agrupación que mejor responda a sus intereses. La afiliación obligatoria a las cámaras les impide tal prerrogativa y les impone el deber de sostenerlas económicamente, sin que se les permita elegir a sus directivos. Entretanto, son los empresarios más poderosos con presencia en las cámaras, con el concurso de la autoridad gubernamental, los que deciden por consenso quiénes van a ser los líderes de la CONCAMIN, la CANACINTRA, y en menor medida, la CONCANACO.

En la CMHN, por su parte, los mecanismos de sucesión están conformados a partir de “las manos del patriarca en turno, cuahdo no de derechos dinásticos otorgados o reconocidos por la aristocracia empresarial”.⁷ Algo similar ha ocurrido con el CCE, a pesar de estar formado por organizaciones a las que individualmente pertenecen comerciantes e industriales de diferentes procedencias. Su liderazgo ha sido resultante de no más de siete votos de notables para designar directiva nacional, desde luego con aquiescencia gubernamental. Aquí existe un elemento adicional: el centralismo existente en México ha propiciado la concentración de representantes patronales en la capital de la República, lo cual contribuye a favorecer el alejamiento en que se encuentran los empresarios del interior de los núcleos de poder nacional.

La COECE, presidida por Gallardo Thurlow, está integrada por

⁷ García Ibarra, Abraham, “Principios democráticos, ausentes de las asociaciones empresariales”, en *Excélsior*, 11 de mayo, 1991, p. 28-A.

114 “representantes por sector”,⁸ que pretenden hablar por la mayoría de las áreas productivas del país, con excepción, entre otras, de la industria textil y la del calzado. Esta organización asemeja las funciones cumplidas antes del TLC entre Canadá y Estados Unidos por el *The International Trade Advisory Committee*, formado por empresarios canadienses favorables al proyecto de libre comercio impulsado por el primer ministro Brian Mulroney.

Posturas de los grupos corporativos tradicionales

El movimiento obrero oficial, particularmente la Confederación de Trabajadores de México (CTM), de la que se esperaba una postura crítica frente al TLC, ha respondido a su naturaleza de fiel apoyo del Estado. En tanto que puntal del resto de los sindicatos afines al gobierno, ha dado la pauta a seguir: mantenerse a la expectativa de las iniciativas gubernamentales y por tanto otorgarle mano libre para llevarlas adelante. Su posición frente al TLC contrasta con la que ha manifestado en contra del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT); en términos inequívocos, en las palabras de Fidel Velázquez, líder casi centenario de la CTM, afirma:

Por eso desde un principio nos opusimos y nos oponemos [a la entrada de México al GATT], porque sólo ha perjudicado a México, lo que ha reducido la capacidad instalada de las empresas por la deficiente competitividad, y se ha desplazado a los trabajadores, lo cual provoca la entrada del pueblo a la política [sic] del consumismo.⁹

La postura cetemista de oponerse al ingreso de México al GATT argumentando las razones anteriores es contradictoria con el respaldo que durante todo el proceso ha dado al gobierno. Los motivos aducidos para apoyar los esfuerzos oficiales por el TLC van desde

⁸ Algunos sectores han tenido criterios arbitrarios de aglomeración, como es el caso del núm. 109: servicios hotel y alojamiento, servicios tiempo compartido, servicio y transporte ferroviario, servicios portuarios, servicios construcción, operación y mantenimiento; transportes aeropasajeros, transporte aéreo de carga, reparación de transporte aéreo, servicios aeroportuarios, transportes aéreos y otros servicios y de mantenimiento.

