

¿Hacia un nuevo mecenazgo político? Democracia y participación electoral de los grandes empresarios en México

*Alejandra Salas-Porras**

EN ESTE ARTÍCULO SE PROPONE ANALIZAR LA FORMA en que la acción partidista de los grandes empresarios responde, resiste y contiene las presiones sociales por una mayor democratización del sistema político mexicano. A pesar de que se ha llegado a una mayor institucionalización e inclusive a un mayor compromiso de los grandes empresarios con las reglas electorales de la democracia formal,¹ el proceso es parcial y contradictorio. Por un lado, se ha avanzado de una situación en que las consultas secretas eran el mecanismo por medio del cual los empresarios promovían a los candidatos afines a sus intereses particulares, hacia otra en que hay mayor preocupación por las metapreferencias de política económica y por el perfil político de los candidatos; de una participación velada a una más abierta tanto en lo que toca a la promoción financiera como, en menor medida, a la competencia directa por posiciones electorales. Del otro lado, los empresarios promueven y esperan beneficios personales —contratos y concesiones, por ejemplo— que trascienden los compromisos y los programas partidistas. Por lo tanto, aun si su participación partidista es crecientemente institucional, es decir, pública y acorde a las reglas electorales, suele, por un lado, ejercerse desde posiciones privilegiadas que desbordan los procedimientos y reglas acordados y aplicados a otros actores y, por otro, generar expectativas y compromisos por parte de los candidatos electos.

* Agradezco las valiosas sugerencias y críticas de Manuel Díaz Pineda y de dos lectores anónimos.

¹ Dahl (1971) considera que la democracia formal comprende elecciones abiertas y libres, bajas barreras a la participación, competencia política genuina, y amplia protección de los derechos civiles.

La promoción financiera de los grandes empresarios entraña de esta manera una competencia injusta en el campo electoral y económico. Se traduce en más oportunidades para el Partido Revolucionario Institucional (PRI) y en menor medida para el Partido Acción Nacional (PAN) en perjuicio de los otros partidos, y para unos cuantos grupos económicos en perjuicio de la gran mayoría de los empresarios. Por un lado, las contribuciones y el apoyo de los grandes empresarios al PRI se agregan a la posición ya previamente ventajosa de éste, que recibe del gobierno recursos económicos y organizacionales desproporcionados; por otro, los grupos empresariales que apoyan al partido oficial son a menudo favorecidos por la privatización de empresas estatales, la preferencia en los concursos por contratos públicos, la entrega de diversas concesiones y otros privilegios.

Con base en los principios de la democracia liberal, según éstos son aplicados por Herbert Alexander y Rei Shiratori (1994), en este artículo se propone examinar en qué grado la participación partidista de los grandes empresarios mexicanos se acerca a la de las élites empresariales de otras democracias occidentales. De acuerdo con Alexander (1994 y 1989), la transparencia en los mecanismos de financiamiento de los partidos políticos es la piedra angular de cualquier sistema democrático. El financiamiento a los partidos, dice este autor, debe ser regulado y fiscalizado por una comisión electoral independiente capaz de nivelar las condiciones de la contienda electoral y dar a la gente la oportunidad de tomar una decisión bien informada. Esto es, de crear las condiciones para que se desarrolle la democracia. En México no existen estas condiciones de genuina competencia electoral. Las contribuciones financieras de los ricos tienden, en tal virtud, a sesgar el campo electoral, a dar a una minoría recursos adicionales de influencia y poder, y a aumentar el clientelismo, el influyentismo e inclusive la corrupción.

Para ilustrar cómo cambia la acción partidista de los grandes empresarios en México, este artículo se ha dividido en cinco secciones: *i*) en la que se examina brevemente cómo y por qué los grandes empresarios mexicanos comenzaron a participar más abiertamente en los partidos políticos a partir de la década de los setenta; *ii*) en la que se evalúa hasta qué punto estos empresarios compiten por puestos electorales; *iii*) en la tercera sección se analizan las nuevas formas de financiamiento corporativo que fueron diseñadas a partir de los ochenta para apoyar al PRI y, en menor medida, al PAN; *iv*) en ésta se propone descubrir quiénes han sido los principales beneficiarios de las actividades partidistas de los grandes empresarios; y *v*) en la que se evalúan las consecuencias del financiamiento privado a los partidos políticos.

