

Los empresarios y la transición a la democracia: los casos de México y España

ANSELMO FLORES ANDRADE *

Resumen: El trabajo presenta algunas reflexiones sobre el comportamiento de los empresarios mexicanos y españoles en sus respectivas transiciones a la democracia desde una perspectiva comparada. El texto sostiene que, en ambas situaciones, el tipo de transición, las características de los actores, así como el contexto económico en que se desarrolló influyeron en el comportamiento de los empresarios de cara al cambio político. Asimismo, destaca una mayor autonomía de actuación y beligerancia de los empresarios españoles frente al cambio político en comparación con su contraparte mexicana. Además, subraya la ausencia de vinculación de los empresarios españoles con los partidos políticos durante el proceso de transición.

Abstract: This article presents reflections on the behavior of Mexican and Spanish businessmen in their respective transitions to democracy from a comparative perspective. The author holds that in both situations, the type of transition, the characteristics of the actors, as well as the economic context in which the transition took place influenced businessmen's behavior in the face of political change. He highlights the greater autonomy of action and belligerence of Spanish businessmen in relation to the political change compared with their Mexican counterparts. He also points to the absence of links between Spanish businessmen and political parties during the process of transition.

Palabras clave: empresarios, organizaciones empresariales, transición política, economía, democracia.

Key words: businessmen, business organizations, political transition, economy, democracy.

INTRODUCCIÓN

ESTE TRABAJO EXPONE ALGUNOS TRAZOS GENERALES del comportamiento de los empresarios mexicanos y españoles en sus respectivas transiciones a la democracia, a través de los voceros de sus organizaciones, reconocidos y legitimados tanto por sus

* Dirigir correspondencia a la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, sede académica de México: Carretera al Ajusco 377, México, D.F. (14200), e-mail: afloresa@flacso.edu.mx.

propios miembros como por los actores fundamentales del sistema político. De ese modo, el acento recae en las organizaciones cúpula del ámbito empresarial: en España, la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE); y el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) en México. El texto no es un análisis de la estructura organizativa de las organizaciones empresariales ni un estudio sobre los gremios empresariales en ambos países, ni mucho menos de los empresarios en general. Una tarea de esa naturaleza rebasa el espacio de que disponemos en este lugar. Aquí sólo mencionaremos algunas notas exploratorias del comportamiento empresarial ante el cambio político.¹

LA REACTIVACIÓN EMPRESARIAL

Desde una perspectiva histórica amplia, el comportamiento de los empresarios en ambos países se inserta en un contexto de profundas transformaciones políticas, económicas y sociales. En efecto, en América Latina, a partir de la década de los setenta no sólo se inaugura un periodo de sustitución de regímenes autoritarios y dictatoriales por otros de carácter democrático; también es una fase de importantes transformaciones que se caracterizaron por: *a*) cambios en el sistema económico mundial, *b*) redefinición de los ámbitos de actividad estatal y privada, y *c*) debilitamiento de las bases tradicionales de apoyo del Estado. Estas mutaciones se concretaron en una serie de políticas denominadas "de ajuste estructural" con procesos de liberalización económica y un ejercicio de reforma del Estado, las cuales incidieron en ámbitos propios de los empresarios y modificaron las relaciones tradicionales que este actor mantenía con el Estado. Estas transformaciones afectaron, de distinta manera y en grados diversos, la actividad e intereses empresariales (Viguera, 1994: 78); y su participación se

¹ A pesar de que no es pertinente hablar del empresariado en general debido a que se trata de un actor heterogéneo producto de la ubicación geográfica en donde se desarrolla, el lugar que ocupa en la estructura económica, el monto de su capital, el origen social y cultural de sus miembros, así como de su actividad económica, es posible hablar del empresariado en general por el liderazgo y reconocimiento que detentan las organizaciones cúpula de ambos países. En ese entendido, en estas líneas, cuando hablamos de empresariado español y mexicano nos estamos refiriendo a los presidentes y representantes legales de los organismos empresariales reconocidos tanto por el gobierno como por los actores fundamentales del sistema político.

dio en el sentido y grado de los cambios, en función del sistema político, la coyuntura y la correlación de fuerzas.²

Así, mientras que en España sólo a partir del inicio del proceso de transición a la democracia se observa una reacción y un "despertar político" del empresariado español que lo llevó a modificar su organización interna, en México el peculiar estilo de gobernar del ejecutivo en turno motivó una reacción constante del empresariado mexicano (Martínez, 1984). En particular, durante el gobierno de Luis Echeverría, el conflicto entre empresarios y gobierno fue constante, y llegó a su punto más álgido bajo el gobierno de José López Portillo con la nacionalización de la banca mexicana en 1982, lo que motivó la modificación de la relación tradicional entre ambos actores, la creación de un organismo empresarial cúpula y la inauguración de una actividad inédita: el arribo de los empresarios a la política pública.

En algunos otros países de América Latina, la inserción política de los empresarios se dio en distintos momentos del desarrollo político y económico de cada nación,³ pero ésta fue más clara con la instrumentación de estrategias y políticas gubernamentales tendientes a modificar el papel del Estado en la economía y la implantación de un nuevo modelo de desarrollo económico. En otras palabras, a finales de los años setenta y durante los ochenta se inauguró un periodo de ascenso político del empresariado motivado por las transformaciones políticas y económicas ocurridas por esas fechas. Esta inserción política del empresariado en la mayoría de los países de América Latina se distinguió por un inédito protagonismo empresarial, caracterizado por una denodada voluntad política orientada a fortalecer su presencia, influencia y representación en el sistema político para la defensa de sus intereses. Como era de esperarse, tal protagonismo tuvo modalidades y repercusiones distintas en cada país, debido al tipo de sistema político; al carácter de la vinculación entre sistema partidario, estructuras

² Peter Cleaves afirma que el involucramiento político de los empresarios está determinado por las estrategias estatales que afectan los factores clave: derechos de propiedad, rentabilidad y predictibilidad, de la motivación empresarial (Cleaves, 1996).

³ Por ejemplo, en Chile, antes del gobierno militar de Pinochet, los empresarios tenían una amplia actividad política de confrontación hacia el gobierno de Salvador Allende. Sin embargo, fue durante la implantación del modelo neoliberal de desarrollo en ese país cuando los empresarios adquirieron un papel fundamental y activo, en el sentido señalado líneas arriba. Véase al respecto: Campero, 1984 y Montero, 1997.

de decisión y sociedad; a la naturaleza de los conflictos y a las peculiaridades de los empresarios.

LA TRANSICIÓN A LA DEMOCRACIA EN ESPAÑA

La muerte de Francisco Franco, en noviembre de 1975, desató una dinámica nacional caracterizada por el desorden y la conflictividad social y política en un contexto económico difícil. En este panorama, los empresarios españoles llegaron fragmentados al proceso de transición política. A pesar de la existencia de un gran entramado de organizaciones patronales encuadradas en la Organización Sindical (OS), éstas carecían de legitimidad ante las organizaciones sindicales. Dicha situación hizo que los empresarios españoles mostraran cierta desorientación ante el cambio político y, sobre todo, fueran muy sensibles ante la situación de incertidumbre política y de conflictividad social.⁴ La ausencia de una organización empresarial cúpula, que representara y congregara los intereses de los empresarios españoles, contribuyó a agravar esa situación. Por otro lado, esta carencia coadyuvó a que los empresarios mostraran una actitud ambivalente entre apoyar los esfuerzos democráticos y estar expectantes del momento político. Así, en tanto no se despejaron ciertas incógnitas de la vida política nacional (por ejemplo, el contenido de la reforma política), los empresarios no se decantaron por cierta postura frente al gobierno, por lo que en los primeros meses después de la muerte de Franco se concentraron en un arduo proceso asociacionista (Aguilar, 1985; Martínez y Avellaneda, 1985).