⁹ “El GATT ha desplazado a los trabajadores del país”, en *Excélsior*, 18 de junio, 1990, p. 4.

la "certeza" de que generará empleos en México, sacará en el corto o mediano plazo al país de la crisis, servirá de reto para mostrar la eficiencia de la mano de obra y "su competitividad en la productividad", se elevarán los salarios después de la firma del documento, etc. Existe, sin embargo, una cuestión crítica en este apoyo al gobierno, y es la que se manifiesta en la defensa de la inalterabilidad de la Ley Federal del Trabajo en sus términos actuales, frente a posibles compromisos en materia laboral del gobierno mexicano con Estados Unidos y Canadá. El régimen de trabajo imperante en México, que favorece a los llamados sindicatos oficiales de los que la CTM es su mejor expresión, estaría amenazado por algún posible proceso de armonización parcial o total de las políticas laborales de Estados Unidos, Canadá y México. Sobra decir que la CTM, en tanto actor corporativo privilegiado, afirma hablar a nombre de la totalidad de la clase obrera mexicana, aun cuando apenas alrededor del 15% de los obreros organizados pertenecen a esta organización. Su poder numérico parece entonces desproporcionado frente a la situación favorable de que goza ante las instituciones estatales.¹⁰ Por lo demás, es el mejor ejemplo del caciquismo y autoritarismo que impera en el ámbito sindical oficial, como lo demuestra el ajeo reeleccionismo de su secretario general y de los líderes estatales.

La relación Estado-sindicalismo oficial, recreada en la membresía de la CTM y el Congreso del Trabajo en el Consejo Asesor del TLC, se encuentra bajo las presiones del proceso de modernización que tomará nuevos impulsos con la firma del acuerdo trilateral. Las tendencias hacia la flexibilización de los procesos productivos son incompatibles con el autoritarismo presente en las relaciones industriales en México. El Estado, por su parte, difícilmente renunciará a sus atribuciones de árbitro entre capital y trabajo y de sancionador de todo género de actividades sindicales y, sobre todo, a romper sus vínculos cuasi-orgánicos con el liderazgo laboral, base fundamental de su sistema de alianzas. Por lo tanto, el Estado se encuentra enfrentado por dos fuerzas en sentido contrario, en el que los caminos intermedios se definen en plazos largos y con la mediación de un intenso trabajo político. Por el momento, nuevas formas de trabajo tienden a imponerse en detrimento de las tradicionales. Un ejemplo es la expansión de las relaciones industriales presentes en el funcio-

¹⁰ Un estudio detallado de tal situación privilegiada se encuentra en Grayson, George W., *The Mexican Labor Machine: Power, Politics and Patronage*, Washington, D.C., The Center for Strategic and International Studies, 1989, pp. 49-61.

namiento de las empresas maquiladoras, en la medida en que se hacen más numerosas. Aunque en el presente es prematuro afirmar que para las industrias nacionales ellas son el modelo a seguir, es cierto que su éxito no deja de ser un elemento a considerar en cualquier iniciativa de modificación de las relaciones entre los obreros y los patrones en el seno de la empresa. También es necesario decir que este buen desempeño poco ha contribuido a mejorar la condición de los trabajadores: bajos salarios, jornadas intensas, rígida supervisión de las operaciones, discriminación de los operarios con base en la edad y el sexo, y, en general, el desacato a la Ley Federal del Trabajo en asuntos tales como despidos, antigüedad, libertad para sindicalizarse, entre otros. Tal estado peculiar que priva en las maquiladoras, en cuanto a respeto y a legalidad laboral, las diferencia del resto de la industria, donde las relaciones industriales se conducen dentro de un contexto jurídico y político que ha permitido la relación corporativa sindicatos-Estado. En consecuencia, frente al TLC y las tendencias en el ámbito de las relaciones industriales, el sindicalismo oficial se pronuncia por que se mantenga inalterable el régimen laboral establecido por el artículo 123 y la Ley Federal del Trabajo, que le ha sido provechoso en extremo.