Hacia una participación más abierta de los empresarios en los partidos políticos

Después de la revolución de 1910 el Estado y los empresarios acordaron tácitamente la separación formal de el poder económico y el político. Esta separación formal y la resultante disminución del intercambio entre las élites políticas y económicas (Camp, 1989:32-34; Puga, 1993:50-55) dieron credibilidad al discurso populista del Estado y contribuyeron a mantener un largo periodo de estabilidad política. Sin embargo, tal separación únicamente incluyó la actividad partidista y la participación en los movimientos sociales. Las relaciones con el partido gobernante eran de esta manera restringidas, y si existían, generalmente se disfrazaban como contactos no oficiales, garantías informales y derecho de veto (Knight, 1993:139).

Pero aun en estas áreas de actividad política (partidos y movimientos sociales) siempre ha existido una participación velada en el ámbito nacional, con grandes variaciones en el regional. Los empresarios han mantenido relaciones políticas muy estrechas y una gran dependencia de concesiones y gastos gubernamentales en la ciudad de México y sus alrededores. Ocasionalmente, algunos de los más prominentes obtuvieron posiciones administrativas,² y en casos excepcionales compitieron por posiciones electorales. Sin embargo, los grupos más sobresalientes suelen ser consultados informalmente sobre la selección de los candidatos del PRI, y de ellos se esperan señales más o menos convencionales de aprobación y apoyo, particularmente en la esfera presidencial. Los empresarios de Nuevo León han exhibido tradicionalmente mayor apatía por la actividad partidista; rara vez han ocupado posiciones en la administración y en términos generales son más independientes del gobierno (Saragoza, 1988:54-55). Los grandes empresarios de Sonora, en contraste con los de otros estados norteros, han competido con frecuencia por posiciones electorales (García Figueroa, 1992). Dentro de cada región y estado se observan variaciones en los patrones de participación política, aunque las tendencias culturales en este sentido están muy arraigadas. Así, inclusive en Nuevo León los grandes empresarios, cuyos orígenes pueden ser rastreados hasta los años cuarenta y a menudo identificados como la “Frac-

² Antonio Ruiz Galindo, entonces propietario de DM Nacional fue nombrado ministro de Economía por Miguel Alemán; Eduardo Bustamante fue ministro de Patrimonio durante el periodo de Adolfo López Mateos; Javier Barrios Sierra, uno de los fundadores del Grupo ICA, fue ministro de Obras Públicas en el mismo periodo, y Julio Hirschfeld dejó temporalmente la administración de su compañía, H Steele y Co., para encabezar el Ministerio de Turismo (*Expansión*, 25 de mayo de 1994: 179-180). Crescencio Ballesteros Ibarra fue responsable de obras públicas en el Ministerio de Agricultura en los años cuarenta.

ción Alemanista o de los Cuarenta” (Salas-Porras, 1997a: capítulo 2) han tenido posiciones y puestos electorales —por ejemplo, Alberto Santos y Humberto Lobo, de Gamesa y Protexa, respectivamente.

La oposición y el descontento empresarial con el gobierno los indujo en los años setenta a otorgar un mayor apoyo, abierto o encubierto, al PAN. A partir de la nacionalización de la banca en 1982 un número mayor de empresarios le manifestó cada vez más abiertamente su apoyo político. En un principio se consideraba a este partido de oposición como un mecanismo de presión sobre el gobierno para que rectificara lo que ellos consideraban “incumplimiento de políticas económicas”, para expresar descontento, cambiar las reglas del juego y, finalmente, transformar el discurso político (Puga, 1993:165-180).

Sin embargo no todos los grandes empresarios cambiaron sus preferencias electorales. Como varios autores advierten (Luna, Valdés y Tirado, 1987: 35-37; Montesinos, 1992:113), hasta en los años más críticos, entre 1982 y 1985, los grandes empresarios de la ciudad de México permanecieron leales al PRI, destacando aquellos vinculados a los grupos Televisa (Aleman Velazco, Azcárraga y O’Farril), Desc (Senderos) e iCA (Borja Navarrete). Algunos de los que cambiaron sus preferencias rectificaron su posición ya porque fueron inducidos, presionados,³ o simplemente porque lograron negociar favorablemente la indemnización bancaria —como fue el caso de Eloy Vallina que apoyó al PAN entre 1982 y 1984— o la cobertura de su deuda externa por medio de Ficorca (Fideicomiso de Cobertura de Riesgos Cambiarios) —como fue el caso de Eugenio Garza Lagüera, que apoyó al PAN de 1982 a 1985.

Conforme el partido gobernante y los tecnócratas políticos modificaron radicalmente el discurso oficial y la estrategia económica, los grandes empresarios mostraron de diferentes formas su apoyo al PRI, e inclusive modificaron sensiblemente su acción partidista volviéndola más abierta, compleja, diversificada y, sobre todo, más permanente.