En esa dinámica asociacionista se presentaron dos opciones: *a*) la creación de organizaciones nuevas y *b*) la reforma de las ya existentes. A pesar de la activa presencia de las viejas organizaciones empresariales, la opción por la que se decantaron los empresarios fue la primera. De ese modo, bajo la consigna de "patronales libres e independientes y elegidas desde la base", los empresarios españoles se abocaron a la construcción de la organización empresarial unitaria. En esta dinámica se constituyeron tres importantes organizaciones: la Agrupación Empresarial Independiente (AEI), la Confederación General Español-

⁴ Durante los primeros meses de 1976 se habían perdido cincuenta millones de horas de trabajo como consecuencia de las huelgas, frente a los quince millones de todo 1975 (Flores, 2000: 705).

la de Empresarios (CGEE) y la Confederación Empresarial Española (CEE), las cuales encabezaron el proceso de formación de la patronal unitaria española (Mella, 1986).

A este proceso de unificación de los empresarios españoles contribuyeron: el escaso reconocimiento social de los empresarios y de la empresa en el desarrollo nacional; la existencia de intereses comunes, como la defensa de la propiedad privada; la elevada conflictividad laboral del periodo de transición; la politización de las empresas, y la necesidad de contar con un vocero reconocido y legitimado tanto por el gobierno como por las fuerzas sindicales que les permitiera dialogar y otorgar ciertas garantías de seguridad y estabilidad laboral, política y social. También contribuyó la situación de incertidumbre por la quiebra del marco institucional-legal del franquismo y el proceso de fortalecimiento sindical (Flores, 1999; Pardo y Fernández, 1985; Pardo, 1996).

Por otro lado, cabe mencionar que las transformaciones sociales, demográficas y económicas que precedieron el inicio del proceso de transición política afectaron a todos los grupos sociales,⁵ y los empresarios no fueron la excepción. En ese contexto, hizo su aparición una nueva clase de empresarios: los profesionales de la gerencia. Es decir, empresarios con una nueva mentalidad para dirigir las empresas, más orientada a los modelos europeos, más técnica y profesionalizada, y poco vinculada con las tradicionales formas de dirigir y de concebir la empresa y los sindicatos obreros (Pérez, 1985). Esta nueva clase de empresarios, que ocupaban puestos de responsabilidad en las organizaciones empresariales, fue la que impulsó la negociación de las empresas con los sindicatos obreros, así como el reconocimiento del modelo de economía de mercado.⁶

En general, podemos afirmar que durante la transición se presentaron tres procesos paralelos que incidieron en el comportamiento y las actitudes del empresariado español: uno de transición política; uno de transición económica y uno de asociacionismo empresarial. Estos dos últimos consumieron la mayor parte de los esfuerzos empresaria-

⁵ Al respecto, véase Maravall, 1981; López, 1981 y Pérez, 1995.

⁶ Empresarios como Carlos Ferrer, del Fomento del Trabajo Nacional (FTN); Agustín Rodríguez, de la Confederación Empresarial Española (CEE); Félix Mansilla, de la Confederación General Española de Empresarios (CGEE) y Max Mazín, de la Agrupación Empresarial Independiente (AEI) fomentaron y encabezaron una nueva visión de la empresa y del marco de relaciones laborales.

les durante la transición. La crisis económica por la que atravesó la economía española impuso un arduo debate debido a que la transición política corrió paralela con la transición económica (Lluch, 1996). En efecto, el inicio de la transición española coincidió con una alta inflación, un creciente número de desempleados, un grave déficit de la balanza comercial y un precario crecimiento del PIB. A este cuadro de cifras macroeconómicas se añadió un escenario de alta conflictividad social —paros, marchas, huelgas— (Soto, 1996); todo ello condicionó el ritmo, grado y orientación de la transición política y además influyó en las pautas de comportamiento y actitudes mostradas por los empresarios durante ese periodo.

Esta situación, sobre todo a partir de mediados de 1977, empezó a generar un consenso entre los principales actores sociales y políticos respecto de la necesidad de llegar a un pacto y/o acuerdo que contribuyera a estabilizar el orden socioeconómico y político del país (Fuentes, 1987). Así, fue evidente la predisposición a que se realizara una concertación social por parte tanto de los empresarios españoles como de las centrales sindicales y el gobierno. El pacto socioeconómico y político fue visto por las organizaciones empresariales, por los sindicatos obreros y por el gobierno como el producto de un intercambio político; es decir, un pacto en el que se comprometían a realizar una especie de trueque de bienes de naturaleza variable para estabilizar la situación social, a dotar de legitimidad la actuación económica gubernamental y a dar credibilidad a las reformas institucionales del gobierno.

Si bien es cierto que los empresarios y los sindicatos obreros no participaron de los pactos de la Moncloa,⁷ éstos constituyeron un antecedente valioso para la realización de la experiencia neocorporativista que inició España a partir del año siguiente (López, 1985).

La fragmentación, división y desorientación que presentaron los empresarios españoles se sumó a la carencia de vínculos estrechos, estables y sólidos con los partidos políticos, principalmente de la derecha del espectro ideológico-partidista. En gran medida porque la derecha se había desprestigiado a raíz de su colaboración con el

⁷ Los pactos de la Moncloa fueron acuerdos tendientes a reformar el presupuesto y el gasto público, el sistema financiero y el marco de acción de la empresa pública, así como prever una reforma fiscal y definir un nuevo marco de relaciones laborales. En ese sentido, constituía un acuerdo de medidas económicas de carácter estabilizador (Trullen, 1993).

régimen de Franco, no era una opción atractiva para el electorado, por la incapacidad de esos institutos políticos para dar organicidad a los partidos (Meyenberg, 1996: 515) y, principalmente, porque los empresarios privilegiaron la vía gremial para conducirse y/o expresarse políticamente.⁸ Todo ello impidió a los empresarios contar con una representación efectiva en el espacio político-institucional; de ahí que abogaran desde el principio de la transición política por la confección de un pacto político-social como mecanismo para terminar con el excesivo número de huelgas y la consecuente inestabilidad social, para proporcionar cierto grado de certidumbre económica y garantizar la tranquilidad política, y para dotar con ello al país de un escenario que permitiera reactivar la producción nacional; finalmente, para allegarse grados de representatividad y legitimidad como organización empresarial.⁹

Por otra parte, el discurso empresarial se distinguió por su carácter reactivo y por su tono pesimista y, en ocasiones, francamente catastrofista.¹⁰ En efecto, a través de sus comunicados, desplegados y discursos atacó tanto las políticas gubernamentales como al gobierno mismo;

⁸ Aunque después de 1979, fecha que nosotros tomamos como término de la transición política española, se dio una vinculación clara entre empresarios y partidos políticos en elecciones locales, en particular las de marzo de 1980, en Cataluña, y mayo de 1982, en Andalucía (Mella, 1985: 154).