La representación formal agrícola-empresarial ante el Consejo Asesor del TLC está a cargo de la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad (CNPP) y el Consejo Nacional Agropecuario (CNA), mientras que la campesina corre bajo la responsabilidad de la Confederación Nacional Campesina (CNC). La CNPP cumple la función corporativa de canalizar la movilización de los pequeños propietarios del país, segmento de la sociedad rural que abarca a empresarios agrícolas cuyos ingresos van desde medianos a altos, pero donde también se incluye a latifundistas que legalmente se ostentan como pequeños propietarios. Tal organización es conservadora, y tiene como función declarada defender a la "auténtica" pequeña propiedad de los ataques contra su existencia, tales como los provenientes del Estado en virtud de los programas de reforma agraria, así como de las invasiones por parte de demandantes de tierras. La CNPP ha contado con la fuerte injerencia de la Presidencia de la República y, en sus delegaciones estatales, de los gobernadores. Se fundó durante el gobierno de Miguel Alemán y su primer dirigente, Alfonso Castillo, duró 20 años en el cargo. Fue relevado por Gustavo Guerra Castaños (cercano a Alfonso Martínez Domínguez mientras era presidente del PRI), quien a resultados del problema

agrario en el régimen de Echeverría, fue tildado por el gremio como traidor por haber suscrito el Pacto de Ocampo. Después de ocho años al mando, Guerra Castaños fue sustituido por un aspirante a la Secretaría General de la CNPP, Salomón Faz Sánchez, con el apoyo del presidente José López Portillo. Cuando terminaba su periodo intentó reelegirse, pero ya durante el gobierno de Miguel de la Madrid el apoyo se inclinó hacia Javier Ahumada Padilla. Y hace más de dos años, por primera vez con cinco planillas, y sin la presencia manifiesta del gobierno, Jesús González Cortázar, hijo del gobernador jalisciense Jesús González Gallo y líder cañero, fue elegido dirigente del gremio.

El CNA, en rigor, no es una organización corporativa, aunque tiene una fuerte presencia dentro del Consejo Asesor y sus organizaciones afiliadas participan en la COECE. Fue constituido por un grupo de organismos y empresas agrícolas y pecuarias integradas en la Comisión de Asuntos Agropecuarios de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) en abril de 1984. Es una institución de carácter nacional y privado, que conjunta a organismos y empresas de productores agropecuarios y prestadores de servicios al campo. En rigor, puede ser considerado el organismo cúpula del sector privado del campo, y está presidido por el empresario neoleonés Javier Garza de la Cabada. Su constitución tuvo como antecedente el deterioro constante del sector desde los años setenta, así como la convicción de sus miembros de que las decisiones de política económica nacional y el modelo de desarrollo del país implicaban un apoyo a la urbanización e industrialización en detrimento de la actividad rural agropecuaria. Uno de sus objetivos principales es "unir en un solo frente a los productores agropecuarios, de servicios al campo y agroindustriales". Puede afirmarse que el detonante en la formación del CNA fue la necesidad del sector agropecuario de presentar una respuesta ante los perjuicios derivados de la apertura comercial, contra el que se ha pronunciado:

México estableció a partir de 1984 un programa de "racionalización de la protección, cuyo pilar ha sido un acelerado proceso de apertura comercial que ha sujetado imprudentemente al Sector Agropecuario a una clara competencia desleal. Esta desventajosa situación se deriva tanto de los subsidios prevaletientes en la oferta internacional como de la falta de correspondencia de nuestros socios comerciales en materia

de proteccionismo arancelario y no arancelario [...] La apertura no ha tomado en cuenta que el Sector Agropecuario mexicano se encuentra “atado” por una serie de deficiencias estructurales internas que limitan su capacidad de respuesta competitiva [...].¹¹

El CNA tiene la responsabilidad de coordinar los trabajos para integrar la posición sectorial en relación con el Tratado Trilateral de Libre Comercio, a partir de las posturas de los organismos de origen agropecuario. Por la naturaleza diversa de sus miembros, el CNA manifiesta por un lado una actitud defensiva, y por el otro, una ofensiva. En la primera, destaca su demanda en favor de una “tasa de protección efectiva”, suficiente para compensar el efecto de subsidios directos e indirectos que los Estados Unidos inyectan a su oferta exportable. También se inclina por preservar al sector agropecuario contra el ejercicio de las prácticas desleales de comercio. En la segunda, el CNA se pronuncia por una estrategia que tiende a “cobrar la factura pendiente” por la apertura unilateral de nuestro comercio exterior agropecuario, sobre todo por lo que se refiere a la correspondencia de los Estados Unidos para eliminar barreras arancelarias y no arancelarias a las agroexportaciones mexicanas.