Aunque muy pocos de los empresarios más poderosos compiten directamente por posiciones electorales, apoyan a aquellos candidatos que favorecen sus intereses. Hasta los años sesenta se propició un trato personal porque las relaciones clientelistas y de favoritismo eran predominantes y en ocasiones determinaban el desempeño de una empresa. Como se observará más adelante, aunque la competencia por favores y relaciones clientelistas no desaparece, y en algunos casos inclusive se intensifica y determina el destino de algunos grupos económicos, se alienta al mismo tiempo la tendencia a seguir procedimientos más institucionalizados. Las elecciones presidenciales de 1988 son muy ilustrativas al respecto. Cuando Agustín Legorreta, presidente del

³ Rogelio Sada Zambrano fue despedido de Vitro por estar afiliado al PAN (Puga, 1993:174).

CCE (Consejo Coordinador Empresarial) en ese momento, dio su apoyo explícito al candidato Salinas de Gortari en junio de 1987, enfatizó la necesidad de continuar con la política de privatización y con la estrategia ortodoxa (Centeno, 1994:13).

Competencia directa por posiciones electorales

Para recuperar el apoyo de los empresarios, el PRI los invitó abiertamente a participar en sus filas. La invitación fue hecha primero a los empresarios de Chihuahua y después, en 1991, a los del resto del país. El Instituto de Estudios Políticos Económicos y Sociales (IEPES) del PRI, que desapareció por ese tiempo, presentó un documento durante la XIV Asamblea Nacional del Partido, llamando a los empresarios a extender su base electoral y a convertirse en “verdaderos activistas políticos” (*Expansión*, julio de 1993:62).

La respuesta fue positiva. Como puede verse en el cuadro 1, desde los años ochenta la competencia por posiciones electorales se ha vuelto una práctica política frecuente entre los empresarios. Se han postulado, y frecuentemente han ganado posiciones electorales en todas las jerarquías del sistema político-electoral: gubernaturas, alcaldías, senadurías y diputaciones federales y locales, así como en la Asamblea de Representantes del Distrito Federal. Esta experiencia ha enriquecido notablemente sus horizontes y su influencia política, aunque ha beneficiado casi en la misma medida al PAN y al PRI. Los primeros gobernadores del partido de oposición (PAN), Ruffo Appel, de Baja California; Francisco Barrio, de Chihuahua; Carlos Medina Plascencia, de Guanajuato; Vicente Fox, de Guanajuato; y Héctor Terán, de Baja California, son todos pequeños empresarios. El gobernador de Campeche del PRI, Jorge Salmón Azar, también es empresario. Durante la LV Sesión Legislativa, 35 diputados priistas eran empresarios.

Los empresarios han competido también en elecciones presidenciales: Manuel Clouthier fue postulado en 1988 por el PAN para ese cargo. Aunque no triunfó, la experiencia en las áreas de promoción y organización electorales fortaleció enormemente a este partido de oposición. Y, durante las elecciones presidenciales de 1994, el candidato del PAN Diego Fernández de Ceballos enriqueció el debate electoral.

Sin embargo, de todos los empresarios presentados en el cuadro 1 que compitieron entre 1979 y 1994 para obtener posiciones electorales, únicamente cuatro son grandes empresarios con intereses en las grandes corporaciones. Tres de ellos, Miguel Alemán Valdés, Javier Lobo Morales y Alberto Santos, representan al PRI y únicamente uno, Fernando Canales, al PAN.