⁹ Respecto de esto último, destaca la fuerte confrontación que se dio entre los pequeños y medianos empresarios aglutinados en la Confederación General de la Pequeña y Mediana Empresa (Copyme) y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) durante el proceso de transición. Pero también entre la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) y la Copyme para mostrar quién gozaba de mayor representatividad en el mundo de la pequeña y mediana empresa española. Estas pugnas deben, por un lado, enmarcarse dentro del azaroso proceso asociacionista que llevó a cabo el empresariado español con el propósito de trascender la etapa organizativa del periodo franquista y, por el otro, como un intento de clarificar el mapa representativo de la estructura patronal española; se trata de un "hecho lógico", producto de la intención de adecuar su entramado organizativo a los requerimientos que le imponía la nueva institucionalidad política y económica de España. Finalmente, es el producto de los distintos contenidos del proyecto organizativo que abanderaban. Esta pugna se resolvió años después de concluir la transición política mediante una serie de medidas políticas y organizativas, entre las que destacan la desaparición de la CEPYME y la absorción de la Copyme por la CEOE.

¹⁰ En todas las expresiones vertidas por los empresarios se señalaba que la inestabilidad social y política, así como el número de huelgas, estaba produciendo: *a*) imposibilidad de las empresas para generar los fondos necesarios para hacer frente a sus obligaciones, *b*) problemas de producción en las empresas, *c*) desinversión, debido a

llevó a cabo una lectura totalmente negativa de la realidad e hizo explícitos su miedo y desorientación respecto de los cambios que afectaban su esfera de acción. De tal suerte que los momentos de álgida actividad los constituyeron una serie de actos y concentraciones masivas realizados por los empresarios en los momentos clave de la transición política.¹¹ En todo momento, los empresarios españoles, tanto a través de desplegados y comunicados oficiales como por la acción social directa, presionaron la actuación gubernamental mediante una crítica férrea, una vigilancia estrecha de sus actividades y el enjuiciamiento público y explícito de la actuación de los principales ministerios. La actitud de los empresarios españoles no fue ni de apoyo incondicional ni de rechazo total al cambio político; es decir, no fue uniforme ni constante, aunque los momentos de beligerancia frente al gobierno durante la transición fueron intensos.¹²

Podemos distinguir cuatro grandes etapas. La primera, caracterizada por un periodo reactivo, se inicia con declaraciones en lo individual y, posteriormente, con una declaración conjunta de los Consejos de Empresarios en enero-marzo de 1976, y termina con una serie de seminarios sobre los cambios sociales en la empresa en abril-junio de ese año. Una segunda etapa, caracterizada por una activa presencia empresarial, empieza con una sucesión de concentraciones en Tarragona en septiembre de 1976 y continúa con una serie de desplegados emitidos por las cámaras de comercio, los consejos empresariales y la Agrupación Empresarial Independiente en octubre de ese mismo año. La tercera, caracterizada por una álgida beligerancia, se inicia con la concentración de empresarios en Barcelona y Madrid, en noviembre de 1977, y termina con los pronunciamientos vertidos por el presidente de la CEOE en una reunión realizada con empresarios estadounidenses en Nueva York en abril de 1978. Finalmente, la

la inseguridad existente, d) baja rentabilidad de las empresas, lo que impedía atender las reivindicaciones salariales; e) imposibilidad de crear nuevos puestos de trabajo, y f) incremento de la inflación (Flores, 1999: 204-260).

¹¹ En especial, durante la discusión de la ley de relaciones laborales a mediados de 1976, las protestas llevadas a cabo con el *slogan* "Reaccionemos" para criticar la política económica del gobierno de Suárez, y las manifestaciones realizadas durante la discusión de la ley de acción sindical en los primeros meses de 1978.

¹² Durante el gobierno de Carlos Arias Navarro, las críticas fueron generales e impersonales. Mientras que con los dos primeros gabinetes de Adolfo Suárez, fueron específicas y personales (Flores, 2000).

última, se caracteriza por un relativo entendimiento inestable que corre a lo largo de ese mismo año.¹³

En todas estas etapas, los motivos esgrimidos por los empresarios fueron varios: la política económica del gobierno en general; y la ley de relaciones laborales, de asociación sindical y de acción social en la empresa, en particular. De este modo, los empresarios españoles mostraron en todo momento un pesimismo grandilocuente. Enjuiciaron de forma negativa la situación imperante y calificaron como muy malas las expectativas de desarrollo; de modo que actuaron en consecuencia con acciones concretas, con un miedo exagerado a invertir y una gran desconfianza ante la situación y el futuro político y económico del país. El tono empleado por los empresarios fue exagerado, agresivo y pesimista; criticaron duramente la política económica del gobierno de Carlos Arias Navarro y Adolfo Suárez, y ejercieron una activa acción social.

LA TRANSICIÓN A LA DEMOCRACIA EN MÉXICO

En México, la acción empresarial estuvo motivada por las políticas que puso en marcha el gobierno en turno las cuales, según el caso, fueron consideradas como un atentado contra los intereses empresariales y/o perjudiciales para el modelo capitalista de desarrollo. A pesar de lo anterior, existió un acuerdo tácito entre el gobierno y los empresarios respecto de las esferas de acción e influencia. Sin embargo, a principios del gobierno de Luis Echeverría las modalidades del quehacer político empresarial empezaron a modificarse a causa de la actitud y el discurso populistas del gobierno. Todo ello creó preocupación y desconfianza en el empresariado mexicano y generó una fuerte reacción empresarial. De tal suerte que se abandonó la discreción y se pasó a la impertinencia política. El programa reformista del

¹³ La tercera etapa fue la más crítica, ya que con el *slogan* "Reaccionemos", los empresarios españoles realizaron una verdadera "cruzada" contra la política económica del gobierno de Adolfo Suárez y contra los Pactos de la Moncloa. Respecto de esto último, los empresarios acusaron al gobierno de haber suscrito un pacto con los partidos políticos que suponía "de hecho la muerte de la empresa, única generadora de riqueza y bienestar" (*El País*, 28/11/78). En este contexto, la situación para el gobierno era muy difícil ya que se vio acosado por todas partes, incluso desde su propio seno, debido a los problemas, divisiones y divergencias que existían en el interior del gabinete.

presidente Echeverría despertó a los empresarios del letargo en que se encontraban, con lo que se presencié la insólita utilización, por ambas partes, de expresiones y conceptos proscritos hasta entonces de la escena pública, así como el ataque directo y la formulación de diversas amenazas (Tirado y Luna, 1986).

La simpatía y el apoyo del gobierno de Echeverría al régimen de Salvador Allende, la muerte del industrial regiomontano Eugenio Garza Sada, la ley de Asentamientos Humanos y la expropiación de tierras del valle del Yaqui constituyeron los elementos desencadenantes de la beligerancia empresarial durante esos años. La convocatoria empresarial a la movilización de amplios actores de la sociedad contra el gobierno tomó así una incipiente forma orgánica. En este contexto surgió el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), en 1975, como una instancia aglutinadora de las organizaciones cúpula del empresariado mexicano en respuesta a las reformas impulsadas por el gobierno de Echeverría (Luna, 1990 y 1991). Los empresarios rompieron con ello una de las reglas fundamentales en su relación con el gobierno, inauguraron el carácter contestatario de sus declaraciones y cuestionaron su exclusión de la política pública. De ahí en adelante no sólo señalarían errores en las políticas públicas, sino que también propondrían una alternativa de desarrollo diferente a la propuesta por el gobierno.