La representación formal del CNA ante el Consejo Asesor del TLC se inscribe desde luego en las políticas deseadas por el Estado en el sector agropecuario dentro del proyecto trilateral de libre comercio. Estas se basan en la visión oficial de que el patrón de comercio entre México y Estados Unidos indica que nuestro país tiene ventajas comparativas en la producción de hortalizas, cítricos, productos tropicales, flores de corte y ciertos productos agropecuarios, entre otros. Estados Unidos, por su parte, tiene ventajas básicamente en granos, oleaginosas y productos lácteos. En consecuencia

[...] resulta de la conveniencia de ambos países tender hacia una mayor especialización [...] [y para México] fomentar un proceso de sustitución de cultivos de los renglones que no son competitivos hacia los que sí son [...] El Tratado de Libre Comercio provocará definitivamente una mayor especialización en la producción. Es igualmente cierto el hecho que existen límites a este proceso.¹²

¹¹ Consejo Nacional Agropecuario, *Propuestas del sector empresarial para la reactivación productiva del campo mexicano*, julio, 1990.

¹² De acuerdo a las palabras del doctor Luis Téllez, subsecretario de Agricultura

Así para las eficientes agroindustrias del norte de México, particularmente los horticultores, es conveniente la idea de exportar sus productos a los Estados Unidos sin las cuotas y aranceles que actualmente son de hasta 37.6 por ciento.

La CNC, nacida el 28 de agosto de 1938 bajo los auspicios del presidente Cárdenas, ha tenido desde sus orígenes el propósito de administrar la movilización (o la apatía) de las masas campesinas, a partir del ejido. En términos electorales esta organización campesina oficial (junto a otras, como la Central Campesina Independiente (CCI), de Alfonso Garzón Santibáñez y la Unión General de Obreros y Campesinos de México (UGOCM) tradicionalmente ha prestado un valioso servicio al Estado al encauzar el voto y en general la actitud política de los sectores sociales más atrasados del campo en favor del PRI. Este apoyo activo o pasivo al sistema político tiene una indudable importancia, como lo expresa Arturo Warman:

Con mucha frecuencia, la abstención y el inmovilismo de los campesinos ha sido la acción política decisiva en el marco nacional [...] En la medida en que México es un país que descansa sobre una base agraria, el campesino representa una fuerza poderosa y decisiva de la continuidad o el cambio del sistema.¹³

En tanto que la CNC ha mantenido la estabilidad en el medio rural, el Estado se ha encargado de reconocerle su papel como titular principal de la organización campesina, y en consecuencia corresponderle a los servicios prestados. Así, la CNC participa en la repartición de los puestos de elección popular del PRI, y cuenta con el Estado para impedir que surja alguna organización paralela que le dispute su hegemonía en el campo. Este maridaje se expresa también de una manera más prosaica: el presidente de la República en turno ha impuesto a su secretario general, los gobernadores, a los secretarios de las Ligas de Comunidades Agrarias de los Estados; los alcaldes y otros elementos locales poderosos, a los de los Comités Regionales Campesinos, y los presidentes municipales y caciques, a los presidentes de los comisariados ejidales. Con el

y Recursos Hidráulicos, en Barragán Valencia, Héctor, "El TLC no implica modificaciones bruscas para el campo: Téllez", en *Excélsior*, 24 de mayo, 1991, p. 1-F.