Cuadro 1**Competencia electoral de los empresarios (1979-1994)**

<i>Candidato</i>	<i>Tamaño</i>	<i>Partido</i>	<i>Estado</i>	<i>Periodo</i>	<i>Filiación</i>
Presidencia					
M. Clouthier*	M	PAN	Sinaloa	1988-1994	CCE, Coparmex
D. Fernández de Ceballos*	P	PAN	Guanajuato	1994-2000	
Gubernatura					
C. Anaya	M/P	PAN	Sonora		Coparmex
F. Barrio*	P	PAN	Chihuahua	1986-1992-1998	C. Patronal
F. Canales					
Clariond*	G	PAN	Nuevo León		C. Patronal, Canaco, Caintra
V. Fox*	M	PAN	Guanajuato	1992-1995-2001	
E. Goicochea@	M	PAN	Sinaloa	1992-1998	Concanaco
A. Rosas	P	PAN	Sonora	1976-1982	
E. Ruffo A.*	P/M	PAN	B. California	1989-1995	C. Patronal
H. Terán	P	PAN	B. California	1995-2001	
R. Villa E.*@	P/M	PAN	Puebla	1992-1998	C. Textil
A. Cárdenas		PAN	Jalisco	1995-2001	
Alcaldía					
F. Barrio*	P	PAN	Cd. Juárez	1983-1986	C. Patronal
F. Canales					
Clariond*	L	PAN	Garza García		C. Patronal Canaco, Caintra
C. Medina	M/P	PAN	Guanajuato	1988-1991	C. Patronal
J. Ocejo M.*	M	PAN	Puebla	1992-1995	Coparmex C. Patronal
E. Ruffo A.*	P/M	PAN	Ensenada	1983-1986	C. Patronal
J. R. Uribe@		PAN		1990-1993	Canaco
R. Villa E.*@	P/M	PAN	Puebla	1983-1986	C. Textil
Diputados Federales**					
J. Ahumada*	M	PRI	Colima	1979-1982	U. Ganadera
J. Alcántara*	M	PRI	Edo. de Méx.	1979-1982	Confed. Autotransp.
F. Canales C.*	G	PAN	Nuevo León	1979-1982	
V. Fox*	M	PAN	Guanajuato	1988-1991	
J. Lobo M.	L	PRI	Nuevo León	1985-1988	Conacex
J. J. Moreno S.	P/M	PRI	Oaxaca	1988-1991	Canacintra
A. Santos H.	L	PRI	Nuevo León	1982-1984	Inds. Hnos. Santos
R. Villa E.*@	P/M	PAN	Puebla	1985-1987	C. Textil

Cuadro 1
(continuación)

<i>Candidato</i>	<i>Tamaño</i>	<i>Partido</i>	<i>Estado</i>	<i>Periodo</i>	<i>Filiación</i>
Senadores					
J. Ahumada P.*	M	PRI	Colima	1982-1984	U. Ganadera
J. Alcántara*	M	PRI	Edo. de México	1988-1991	Confed. Autotransp.
M. Alemán	L	PRI	Veracruz	1994-1997	G. México
J. J. Padiilla P.	L/M	PRI	Guanajuato	1991-1994	
R. Suárez N.	M/G	PRI	Guanajuato	1991-1994	

Fuente: *Expansión*, 7 de julio de 1993, e investigación directa.

G: grande, M: mediano, P: pequeño. El tamaño se clasificó con base en las entrevistas de Ignacio Rodríguez Reyna (*Expansión*, 7 de julio de 1993).

* Ha tenido o competido por más de una posición electoral.

** Los diputados locales no se consideran.

@ Perdió las elecciones.

Financiamiento privado de las campañas electorales

Las contribuciones financieras corporativas son una práctica política bien arraigada en los Estados Unidos y en otros países capitalistas avanzados.⁴ Según Alexander (1989:10-11), "En las sociedades desarrolladas, muchos individuos piensan que es más fácil mostrar su apoyo por un candidato o su lealtad a un partido extendiendo un cheque que dedicar tiempo a la campaña o a otro trabajo político. Cuando las personas acaudaladas buscan traducir su poder económico en poder político, una de sus herramientas puede ser las contribuciones monetarias".

En la última década las contribuciones financieras de las grandes corporaciones a los partidos políticos también se han convertido en una práctica común en los países en desarrollo. Roberto Aguiar (1994) documenta el caso de Brasil en donde las campañas electorales son financiadas por grandes empresarios. Según este autor, las corporaciones que dependen del Estado para obtener contratos son particularmente generosas. En Corea del Sur, según Chan Wook Park (1994:175-176), las donaciones corporativas pueden ser canalizadas mediante una Asociación de Patrocinadores o el Comité Central de Administración Electoral.

⁴ La Ley de Campaña Federal Electoral (FECA), que fue aprobada en 1971 y modificada después del escándalo de Watergate, regula las contribuciones financieras a los candidatos, campañas y partidos en los Estados Unidos (Wolinetz, 1988:279-284; Prud'homme, 1993:30-37).

Hasta los años setenta los partidos de oposición en México no recibían formalmente fondos del Estado y tenían que descansar en el apoyo económico voluntario de sus miembros, así como en la organización de actividades especiales. Desde entonces los grandes empresarios se han convertido en fuentes importantes de apoyo financiero tanto para el PAN como para el PRI. Este último recibía fondos de diferentes fuentes: 1) las confederaciones laborales, campesinas y populares, que desde el régimen de Lázaro Cárdenas forman parte orgánica de este partido; 2) funcionarios públicos y todos los llamados “trabajadores de confianza”, quienes han sido más o menos abiertamente presionados para que apoyen al PRI con contribuciones especiales (en ocasiones un porcentaje de su sueldo);⁵ y 3) inexplicables cantidades de aportaciones de los gobiernos federal, estatal y municipal, las cuales eran donadas en forma de bienes y servicios o bien como fondos monetarios desviados de sus asignaciones presupuestales.