Estos sucesos provocaron una gran convulsión político-social a finales del sexenio de Echeverría, que se vio agravada durante la transmisión de poderes, proceso durante el cual se utilizaron recursos inéditos por parte de algunos sectores sociales. Con el gobierno de José López Portillo se desactivó la convulsión política que vivió el país durante esos años. Las medidas políticas y económicas adoptadas por el gobierno (alianza para la producción, reforma política, reforma administrativa), así como el "boom petrolero" lograron desactivar las protestas y tensiones políticas, pero postergaron la resolución de los problemas estructurales que enfrentaba el aparato productivo nacional. De ese modo, la beligerancia empresarial del periodo 1970-1976 disminuyó durante el gobierno de José López Portillo y se restituyeron el diálogo y las relaciones cordiales entre sector privado y gobierno (Arriola y Galindo, 1984: 119-124).

Sin embargo, a finales de 1982 la nacionalización de la banca mexicana reactivó la reacción empresarial en contra del gobierno federal, pero sobre todo contra la figura presidencial. Con ese acto expropiatorio se rompió definitivamente el acuerdo político tácito

entre empresarios y gobierno. Además, ese quebranto de las reglas fue paralelo al desgaste del pacto social post-revolucionario.¹⁴ Ambos factores generaron un ambiente conflictivo entre los actores y las instituciones en las cuales las fracciones del empresariado mexicano mostraron una voluntad política y social inédita. Esta nueva voluntad política se caracterizó por su discurso, su intencionalidad, sus medios y la coyuntura en la que se desenvolvían (Luna y Tirado, 1986; Jacobo, Luna y Tirado, 1989). De tal suerte que la acción empresarial dejó atrás la crítica abstracta del Estado y la enfocó al sistema político en su conjunto (presidencialismo, corporativismo, Estado intervencionista en la economía, etc.); incluso vertió críticas corrosivas hacia los procesos electorales realizados en esos años.¹⁵ Asimismo, aparecieron en el discurso empresarial los conceptos —realismo económico, libertad, economía social de mercado y sociedad civil— que formaron parte del bagaje ideológico del empresariado mexicano (Luna, Millán y Tirado, 1985).

La acción empresarial contra el abuso del poder —como tal lo consideraban— fue significativa, novedosa y preocupante para el gobierno, por lo que el presidente Miguel de la Madrid buscó un acercamiento con los empresarios mediante el cambio de las políticas adoptadas por su antecesor. Incluso su discurso político fue similar al de los empresarios, de tal suerte que en los hechos puso en marcha políticas favorables al capital (reformas constitucionales para asegurar el rol de la iniciativa privada en el desarrollo económico del país y devolución parcial de la banca a sus antiguos dueños, entre otras). En el plano discursivo, hizo suyas las demandas empresariales en materia económica: modernización de la planta productiva, eficiencia administrativa, desburocratización de algunas empresas paraestatales, austeridad económica del gobierno y combate a la corrupción administrativa. Con ello, en el gobierno de Miguel de la Madrid se empezó a establecer una nueva relación entre empresarios y gobierno, una configuración de nuevas reglas de interacción (Luna y Tirado, 1986; Luna y Tirado, 1984; Hernández, 1990). En suma, podemos afirmar que el periodo de 1973 a 1988 es para el empresariado mexicano una

¹⁴ Gil Villegas señala que por esas fechas existieron tres tipos de crisis: una económica, otra administrativa y una más de legitimidad (Gil, 1984).

¹⁵ En especial en los comicios locales del norte del país: Chihuahua, Sonora, Coahuila, Durango y Nuevo León.

etapa de cambios fundamentales en su reestructuración y configuración como nuevo sujeto político-social.

Durante el sexenio 1988-1994, los empresarios mexicanos tuvieron una amplia participación en la administración de Carlos Salinas de Gortari y se convirtieron en actores privilegiados del modelo económico adoptado por México en la política y la economía del país. Al respecto, cabe mencionar que las estrategias gubernamentales y las políticas económicas aplicadas durante ese periodo afectaron de distinta manera a cada sector del empresariado mexicano, en función de su tamaño, su capacidad productiva y su lugar en el proceso productivo (Luna y Tirado, 1993). Las políticas de ajuste estructural y de liberalización económica que abrieron el mercado mexicano hacia la competencia exterior modificaron la organización y la estructura interna del empresariado mexicano, de tal manera que las pequeñas y medianas empresas que no contaron con la estructura, el capital y los vínculos con el exterior desaparecieron o fueron absorbidas por las empresas de mayor tamaño. Éstas, a su vez, se reestructuraron o se fundieron con otras de similar tamaño.

En todo caso, los empresarios con peso político y económico relevante en el sistema político apoyaron y se adecuaron a las modificaciones introducidas en el país durante ese periodo,¹⁶ y algunos como el CCE participaron activamente en la toma de decisiones y en el diseño de las políticas públicas en el área económica. De tal suerte que el punto culminante de la colaboración entre gobierno y empresarios lo constituyó la negociación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (Alba, 1996). Así, durante el gobierno de Salinas de Gortari los empresarios, salvo en momentos específicos y respecto de temas puntuales, mantuvieron relaciones cordiales con el gobier-

¹⁶ En parte por la estrecha relación existente entre Carlos Salinas de Gortari y prominentes empresarios. El mantenimiento de este vínculo entre empresarios y poder se dio desde la campaña presidencial de Salinas y se conservó y continuó durante toda su gestión presidencial. En especial, Pablo Álvarez Treviño, Antonio Araiza Cañadilla, Pablo Breener, José Carral Escalante, Juan Elek Klein, Augusto Elías Paullada, José González Bailó, Roberto González Barrera, Ricardo González Cornejo, Julio Gutiérrez Treviño, Antonio Gutiérrez Prieto, Carlos Kretshmer Smith, Eduardo Legorreta Chauvet, Antonio Madero Bracho, Enrique Molina Sobrino, Anuar Name Yapar, Carlos Peralta Quintero, Fernando Sendero Mestre, Carlos Slim Helú, Nicolás Zapata Cárdenas y Patricio Zapata Gómez, todos ellos miembros de la selecta cúpula empresarial e integrantes de la Comisión de Financiamiento y Consolidación Patriomonal del PRI (Flores, 1997: 98).

no federal. El presidente de la república los escuchó, les proporcionó incentivos, hizo suyas muchas de las demandas empresariales y coincidió en su visión sobre el modelo económico y el rumbo que debía tomar el país.

Tales coincidencia y colaboración en el ámbito económico y de las políticas moderaron la posición del empresariado mexicano en lo que concierne a los aspectos políticos de la transición. Y cuando el empresariado mexicano se pronunció al respecto, lo hizo sobre aspectos generales del sistema y del cambio político; aunque durante el último año del gobierno de Carlos Salinas la cordialidad empezó a resquebrajarse por los costos políticos y económicos de la apertura comercial y la reestructuración económica que se resentía no sólo en la población en general sino también en el interior del pequeño y mediano empresariado. Situación que vino agravarse con el levantamiento armado de Chiapas en los inicios de 1994 y los asesinatos políticos de ese año, que provocaron cierta inestabilidad política.