¹³ Warman, Arturo, "Los campesinos y el Estado", en *Ensayos sobre el campesinado en México*, México, Nueva Imagen, 1980, p. 133.

ascenso de Silerio Esparza a la Secretaría General de la CNC se dieron pequeños avances después de mucho tiempo de vertical antidemocracia, al abrirse la consulta a la base para renovar las Ligas de Comunidades Agrarias, en sustitución del sistema de planilla única, que permitió una movilidad significativa de los liderazgos esta-tales, como en Nuevo León, Sonora, Zacatecas y Veracruz.¹⁴

La presencia de Alfonso Garzón Santibáñez en la CCI, por otra parte, contrasta con los relevos en la Secretaría General de la CNC, que han seguido el paso de los cambios presidenciales. Garzón Santibáñez lleva 25 años al frente de la CCI, y sus asambleas para reelegirse son mera formalidad, mientras que Juan Rodríguez cumple 30 años como líder de la UGOCM.

La situación de los granos básicos es el tema de mayor interés para el sector campesino. Los agricultores del Medio Oeste de los Estados Unidos producen, con la ayuda de máquinas, créditos y subsidios de gobierno, además de contar con tierra húmeda y fértil, cuatro veces más maíz por hectárea en comparación con el promedio de los mexicanos, quienes trabajan una parcela pequeña, erosionada y probablemente respaldada por tecnología y crédito. La competencia directa, sin subsidios, podría causar una catástrofe a los campesinos mexicanos que cosechan maíz y frijol. Según cálculos econométricos oficiales, una desaparición rápida de todas las barreras arancelarias y no arancelarias del comercio agropecuario México-Estados Unidos ocasionaría que el campo mexicano expulsara entre 700 y 800 mil personas al año.¹⁵

Las negociaciones para un TLC en materia agrícola serán sin duda de las más delicadas. El punto de partida de México es un sector rural que en una parte importante está en desventaja: se encuentra descapitalizado, sobrepoblado, subocupado; tiene niveles de subsistencia, una situación precaria en cuanto a tenencia de la tierra, tres millones de campesinos sin tierra, baja productividad, baja contribución al Producto Interno Bruto, escasez de créditos y una elevada dependencia del exterior. La complejidad de los problemas que enfrenta la parte deprimida del campo mexicano lo han convertido en una suerte de páramo de infrasubsistencia. Las aportaciones del campo al resto de los sectores económicos de otras épocas han desaparecido ya. No contribuye con su bajo nivel de ingresos

¹⁴ Sepúlveda, Armando, "Agro y sindicatos, imperio de caciques", en *Excélsior*, 13 de mayo, 1991, p. 32-A.

¹⁵ Barragán Valencia, Héctor, "México tiene tiempo para una radical reforma agraria", en *Excélsior*, 24 de mayo, 1991, p. 1-F.

al fortalecimiento de un mercado interno para el sector industrial y terciario, ni cumple eficientemente como abastecedor de materias que la industria demanda, ni tampoco como oferente de productos para la alimentación de la población. Más bien, lo que hace el grueso del sector ejidal es producir mano de obra barata para la emigración a las ciudades y a los Estados Unidos, asumir cada vez más los propios costos de la reproducción de esa mano de obra, una reserva subutilizada de trabajadores potenciales para sectores tales como los de la construcción urbana y la agricultura comercial, y una clientela cautiva del voto priísta.

Desde que terminó el auge petrolero de los setenta, el gobierno mexicano redujo su gasto de una manera pronunciada. Los agricultores pobres, subsidiados, fueron particularmente perjudicados. Entre 1980 y 1989, la inversión pública en agricultura bajó cuatro quintas partes, y el crédito rural más de la mitad. La producción agrícola se mantuvo virtualmente estancada, mientras que la del crecimiento de la población siguió su tendencia ascendente.