Las reformas electorales aplicadas de 1978 en adelante han introducido y regulado gradualmente los fondos estatales para los partidos de oposición registrados en la Comisión Federal Electoral, cuyo monto es proporcional al resultado de las elecciones (Prud'homme, 1993). Sin embargo, según Molinar Horcasitas (1996), las disparidades respecto a los recursos obtenidos por el partido gobernante siguen limitando seriamente las posibilidades de una competencia justa.

A partir de los años ochenta, los grandes empresarios se convierten en una fuente adicional de apoyo financiero y de promoción para el PRI, por medio de la Comisión de Financiamiento y Fortalecimiento Patrimonial, la cual opera en los ámbitos federal, estatal y municipal para obtener contribuciones de hombres de negocios, o bien se vale de actividades especiales expresamente organizadas para obtener fondos.

La Comisión Financiera de PRI se ha convertido en el principal vehículo para cooptar a los grandes empresarios e involucrarlos en promociones financieras durante las elecciones presidenciales y gubernamentales. Aunque fue creada en 1984 para vigilar las contribuciones de los funcionarios públicos al PRI, adquiere relevancia política en febrero de 1988, fecha en que es por primera vez dirigida y organizada por empresarios para recaudar fondos para la campaña de Salinas (*Este País*, enero de 1992). Para 1992 el PRI tenía comisiones financieras en 24 estados, la mayoría de las cuales estaba encabezada por poderosos empresarios locales. El cuadro 2

⁵ De acuerdo con el Sistema Nacional de Cuotas del PRI, creado en abril de 1992, todos los altos funcionarios del gobierno, desde el presidente hasta los jefes de departamento, tenían que otorgar un donativo especial al partido que variaba conforme al monto de sus ingresos.

muestra que los grandes empresarios, algunos de los cuales ostentan posiciones prominentes en la élite corporativa,⁶ participan activamente en los procesos electorales para recaudar fondos.

Cuadro 2

Apoyo electoral del gran capital al PRI (1981-1992)*

<i>Empresario</i>	<i>Compañías privatizadas y concesiones</i> 1	<i>Mecanismos de apoyo</i> 2	<i>Posiciones en los consejos de Administración</i> 3	
Nuevos capitales			81	92
A. Ancira Elizondo	AHMSA@		0	2
A. Ariza C.	Banamex@ Aeroméxico@	CF	0	3
E. Carrillo Díaz	Promex	C	0	2
A. Chedraui	(Chedraui)@		0	3
A. de Garay	GFM Atlántico@	C	0	2
G. De Prevoisin	Aeroméxico@	Cont.	0	2
R. Gómez Flores	DINA@ Cremi@	C, G-10	0	2
R. González B.	Banorte, Gruma@	CE, CF, G-10, AS	0	3
A. Gutiérrez				
P. D. Gutiérrez C. ⁽⁴⁾	GUTSA Banamex@ H. Presidente	CF, C	0	3
C. Hank Rhon	Tribasa@ (Hermes) Interacciones	C	0	7
A. Harp Helú	Banamex@	CE	0	3
R. Hernández	Banamex@	EC, DP	0	6
E. Legorreta	(G. Video) (Geupec)@	CE, CF	0	2
R. Martín Bringas	(Soriana)@		0	4

⁶ Este concepto se refiere al alto grado de interconexión entre los componentes más poderosos de la clase empresarial (Salas-Porras, 1997b).

Cuadro 2
(continuación)

<i>Empresario</i>	<i>Compañías privatizadas y concesiones</i> 1	<i>Mecanismos de apoyo</i> 2	<i>Posiciones en los consejos de Administración</i> 3	
E. Molina Sobrino	Sugar Mills, Garcí-Crespo, Banpaís@ (GGEMEX)@	CF	0	5
A. Name Yapur	Probursa,@ CMA@ Datatronic	CF	0	3
C. Peralta Q.	Banpaís@ Iusacell@	CF, AS	0	3
Romo G.	(La Moderna)@ (Pulsar) (Ponderosa) (Vector)	G-10	0	3
Saba Rafoul	(Celanese)@	CF	0	3
C. Slim Helú	Telmex@ Frisco, Q Flúor, and others (Carso)@	CF, C, CE, AS	0	11
M. Somoza	Banmexi@	CE	0	6
Viejos capitales				
C. Abedrop**	(OXY)	C	3	4
P. Aramburu Zavala (5)	(OXY) (Modelo)@	C	1	8
M. Alemán Velasco	(Televisa)	C	2	3
J. Arango	(Cifra)@	C	2	3
E. Azcárraga M (5)	Televisa@	C	0	2
A. Bailleres	(Peñoles)@ (El Palacio)@	C	10	6
G. Borja N (4)	ICA@ Polimar, Manuf. Metálicas Pesadas	CF, C, CE, G-10	7	5
P. Brenner B.	CMA@	CF	3	2