No obstante, los empresarios se mantuvieron al margen de la convulsión política que envolvió al país y sólo acertaron a pronunciarse por restablecer la tranquilidad social y el Estado de derecho, así como por mantener el modelo de economía de mercado, no regresar al pasado populista y restaurar la estabilidad económica lograda durante el gobierno de Salinas.

Una vez concluido el proceso de sucesión presidencial, y vueltas las aguas a su cauce, durante el gobierno de Ernesto Zedillo los empresarios mantuvieron relaciones cordiales, ausentes de conflictos considerables con el gobierno federal. Ni la estabilidad económica del país ni la conducción "sin vaivenes sustanciales" de la política nacional por parte del presidente Zedillo motivaron la preocupación del empresariado nacional. Salvo al inicio de su gobierno, con la crisis de enero de 1995 consecuente al "error de diciembre" del año anterior —que provocó una devaluación del peso mexicano y una serie de desequilibrios económicos y estructurales—, los empresarios en términos generales no mostraron una actitud beligerante ni de rechazo al gobierno federal. Las demandas empresariales se circunscribieron a temas como la inseguridad que privaba en el país, la reforma fiscal y la preservación y fortalecimiento del Estado de derecho. Y ante el proceso electoral de julio de 2000, los empresarios no mostraron síntomas de preocupación debido a que los programas económicos de todos los candidatos a la presidencia de la república eran simila-

res.¹⁷ Lo fundamental estaba garantizado: mantener las variables económicas, combatir la pobreza, fortalecer el crecimiento económico, apoyar a la pequeña y a la mediana empresas, consolidar la capacidad exportadora de la producción nacional, etcétera. De tal suerte que el cambio de gobierno no provocó ningún síntoma de ruptura ni motivó situaciones que hicieran peligrar el ámbito económico y político del país.¹⁸

MÉXICO Y ESPAÑA EN PERSPECTIVA COMPARADA

En México, la vinculación de los empresarios con la transformación del sistema político data de la década de los setenta y se inaugura en su relación conflictiva con el presidente Luis Echeverría. Lo novedoso de su comportamiento radicó en el ímpetu, densidad y permanencia de su acción. En un primer momento, no sólo reaccionaron ante las políticas instrumentadas por el ejecutivo federal, sino que instauraron una defensa a ultranza del pacto transgredido. Posteriormente, ya en la década de los ochenta, se involucraron en la política partidista y en el proceso de toma de decisiones. Todo ello fue posible gracias al desgaste del sistema político mexicano y al tipo de modelo de desarrollo que se empezó a gestar por ese entonces, el cual otorga un rol fundamental a la empresa privada. La crisis económica y política que se vivió en los años ochenta se encuentra detrás de ese protagonismo y de esa reacción empresarial; en ese contexto, los empresarios desarrollaron un discurso coherente y novedoso que durante la década de los noventa fue similar al del gobierno federal.

En contraparte, en España no fue la particular relación con el poder político ni una determinada estrategia económica lo que motivó a los

¹⁷ Al respecto, véanse Quintana, 2001; Prud Homme, 2001.

¹⁸ Poco antes de las elecciones federales del 2000, Claudio X. González, presidente del CCE, señaló: "La economía mexicana de hoy no se parece en nada a la que teníamos un par de décadas atrás. El ambiente macroeconómico que ahora se vive es claramente más estable y predecible. El aparato productivo actual es, sin lugar a dudas, mucho más moderno y competitivo [...] A todos estos logros se suman los avances en el ámbito político, con la estabilidad como telón de fondo. México entró de lleno en el terreno de la alternancia política: gobernadores, presidentes municipales, diputados y senadores de todo signo político comparten la responsabilidad del gobierno" (palabras del ingeniero Claudio X. González al tomar posesión como presidente del Consejo Coordinador Empresarial, 12 de junio de 2000, <www.cce.org.mx/10htm>).

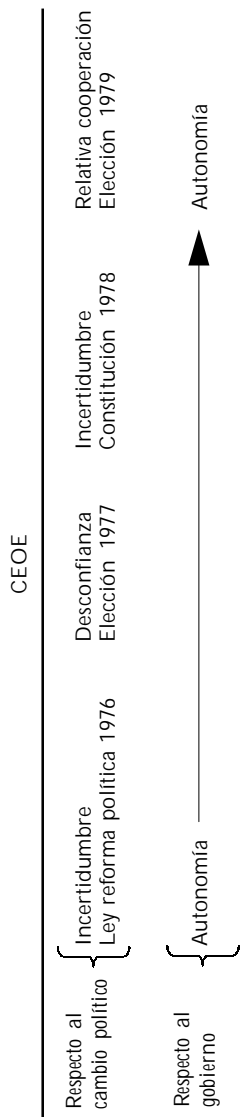
empresarios a abandonar su bajo perfil, sino el cambio político. Es decir, la percepción de amenaza, debida a la crisis económica y a las modificaciones institucionales en puerta, fue la que los motivó a reaccionar de forma defensiva ante el cambio en las reglas del juego. En este contexto, el grado y modalidad con que los empresarios se involucraron en la actividad política en forma individual o colectiva dependió, fundamentalmente, del marco institucional en que tuvo lugar dicha acción.

De acuerdo con el análisis de ambos procesos de transición, podemos afirmar que la experiencia autoritaria influyó de forma relevante en las características y activos con que contaron las organizaciones empresariales y los demás actores políticos; el marco institucional en el cual se insertaban la actividad y la acción empresariales influyó en las características y en el perfil de los empresarios y de sus organizaciones. De tal suerte que el marco institucional mexicano permitió que los empresarios y sus organizaciones tuvieran cierta influencia en la orientación de algunas políticas gubernamentales durante los gobiernos priístas, además de experiencia de interrelación y negociación entre empresarios y obreros muy distinta a la existente en el rígido entramado institucional español. Este último, por ejemplo, influyó en el hecho de que los empresarios españoles carecieran de espacios políticos de influencia en el diseño de las políticas públicas durante el periodo de Franco, además de que el hecho de estar "encuadrados", junto con las corporaciones sindicales obreras, en una misma organización vertical autoritaria, les impidió desarrollar formas de actuación autónoma en sus relaciones con los obreros.

Por otro lado, la incertidumbre política y la inestabilidad social incidieron en el cómo, el cuándo y el porqué del comportamiento empresarial durante el proceso de transición. Es decir, el comportamiento de los empresarios estuvo vinculado con las características de la transición política y el contexto económico en que se desarrolló. En España, el proceso de transición abarcó un tiempo relativamente breve, con liderazgos decisivos para el cambio político y un proceso de reformas consensuadas que en su conjunto han llevado a denominar el caso español como una transición pactada o negociada, mientras que la transición mexicana se distinguió por su carácter dilatado y gradual y, en sustitución de los grandes pactos políticos y los liderazgos que hubo en España, en México se dio una serie de acuerdos puntuales y coyunturales (sobre todo en el ámbito electoral). De tal suerte que