Frente a esta situación precaria, los representantes formales del sector ejidal suman a su posición corporativa subordinada una actitud pasiva frente al TLC, que se traduce en escasas propuestas. En el mejor de los casos, los líderes adoptan una postura defensiva similar a la del sindicalismo oficial, a la expectativa de lo que el futuro depare. En una entrevista, Maximiliano Silerio Esparza, cabeza principal de la CNC, manifestaría que

[...] el sector campesino no tiene miedo al tratado comercial, e incluso está listo para lo que se es competitivo. Por ello se debe poner mucho cuidado en las negociaciones con respecto al maíz y al trigo, donde podría haber problemas de autosuficiencia o de marcadas dificultades de mercado.¹⁶

Maximiliano Silerio Esparza toca el meollo de la problemática rural de México: la de la caída crónica de la producción agrícola básica y la consecuente dependencia del exterior. El incremento constante de la demanda de alimentos y su imposibilidad para satisfacerla, mermó los niveles de autosuficiencia alimentaria y provocó una creciente dependencia del exterior. (La importación global de productos básicos agrícolas —granos y oleaginosas— representa

¹⁶ González, Pablo, "CNC: cuidado con maíz y trigo en el TLC", en *Excélsior*, 5 de julio, 1991, p. 1.

una cuarta parte de la demanda interna.) Los principales productos agrícolas importados son, precisamente, maíz, sorgo, semilla de soya, trigo, cebada, frijol y otras semillas oleaginosas que en conjunto representaron el 87% del valor promedio de las importaciones efectuadas por el sector durante los últimos diez años. De este total importado, el mayor porcentaje (45%) correspondió al maíz, seguido por el sorgo (30%).¹⁷

La Iglesia católica mexicana, al igual que los grupos corporativos antes mencionados, ha mantenido frente al TLC una posición favorable a las posturas del Estado. Esta postura difiere de la que el clero en la historia contemporánea de México ha sostenido frente al gobierno. Sin duda las circunstancias actuales han obrado en favor de este cambio de línea. Entre ellas habría que mencionar en primer lugar la búsqueda infatigable de la Iglesia católica por obtener el reconocimiento a su personalidad jurídica y la modificación del artículo 130 de la Constitución, así como el restablecimiento de relaciones diplomáticas entre México y la Santa Sede. En segundo lugar está el creciente interés de la jerarquía eclesiástica por los problemas vinculados con el desarrollo político y económico del país, y que suponen una presencia más activa en los asuntos de la vida nacional.

El ascenso de Carlos Salinas de Gortari a la presidencia dio inicio a una relación más cordial entre la Iglesia y el Estado. Piedra de toque del nuevo régimen en esta materia fue su distanciamiento de actitudes que mantenían una suerte de congruencia formal entre las posturas oficiales y un doctrinarismo liberal de corte decimonónico. Abajo de la superficie, sin embargo, se encontraba la convivencia pacífica Iglesia-Estado, no exenta de discrepancias pero que permitió la creciente influencia de esta organización religiosa en un amplio sector social, y una presión sostenida sobre el Estado mismo. Desde su oposición a la educación socialista, hasta su rechazo al libro de texto gratuito y a la legalización del aborto, se advierte a partir de 1936 una activa militancia de la Iglesia en el campo político, que le ha valido para convertirse en un factor de poder dentro de la sociedad y frente al Estado.

Cabe mencionar que en los últimos 12 años la cúpula del clero, la Conferencia Episcopal Mexicana (CEM), es la voz de la Iglesia frente a los asuntos del país y un vehículo de las directivas del papa

¹⁷ Moncada Amador, Alejandro, "Subocupado y descapitalizado el agro: está en gran desventaja ante el TLC", en *Excélsior*, 31 de marzo, 1991, p. 1.

Juan Pablo II, que ha visitado México en dos ocasiones. La CEM, fundada en 1955, ha actuado bajo la personalidad del arzobispo cardenal Corripio Ahumada, quien la ha presidido en dos ocasiones (1967-1972 y 1980-1983) y todavía ejerce en ella una influencia equilibradora. Actualmente, el arzobispo de Monterrey, Adolfo Suárez Rivera, sostiene la línea de mantener un interés en los problemas de desarrollo económico y político del país. Es a este arzobispo a quien le ha tocado presidir la postura de la CEM durante los procesos comiciales de 1982, 1985 y 1988 a nivel local y federal. A propósito de las elecciones del 12 de diciembre de 1987, este arzobispo y sus obispos auxiliares hicieron público un documento llamado "Derecho-deber de participación política de los ciudadanos", en una secuencia de otros titulados "La coherencia cristiana en la política" (19 de mayo de 1986, elaborado por los preladados de Chihuahua) y "Dimensión política de la fe" (8 de marzo de 1987, escrito por el arzobispo Suárez Rivera).¹⁸ Estos trabajos de divulgación buscaban un triple propósito: condenar los fraudes electorales, aislar a los partidos de izquierda y promover el voto en el sentido ambiguamente favorable al PAN y al PRI.