Cuadro 2
(continuación)

<i>Empresario</i>	<i>Compañías privatizadas y concesiones</i> <i>1</i>	<i>Mecanismos de apoyo</i> <i>2</i>	<i>Posiciones en los consejos de Administración</i> <i>3</i>	
	Sugar and fishing firms (Xabre)			
E. Clariond	(IMSA)@	G-10	3	3
A. del Valle (5)	Prime-Internal	CF, C, CE	1	5
M. Espinosa Y.		C	3	1
B. Garza Sada	(Alfa)@	C, G-10	7	6
E. Garza Lagüera	Bancomer@			
	(VISA)@	C, G-10	8	6
C. González L.**	(Kimberly)@	C	10	13
E. Hernández P.	Bancomer@	C	2	5
	(Herdez)@			
J. Larrea	Cananea (GIMMSA)@	C	5	3
A. Legorreta**	Comermex@	C	6	6
A. Losada (5)	(Gigante)@	C	1	6
J. Madariaga L.**	Probursa@?	CE, C	2	5
A. Madero Bracho	(San Luis)@	FC	9	7
	Rassini			
J. Martínez G. (5)	(Sidek)@ Ast. Unidos	C	1	7
R. O'Farril	(Novedades)	C	3	6
	Banamex Telmex			
A. Sada Treviño	Serfin@ (Vitro)@	C, G-10	4	4
A. Santos de H.	Banorte	G-10	2	3
E Senderos	Banmexi@ Forjamex			
	A. Balanceados (Desc)@	CF, C, AS	11	8
E. Vallina	(Ponderosa)	C, CF	6	4
L. Zambrano	(Cemex)@	G-10	3	9

Fuentes: Ignacio Rodríguez Reyna, *Este País*, enero de 1992; *Expansión*, 27 de abril de 1994; F. Vidal, columna en *Reforma*; "Retratos de Familia", *Mexico and Nafta Report*, 25 de marzo de 1993; *New York Times*, 9 de marzo de 1993; *Miami Herald*, 3 de marzo de 1993; *Proceso*, 8 de marzo de 1993; e investigación directa.

@ Compañías listadas en la muestra de los 60 grupos no financieros y los 15 grupos financieros más grandes del país.

** Empresarios que han dirigido alguna asociación empresarial.

(1) Las compañías sin paréntesis son compañías privatizadas o que han recibido alguna. Las compañías entre paréntesis representan otras inversiones de estos empresarios.

La organización de actividades se ha convertido también en un instrumento para obtener apoyo económico, organizativo y político adicional. La cena privada organizada en febrero de 1993 por Antonio Ortiz Mena y Miguel Alemán Velasco, quien era en ese momento el secretario de Finanzas del PRI, es posiblemente el caso más ilustrativo.⁷ A cada uno de los 25 prominentes invitados (véase cuadro 2) se les pidió una contribución de 25 millones de dólares para ayudar a financiar la campaña del PRI en 1994.⁸ La lista de los invitados muestra las cada vez más estrechas relaciones entre este partido y los grandes empresarios.

Quienes apoyaban esta clase de actividades consideraban que las contribuciones harían al partido oficial independiente económicamente del gobierno y le darían una imagen más abierta y moderna.⁹ Sin embargo,

(2) CF: Comisión Financiera del PRI durante la campaña presidencial de Salinas en 1988.

(3) Incluye asientos en tenedoras y subsidiarias.

(4) En algunos casos el número de asientos se refiere a aquellos de un miembro cercano de la familia. Por ejemplo, en el caso de Gutiérrez Prieto a su hijo Juan Pablo Gutiérrez Cortina y en el de Jorge Larrea a Germán Larrea. En el caso de Gilberto Borja Navarrete, el número de asientos en 1981 se refiere a los de Bernardo Quintana Arriola, quien era presidente de ICA y pasó sus lugares al siguiente presidente (Gilberto Borja N.) cuando murió.

(5) Grupos que no tenían registrado ningún director porque no cotizaban en la BMV en 1981.

(6) Pedro Aspe fue nombrado presidente del Consejo de Vector a principios de 1996.

C: Cena organizada por la Comisión Financiera en febrero de 1993.