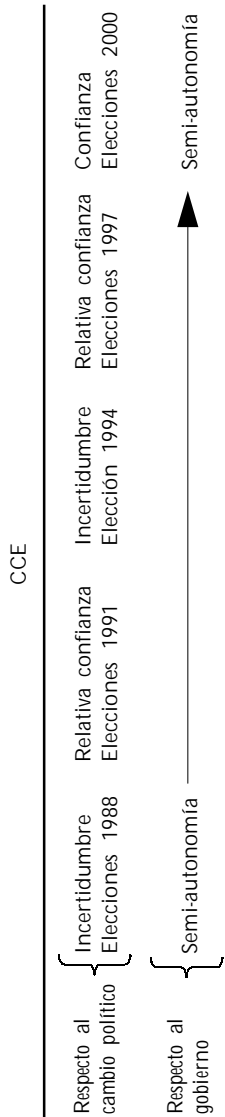
CUADRO 1

ACTITUD Y COMPORTAMIENTO DE LOS EMPRESARIOS ESPAÑOLES DURANTE LA TRANSICIÓN



CUADRO 2

ACTITUD Y COMPORTAMIENTO DE LOS EMPRESARIOS MEXICANOS DURANTE LA TRANSICIÓN¹⁹



¹⁹ Si bien es cierto que la participación política de los empresarios a través del CCE se da a mediados de la década de los setenta y principalmente en los ochenta, en este texto tomamos el año de 1988 como un punto de partida si observamos que desde esa fecha, y a través de los procesos electorales, se empieza a modificar sustancialmente la distribución del poder político, lo cual altera radicalmente la dinámica política seguida por el país hasta ese momento.

la transición mexicana no implicó cambios drásticos en el diseño institucional que “conmocionaran” a los actores políticos, como sí ocurrió en España. El comportamiento y la actitud asumidos por los empresarios de cara al cambio político y a su relación con el gobierno se esquematizan en los cuadros 1 y 2.

En España la combinación —en un periodo muy breve— de los cambios en la arquitectura institucional y la crisis en que se encontraba su economía, con inestabilidad en los mercados productivo y financiero, provocó una reacción empresarial beligerante frente al gobierno, sobre todo ante un escenario de insurgencia sindical y serios conflictos obrero-patronales. En México, por el contrario, no fue la modificación del marco institucional —que se dio, por cierto, en forma gradual y no tuvo la magnitud de la española— lo que motivó la beligerancia empresarial, sino la ruptura del pacto político tácito post-revolucionario entre empresarios y gobierno, y, posteriormente, el replanteamiento del modelo económico en la década de los ochenta. De tal modo que en México, salvo en situaciones coyunturales, la reacción empresarial de cara al cambio político no fue tan beligerante. Mucho menos durante la década de los noventa, periodo en el cual los empresarios mostraron simpatía y colaboración en las estrategias gubernamentales, en especial en la política económica.²⁰

Por otro lado, el comportamiento empresarial está vinculado con el tipo de relación que se establece entre sindicatos y empresarios. Los dos países son muy distintos en ese aspecto. La peculiar relación de los sindicatos con el régimen priísta y los mecanismos corporativos existentes en México desde la década de los cuarenta mantuvieron el control sobre los sindicatos. Además, el cambio en las relaciones laborales que implicó la instauración del modelo de economía de merca-

²⁰ En 1999, el presidente del CCE señaló: “nuestro más alto reconocimiento [al presidente Zedillo] por su esfuerzo serio, responsable y patriota, para impulsar la más ambiciosa tarea transformadora nacional iniciada en nuestro país hace ya dos décadas. Quiero subrayar la actitud de apertura, respeto e interés de su parte, para escuchar los planteamientos y propuestas del Consejo Coordinador Empresarial. También por el lugar destacado que siempre nos confirió en sus giras y eventos de carácter nacional e internacional. Una constante fue el respeto mutuo y cordialidad en las relaciones del sector con el gobierno. Apoyamos todo aquello que consideramos acorde a nuestra visión y, donde hubo diferencias, presentamos propuestas alternas, siempre en una actitud de complementariedad y corresponsabilidad” (palabras del ingeniero Eduardo Bours Castelo, presidente del CCE, durante la ceremonia de cambio de presidente de ese consejo, 12 de junio de 1999).

do en nuestro país les restó poder y margen de maniobra a los sindicatos, quienes, por otro lado, continuaron sujetos al control corporativo a través de los pactos de concertación económica que se acordaron durante ese periodo. Por el contrario, en España, en el contexto del cambio político, la arquitectura corporativa diseñada por Franco fue desmantelada, lo cual produjo, entre otras cosas, la fragmentación y una confrontación entre sindicatos y organizaciones empresariales.

En este escenario, la rápida reorganización de los sindicatos obreros produjo no sólo una honda preocupación en los empresarios, sino duros enfrentamientos con las organizaciones empresariales. Estas pugnas se agravaron con el debate sobre la redefinición de las reglas del juego, y en especial, a raíz de la modificación de las distintas disposiciones legales que conformaban el marco de relaciones entre ambos actores (por ejemplo, las modificaciones a la ley de Relaciones Laborales de abril de 1976 o la ley de Acción Sindical de marzo de 1978)²¹ y que constituyeron, por otro lado, motivo de serios cuestionamientos a la actuación del gobierno por parte de los empresarios.

No obstante, en ambos países existen características comunes en la acción de los empresarios durante los procesos de transición; por ejemplo: *i*) antepusieron el desarrollo a la democracia (de manera más explícita en España); es decir, asumieron que la instauración de la democracia dependía de la estabilidad y el desarrollo económico. En la medida en que existiera una economía de mercado, una política económica acorde con ese modelo económico y reglas acordes con los parámetros europeos, se podrían desarrollar las instituciones democráticas; de esta suerte, hicieron un vínculo entre la economía y la política; *ii*) divulgaron el papel social de la empresa y los empresarios; esto es, realizaron una intensa campaña para destruir su imagen negativa ante la opinión pública; fomentaron una articulada cruzada sobre la función social y económica de las empresas y divulgaron amplia-

²¹ Ambas modificaciones constituyeron el *leit motiv* de los enfrentamientos y fueron duramente atacadas por el sector empresarial español. Por ejemplo, ante la aprobación de la primera de ellas un connotado empresario español señaló: "tras la aprobación, los empresarios estamos pensando en quitarnos del negocio [...] A partir de ahora aumentará la desconfianza empresarial, por lo que muchos posibles empresarios se abstendrán de invertir" (periódico *ABC*, 9 de abril de 1976). En cuanto a la segunda, Carlos Ferrer Salat, presidente de la CEOE, la calificó como el más duro ataque sufrido por la economía de mercado en el mundo occidental (*El País*, 12 de abril de 1978).

mente, en todos los espacios públicos, los valores empresariales; *ii)* privilegiaron los aspectos económicos por sobre los políticos en el debate nacional; en especial, polemizaron sobre la política económica instrumentada por los gobiernos y sobre cuestiones específicas de su ámbito —como sus relaciones con las organizaciones obreras— más que sobre cuestiones de diseño político-institucional; y cuando lo hicieron, como ya señalamos, vincularon la economía con la política; y *iv)* en cierto modo, se puede afirmar la presencia de una acción colectiva empresarial. En efecto, en ambos países los empresarios, a través de sus organizaciones, lograron reunir amplios contingentes en su sistemática campaña en contra del gobierno y de las políticas gubernamentales.