Durante los años del salinismo la iglesia católica mexicana ha bajado el tono ligeramente crítico al desempeño electoral del gobierno, ha mantenido una mayor discreción en sus lazos con el PAN y grupos tales como Pro-Vida y la Unión Nacional de Padres de Familia y, sobre todo, se ha alineado con los grupos corporativos en su apoyo a las iniciativas presidenciales, sobre todo el TLC con Estados Unidos y Canadá. En meses previos a la visita presidencial al Vaticano en julio de 1991, dignatarios de la Iglesia dieron inicio a lo que serían sus posturas y condiciones frente al tratado trilateral. Su expresión más destacada es la que tiene que ver con la "dimensión ética" de las negociaciones, así como las preocupaciones relacionadas con el empleo, la suerte de los indocumentados y la preservación ecológica. De esta forma, Girolamo Prigrione, delegado apostólico en México, afirmó que la Iglesia católica favorecía los proyectos de integración económica, "siempre que en ellos prevalezca un sentido ético donde se busque el desarrollo de los pueblos". Aunque tal "sentido ético" quedó en la penumbra, Prigrione sí lo enmarcó en la postura del Sumo Pontífice por la integración, como fórmula para favorecer el desarrollo de los países del Tercer

¹⁸ Soriano Núñez, Rodolfo, "La Iglesia, independiente de otros poderes y élites", en *Excélsior*, 12 de abril, 1991, p. 1.

Mundo.¹⁹ En otro momento, sería más específico, al señalar que México debía integrarse al TLC “porque de otra manera se quedaría en el aire y expuesto a todos los vientos”.²⁰

El arzobispo Adolfo Suárez Rivera, en su respuesta a una carta del presidente de la Conferencia de Obispos Católicos de Estados Unidos, Daniel E. Pilarczyk, afirmarí­a que en las negociaciones del TLC forzosamente deberían ser tomadas en cuenta las diferencias económicas entre México y los Estados Unidos, lo cual obligaría a éstos a un trato preferencial hacia el primero, respetando su identidad cultural y religiosa. Concepto central de su misiva es el de “solidaridad internacional”, que debe expresarse en “subsidiaridad, gradualidad y cooperación en la capacitación para alcanzar la competitividad”. Subsidiaridad supone la “obligación moral de favorecer al más débil, que en este caso es México”. A la hora de configurar el TLC se requeriría, por consiguiente, “la aplicación no sólo de la justicia conmutativa (libertad en el acuerdo), sino la libertad que procede del bien común y procure su realización”. Presumiblemente, la subsidiaridad significaría también “un subsidio temporal para corregir ineficiencias y fomentar la capacitación, y como tendencia última favorecer, respetando diferencias, una comunidad entre los pueblos”. Gradualidad significaría “un sano gradualismo en cuanto a los pasos que deben darse. Sobre todo, conviene insistir en que se determinen mecanismos de ajuste y revisión para las distintas etapas”. La cooperación incluiría “la ayuda tecnológica de Estados Unidos a México, a fin de que se asegure firmemente el acceso a la tecnología de primera línea con el establecimiento de mecanismos que eviten la proliferación de tecnologías obsoletas para que pueda sostenerse la competitividad a nivel internacional”.²¹

La Iglesia católica ha manifestado su preocupación por la suerte de los trabajadores mexicanos indocumentados con el TLC. Corripio Ahumada afirmarí­a que para lograr el desarrollo, el TLC “debe estudiar los mecanismos adecuados que impidan la explotación de los trabajadores nacionales, sobre todo los indígenas”. Asimismo, la Iglesia “pedirá que se proteja a las empresas pequeñas, medianas y a las cooperativas, para evitar que la implantación del TLC genere

¹⁹Durán, Jaime y Cerda, Patricia, “Oportunidad excepcional, señala Prigrione”, en *Excélsior*, 3 de mayo, 1991, p. 1.