CE: Células empresariales durante las campañas presidenciales de Colosio y Zedillo en 1994.

G-10: Grupo de los 10 empresarios más importantes de diferentes entidades estatales (en especial Guadalajara, en Jalisco, y Nuevo León).

AS: Amigos de Salinas que la prensa ha mencionado en más de una ocasión como ostentando vínculos personales con la familia de Salinas. Por ejemplo, Roberto González Barrera ha admitido ser un amigo cercano y compadre del padre de CSG.

Cont: Contribución especial. En el caso particular de Prevoisin, por ejemplo cuando él argumentó que usó fondos de Aeroméxico para apoyar al PRI durante la campaña de Zedillo.

⁷ La reunión fue objeto de discusiones y precisiones respecto al número de invitados y al monto solicitado, pero el gobierno nunca negó su propósito ni el haberla efectuado.

⁸ Emilio Azcárraga, quien controlaba en esos momentos Televisa, la gran corporación televisiva que ha expandido sus operaciones a los Estados Unidos, América Latina, España y otros países, dijo que él contribuiría hasta con 70 millones de dólares: "He ganado tanto dinero en los últimos seis años que me comprometo a dar hasta más", según las palabras citadas por el dirigente de negocios que filtró la noticia a los periódicos. Otros empresarios ofrecieron entre 4 y 30 millones de dólares (*Miami Herald*, 4 de marzo de 1993).

⁹ "Con las reformas propuestas —dijo Salinas de Gortari a los miembros del PRI durante la celebración del LXIV aniversario— el PRI continuará siendo el gran partido de México, no

esta nueva forma de hacer política no generó los resultados esperados. Las reacciones a la cena revelaron gran descontento por parte de diferentes fuentes:

1) Aunque algunos miembros del PRI habían aceptado que el sector empresarial había sido en los hechos incorporado con los otros tres que tradicionalmente formaban parte de este partido (los sectores obrero, campesino y popular), muchos temían que los múltiples compromisos con la élite económica cambiarían dramáticamente la orientación de clase del partido y lo distanciarían de sus bases populares. Algunos miembros del partido oficial se preocuparon por dicho acto.¹⁰

2) Los partidos opositores, el PAN y el PRD, obviamente se sentían en desventaja para financiar campañas electorales. El PAN declaró que se saldría de las negociaciones que se proponían establecer las reglas para el financiamiento y gasto de las campañas.¹¹

3) Los intelectuales, pequeños empresarios y otros sectores consideraban que estas contribuciones gigantescas sin duda darían privilegios a los grandes empresarios en el nuevo gobierno, así como ocurriera con la Comisión Financiera para la campaña presidencial de Salinas en 1988 (*Este País*, enero de 1992:2-8). El Partido de la Revolución Democrática (PRD) dijo que el dinero “hipotecaría al Estado, en un contrato sencillo de compraventa.” (*El Financiero Internacional*, 22 de marzo de 1993).

4) Otros observadores creían que las campañas para recaudar fondos iban a encubrir subsidios del gobierno para el partido gobernante. Durante las elecciones gubernamentales en Nuevo León en 1991, por ejemplo, miembros del PAN denunciaron que la Comisión Financiera del PRI era usada como un vehículo para disfrazar la desviación de fondos públicos hacia ese partido

más el partido del gobierno, pero todavía la mejor opción para la nación” (*El Financiero Internacional*, 22 de marzo de 1993). “Si podemos hacer que el partido viva independiente, le haremos un gran servicio al país”, dijo Ortiz Mena; “Esta no fue la primera vez, ni tampoco será la última que hagamos eventos para obtener contribuciones”, dijo a su vez Miguel Alemán Velasco, y agregó: “Si yo pudiera hacer 100 cenas con gente como ésta antes de las elecciones, las haría gustoso” (*Miami Herald*, 4 de marzo de 1993).

¹⁰ “Como hemos traspasado todo al sector privado, ya no podemos confiar en el gobierno para que nos dé dinero. Así es que ahora nos dirigimos al sector privado por dinero... parece que estamos en venta al mejor postor”, dijo uno de esos miembros (*El Financiero Internacional*, 22 de marzo de 1993:13).

¹¹ En 1982-1983, cuando el Comité de Expertos en Financiamiento a los Partidos de Alemania Occidental hizo varias propuestas para cambiar el énfasis del financiamiento del público al privado, el Partido Verde desafió exitosamente las provisiones relacionadas con la deductibilidad de impuestos de las contribuciones, argumentando que daba mayores ventajas a los partidos apoyados por los ricos (Schneider, 1989).