En cuanto a sus diferencias podemos mencionar que: *i)* en México: a diferencia de lo que ocurrió en España, existió un vínculo más estrecho entre los empresarios y el régimen autoritario durante gran parte del proceso de transición. Esto explica el alto grado de autonomía con que se movieron los empresarios españoles de cara al cambio político, así como la exacerbada crítica que hicieron a la actuación de los gobiernos de la transición.²² Esto no sucedió en México, donde los empresarios más relevantes del sistema político apoyaron las políticas gubernamentales, en especial la económica, sobre todo a partir de la década de los noventa. Por tal motivo, *ii)* el discurso empresarial de los empresarios mexicanos durante el periodo 1988-2000 fue similar al de los gobiernos priístas, mientras que en España los dos discursos muchas veces se contrapusieron; y *iii)* en México hubo organizaciones patronales más sólidas, con un discurso más homogéneo y moderno que en España, cuyos empresarios estuvieron enfrascados durante gran parte de la transición política en la construcción y consolidación de su entramado organizativo. En efecto, en el escenario de la transición política, la CEOE surgió envuelta en la incertidumbre, con una precaria unidad y escasa participación, por lo que en el momento de su aparición no existían criterios unánimes ni mucho menos proclamaciones en bloque. La consolidación de la CEOE como organización cúpula del empresariado español se dio más tarde y después de un proceso muy intrincado.

²² Por ejemplo, el presidente de la CEOE, llegó a decir: “Creemos que estamos en nuestro derecho de exigirle al gobierno una mayor congruencia con lo que representa. El país al votarle, eligió un gobierno de centro, y la realidad es que estamos trabajando con un programa de izquierda” (*El País*, 28 de noviembre de 1978).

Por otra parte, en España los empresarios no lograron articular vínculos estrechos con los partidos políticos de derecha, como sucedió en México (Guadarrama, 1987; Mizrahi, 1996). Las relaciones de la CEOE incluso con los gobiernos de la Unión de Centro Democrático (UCD) —una amalgama de diversos grupos políticos con preponderancia de un perfil de centro derecha— fueron tensas y conflictivas. En efecto, el rígido marco institucional español mostró un desprecio por la actividad política y por sus instrumentos más visibles: los partidos políticos. Con lo cual los empresarios se vieron privados de canales o medios de vinculación eficaces en el espacio político. Por el contrario, el régimen político mexicano no sólo no impidió la existencia de partidos políticos de oposición, sino que alentó la presencia de algunos que, por cierto, no representaban peligro alguno para su permanencia en el poder; los empresarios, durante gran parte de la existencia del régimen autoritario mexicano, pudieron desarrollar ciertos vínculos con los partidos, especialmente con el Partido Revolucionario Institucional (PRI). Y a partir de la década de los ochenta, en el contexto de la crisis económica, los empresarios mexicanos estrecharon y fortalecieron sus vínculos con el Partido Acción Nacional (PAN) en torno a los procesos electorales de ese periodo.

En México y en España la estructura y el papel desempeñado por las organizaciones cúpula del empresariado difieren sustancialmente. El contexto en el que surgen, la naturaleza del sistema político y las características inherentes a los gremios que las conforman contribuyen a explicar esta diferencia, así como la forma, la dinámica y el grado de incidencia que tuvieron sus respectivos procesos de cambio político. No obstante, el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) tienen en común el hecho de que salieron a la luz pública con el propósito de dotar al empresariado de una estructura, una organización, una estrategia y un discurso que les permitieran aglutinar y unificar el heterogéneo y disperso mundo empresarial bajo ciertos códigos de principios; todo ello con la finalidad de contar con una representación altamente centralizada y tecnificada que les proporcionara una voz común ante las instancias gubernamentales y frente a ciertos grupos sociales, principalmente los obreros.

El CCE y la CEOE se conformaron a partir de organizaciones de larga tradición en la vida productiva de cada país, y aunque no se puede hablar de continuidad, sí se puede afirmar que las cúpulas empresaria-

riales de los dos países contaron con la participación de algunas organizaciones tradicionales. Por ejemplo, en España, el decidido apoyo y el liderazgo del empresariado catalán (con una mayor tradición organizativa y una amplia experiencia en la negociación de relaciones laborales) contribuyeron a llevar a buen puerto la conformación de la cúpula empresarial y unas renovadas relaciones industriales.

Por otra parte, la presencia del empresariado mexicano en el sistema político es más visible que la de su contraparte española, debido a la añeja existencia de un sistema de relaciones que vinculaba de manera más o menos eficiente y eficaz las demandas de los intereses organizados con el sistema de las decisiones políticas. En efecto, en México, la presencia durante varias décadas de un entramado de instituciones y relaciones más flexibles y dinámicas permitió al empresariado contar con un espacio y un papel que, si bien no era de gran relevancia, sí le permitió tener una presencia discreta, pero activa, en el funcionamiento del sistema político. En España, por el contrario, a pesar de que los empresarios contaron con un espacio institucional durante el largo periodo de la dictadura franquista, éste no les permitió una presencia pública activa ni mucho menos participativa en las decisiones de las políticas gubernamentales. La carencia de un sistema de partidos, su encuadramiento en una organización jerarquizada y vertical que los subordinaba al personal gubernamental, así como la aceptación tácita de su distancia con la "alta política", a cambio de la seguridad en el mantenimiento del modelo económico, contribuyen a explicar la "escasa presencia pública" del empresariado en el sistema político español. De tal suerte que podemos decir que, si bien la beligerancia de los empresarios durante el proceso de la transición política está vinculada al tipo, modo y grado de transición, sus percepciones del cambio estuvieron vinculadas con el contexto y la tradición de sus relaciones con el poder.

En todo caso, como se puede observar, la actitud de los empresarios en ambos procesos de transición no fue de apoyo total y explícito hacia la instauración de la democracia; antes bien, privilegiaron las cuestiones económicas sobre las políticas. En estas últimas, incluso, los empresarios españoles se mantuvieron al margen. Asimismo, la autonomía que manifestaron estos últimos respecto del gobierno durante el cambio político fue mayor que la mostrada por los empresarios mexicanos.

CONCLUSIONES

La dilatada, gradual y peculiar forma de la transición mexicana frente a la "rápida" y "esquemática" transición española vuelve difícil establecer parámetros de comparación entre una y otra. No obstante, respecto del actor empresarial se puede hacer un ejercicio de comparación sugerente. Las estrategias y políticas aplicadas por ambos gobiernos durante el proceso de transición política incidieron de manera diversa en el empresariado de cada país. En algunos casos, provocaron tensiones en el interior de la comunidad empresarial, fricciones y en ocasiones desacuerdos entre las distintas vertientes del empresariado. En México, la introducción de un nuevo modelo de desarrollo económico, así como una serie de políticas públicas y ajustes estructurales —que formaban parte de las demandas de los empresarios— contribuyeron a modular las escasas oposiciones al gobierno durante el periodo que abarcó el cambio político. Mientras que la mutación del sistema político en su conjunto, aunada a un contexto socioeconómico de mayor inestabilidad durante el breve periodo que abarcó la transición política, contribuye a explicar el mayor grado de beligerancia del empresariado español. No obstante, cabe señalar que en ambos países el comportamiento de los empresarios ante el cambio político estuvo determinado por el contexto económico más que por la agenda o el debate político. De ahí la mayor beligerancia o colaboración con los respectivos gobiernos.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, Salvador. 1985. "El asociacionismo empresarial en la transición posfranquista". *Papers*, 24, Barcelona.
- Alba Vega, Carlos. 1996. "Los empresarios y el Estado durante el salinismo". *Foro Internacional*, xxxvi(enero-junio), 1/2.
- Arriola, Carlos, y J. Galindo. 1984. "Los empresarios y el Estado en México: 1976-1982". *Foro Internacional*, xxv, 2, El Colegio de México.
- Campero, Guillermo. 1984. *Los gremios empresariales en el periodo 1970-1983: comportamiento sociopolítico y orientaciones ideológicas*. Santiago de Chile: ILET.