²⁰Cerda, Patricia, “Sin el TLC, este país estaría expuesto a todos los vientos, dice Girolamo Prigrione”, en *Excélsior*, 16 de mayo, 1991, p. 1.

²¹“EU debe otorgar privilegios a México en el TLC: Suárez”, en *Excélsior*, 20 de mayo, 1991, p. 1.

cierres en cascada en este tipo de industrias y que redunde en mayor desempleo". En cuanto al futuro de los indocumentados, Corripio se expresa con cautela:

Sabemos que el tema de los indocumentados debe ventilarse [...] pero ello podría esperar e incluirse cuando su transacción [?] sea más avanzada [...] En un plan ético el tema de los ilegales no puede apartarse de las negociaciones del TLC, pero ello podría ventilarse una vez que el proceso se encuentre más adelante en las conversaciones.²²

Conviene hacer notar que el vigor y la profusión de planteamientos de la Iglesia católica en la coyuntura del TLC en apoyo al gobierno son un fenómeno inusitado, habida cuenta de que no forma parte del sistema corporativo. No obstante, estos planteamientos cumplen la función de ayudar a convocar a sectores sociales fieles a la religión que encabezan, y que en otras ocasiones se han pronunciado en favor de la oposición panista.

Palabras finales

El Consejo Asesor del TLC y la COECE son los ejemplos más recientes de la permanencia del corporativismo como elemento esencial de la vida política mexicana. Frente a las insinuaciones a principios del régimen de Carlos Salinas de Gortari de que el añejo modelo corporativo llegaría pronto a su fin, la realidad pronto se impuso. A la postre, no sería tocada la médula de un aparato informal que es un espacio de origen y permanencia de la clase política mexicana. Así, las débiles intenciones para poner fin al corporativismo dentro del partido oficial acabaron por convertirse en motivos de fricciones entre sus sectores, y el experimento de cambio acabó en meras modificaciones superficiales. Frente a las opciones de mantener el orden de cosas o emprender el camino hacia la transformación política, el gobierno eligió lo primero. La lógica de la actuación del gobierno estaría determinada por una triple necesidad: mantener bajo control a la élite política ante la emergencia de un sector tecnoburocrático; recuperar los espacios

²² Citado por Cerda, Patricia, "Señala Corripio: apoyo a la Iglesia si soberanía e identidad son salvaguardados", en *Excélsior*, 20 de mayo, 1991, p. 1.

políticos perdidos después de las elecciones de 1988, así como mantener un clima de disciplina social para llevar a cabo los planes de recambio económico neoliberal. Esta triple necesidad, por fuerza, no iba a conducir sino a la perpetuación del poder organizado de las corporaciones tradicionales, en vista de que han demostrado ser la base más sólida del sistema político posrevolucionario. El caso que acabamos de estudiar nos trae una interesante conclusión: el corporativismo de la actualidad tiene el nuevo ingrediente de la participación de organizaciones privadas al lado del gobierno, incluso de aquellas que en otras épocas se significaron por sus críticas contra diferentes regímenes oficiales. Este hecho, sin duda, es una manera novedosa de hacer política, que demuestra cómo el Estado mantiene su capacidad de convocar y atraer a sectores organizados. La participación de los organismos empresariales antes mencionados señala la coincidencia entre sus enfoques y los del gobierno, situación que se había presentado opacamente durante la administración de Miguel de la Madrid. Por lo demás, la participación de las instituciones corporativas tradicionales en el proyecto de apoyo al TLC no reviste ninguna novedad interesante.