- Cleaves, Peter S. 1996. "Empresarios y política empresarial en América Latina". *Los límites de la consolidación democrática en América Latina*. Compilado por Manuel Alcántara e Ismael Crespo. Salamanca: Universidad de Salamanca.
- Flores Andrade, Anselmo. 1997. "Los empresarios mexicanos y la sucesión presidencial de 1988". Manuscrito.
- Flores Andrade, Anselmo. 1999. "Empresarios y transición democrática: los casos de Chile y España". Tesis de doctorado. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Flores Andrade, Anselmo. 2000. "Los empresarios y la transición a la democracia en España". *Estudios Sociológicos*, xviii, 54, El Colegio de México.
- Fuentes Quintana, Enrique. 1987. "De los pactos de la Moncloa a la Constitución (julio de 1977-diciembre 1978)". *Economía española de la transición y la democracia, 1973-1986*. Dirigido por José Luis García Delgado. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Gil Villegas Montiel, Francisco. 1984. "La crisis de legitimidad en la última etapa del sexenio de José López Portillo". *Foro Internacional*, xxv, 2, El Colegio de México.
- Guadarrama, Graciela. 1987. "Empresarios y política: Sonora y Nuevo León, 1985". *Estudios Sociológicos*, V, 13, El Colegio de México.
- Hernández Rodríguez, Rogelio. 1990. "La conducta empresarial en el gobierno de Miguel de la Madrid". *Foro Internacional*, xxx, 4, El Colegio de México.
- Jacobo, Edmundo, Matilde Luna y Ricardo Tirado. 1989. "Empresarios, pacto político y coyuntura actual en México". *Estudios Políticos* (nueva época), 8, 1, México: UNAM.
- López Novo, Joaquín P. 1985. "Empresarios y relaciones laborales: una perspectiva histórica". *Las relaciones laborales en España*. Coordinado por F. Miquelez y C. Prieto. Madrid: Siglo XXI Editores.
- López Pintor, Rafael. 1981. "Los condicionamientos socioeconómicos de la acción política en la transición a la democracia". *REIS*, 15, Madrid.

- Lluch, Ernest. 1996. "Transición económica y transición política: la anomalía 1978-1980". *Historia de la transición: 1975-1986*. Compilado por Javier Tusell y Álvaro Soto. Madrid: Alianza Editorial.
- Luna, Matilde. 1990. *Los empresarios y el cambio político. México 1970-1987*, México: ERA-UNAM.
- Luna Matilde. 1991. *El Consejo Coordinador Empresarial*, México: UNAM.
- Luna, Matilde, y Ricardo Tirado. 1984. "Los empresarios y el gobierno: modalidades y perspectivas de la relación en los ochentas". *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, xxv (abril-junio).
- Luna, Matilde y Ricardo Tirado. 1986. "El nuevo discurso empresarial". *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, xxxii (abril-junio).
- Luna, Matilde y Ricardo Tirado. 1993. "Los empresarios en el escenario del cambio. Trayectoria y tendencias de su estrategias de acción colectiva". *Revista Mexicana de Sociología*, lv, 2 (abril-junio).
- Luna, Matilde, René Millán y Ricardo Tirado. 1985. "Los empresarios en los inicios del gobierno de Miguel de la Madrid". *Revista Mexicana de Sociología*, XLVIII, 4 (octubre-diciembre).
- Maravall, José María. 1981. *La política de la transición*. Madrid: Taurus.
- Martínez, Robert y Rafael Pardo Avellaneda. 1985. "El asociacionismo empresarial español en la transición". *Papeles de economía*, 22, Madrid.
- Martínez Nava, Juan Manuel. 1984. *Conflicto Estado-empresarios en los gobiernos de Cárdenas, López Mateos y Echeverría*. México: Nueva Imagen.
- Mella Márquez, Manuel. 1985. "Los grupos de presión en la transición política". *La transición democrática española*. Compilado por Ramón Cotarelo, Félix Tezanos y Andrés De Blas. Madrid: Sistema.
- Mella Márquez, Manuel. 1986. "Los grupos de presión en la transición política". *Transición democrática y consolidación en España*. Compilado por Ramón Cotarelo. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Meyenberg Leycegui, Yolanda. 1996. "Los populares en España. La errática trayectoria de una opción conservadora". *Foro Internacional*, xxxvi, 3 (julio-septiembre).

- Mizrahi, Yemile. 1996. "La nueva relación entre empresarios y el gobierno: el surgimiento de los empresarios panistas". *Estudios Sociológicos*. XIV, 41 (mayo-agosto).
- Montero, Cecilia. 1997. *La revolución empresarial chilena*. Santiago de Chile: Ediciones Dolmen.
- Pardo Avallaneda, Rafael. 1996. "Organizaciones empresariales, sindicatos y relaciones industriales en el cambio de siglo". *Entre dos siglos. Reflexiones sobre la democracia en España*. Compilado por Javier Tusell *et al.* Madrid: Alianza Editorial.
- Pardo Avallaneda, Rafael, y Joaquín Fernández Castro. 1985. "Las organizaciones empresariales y la configuración del sistema de relaciones laborales industriales de la España democrática, 1977-1990". *Las relaciones laborales en España*. Coordinado por Faustino Miquelez y Carlos Prieto. Madrid: Siglo XXI Editores.
- Pérez Díaz, Víctor. 1985. "Los empresarios y la clase política". *Papeles de Economía Española*, 22, Madrid.
- Pérez Díaz, Víctor. 1995. *La primacía de la sociedad civil. El proceso de formación de la España democrática*. Madrid: Alianza Editorial.
- Prud Homme, Jean. 2001. "¿A poco tenían programas? Plataformas electorales en la elección del 2000". *México 2000. Alternancia y transición a la democracia*. Coordinado por Luis Salazar. México: Cal y Arena.
- Quintana, Enrique. 2001. "La economía durante la transición electoral en México". *México 2000. Alternancia y transición a la democracia*. Coordinado por Luis Salazar. México: Cal y Arena.
- Soto Carmona, Álvaro. 1996. "Conflictividad social y transición sindical". *Historia de la Transición (1975-1986)*. Compilado por Javier Tusell y Álvaro Soto. Madrid: Alianza Editorial.
- Tirado, Ricardo, y Matilde Luna. 1986. "La politización de los empresarios mexicanos (1970-1982)". *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*. Coordinado por Julio Labastida. México: Alianza Editorial Mexicana-UNAM.
- Trullen i Thomas, Joan. 1993. *Fundamentos económicos de la transición política española. La política económica de los acuerdos de la Moncloa*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Viguera, Aníbal. 1994. "Los empresarios, la política y las políticas en América Latina. Una propuesta de análisis comparado". *Los empresarios ante la globalización*. Compilado por Ricardo Tirado. México: Cámara de Diputados, LV Legislatura-UNAM.

Recibido en junio de 2002
Aceptado en marzo de 2003