(*El Financiero Internacional*, 22 de marzo de 1993:13; *Mexico and Nafta Report*, 25 de marzo de 1993:7).¹²

A pesar de los esfuerzos para calmar a la oposición, la inquietud persistió dentro del partido gobernante. El precio a pagar por una independencia mayor del gobierno era demasiado alto. Bajo grandes presiones las peticiones de donativos fueron finalmente abandonadas y el Congreso adoptó un proyecto de ley a principios de 1994 para limitar gastos y contribuciones de campaña (Prud'homme, 1993).

Durante las elecciones presidenciales de 1994, en las campañas de Colosio y de Zedillo, los empresarios ofrecieron nuevas formas de apoyo político y económico, con un enfoque más regional. Se diseñaron dos nuevos mecanismos organizacionales a fin de promover apoyos empresariales para el PRI: el llamado grupo de los 10 más grandes empresarios (G-10) y las células empresariales (CE). El primero agrupaba a los más grandes empresarios de las regiones más importantes para promover el apoyo financiero, y el último fue diseñado para involucrar a los empresarios no únicamente en actividades para recaudar donativos sino también en la difusión de la plataforma política. Así,

- El llamado Grupo de los 10 Hombres de Negocios de Monterrey —que fue constituido en los ochenta y que incluía a Eugenio Garza Lagüera (VISA-Bancomer), Bernardo Garza Sada (Alfa), Adrián Sada Treviño (Vitro-Serfin), Alberto Santos de Hoyos (Banorte), Roberto González Barrera (Maseca-Banorte), Lorenzo Zambrano (Cemex) y Eugenio Clariond (IMSA)— promovió la campaña presidencial del PRI, de Luis Donaldo Colosio primero y de Ernesto Zedillo más adelante. Además respaldó la difusión ideológica de las células empresariales dentro de la comunidad económica de Monterrey.¹³ De acuerdo con Ovidio Elizondo Treviño, Cabeza de la Comisión Financiera, “Todos ellos son priistas y hacen sus contribuciones como miembros militantes, en términos completamente voluntarios” (*Expansión*, 12 de enero de 1994:17).

- En Guadalajara, Jorge Martínez Güitrón (Grupo Sidek) encabezó el Grupo de los 10 Hombres de Negocios para impulsar las campañas de Colosio y Zedillo en Jalisco. El grupo incluye nombres conocidos como: Aranguren,

¹² *El Miami Herald* también consideraba que “los magnates están prestando sus nombres a las campañas de grandes contribuciones, las cuales realmente vienen de los cofres gubernamentales. A cambio, ellos obtendrán beneficios sustanciales en impuestos o en algunas otras formas de ayuda gubernamentales” (*Miami Herald*, 4 de marzo de 1993).

¹³ Entrevistas con José Antonio Gómez Mandujano, director ejecutivo de Relaciones con Empresarios durante las campañas de Colosio y Zedillo (31 de mayo de 1996) y con Carlos López Leal, miembro del comité que organizó las células (22 de mayo de 1996).

Covarrubias, Garciarce, Arroyo, Gómez Flores y Aurelio López Rocha (*Expansión*, 27 de abril de 1994:44).

- Gilberto Borja Navarrete, presidente del grupo ICA, organizó alrededor de 40 grupos de hombres de negocios (“células empresariales”) en varios Estados del país para apoyar la campaña de Zedillo, difundir su plataforma ideológica entre los empresarios y hacer la propuesta para su programa económico. Fue muy activo particularmente en Querétaro, donde ICA ha desarrollado un complejo industrial que aloja la mayoría de sus instalaciones manufactureras (*Expansión*, 5 de mayo de 1995:16).

El proyecto de las “células empresariales” para promover la campaña presidencial del PRI en 1994 fue diseñado, entre otros, por Óscar Espinosa Villarreal, ex director de Nafinsa, secretario de Finanzas de la campaña de Zedillo, quien fuera nombrado en 1994 regente de la ciudad de México; Gilberto Borja Navarrete, ex presidente de ICA y nombrado director de Nafinsa; Jorge Kawhagi, ex presidente de Concamín, y Antonio Argüelles, antiguo funcionario público de la Secofi. Entre quienes apoyaron más decisivamente la idea de las células en la comunidad empresarial se encuentran: Roberto Hernández (Banamex), José Madariaga Lomelí (Probusa), Roberto González Barrera (Maseca y Banorte), Antonio del Valle (Prime-Internacional), Carlos Slim (Telmex, Carso e Inbursa), Manuel Somoza (Banco Mexicano), Eduardo Legorreta y Luis Germán Cárcoba (dirigente de la CCE en ese momento). Sin embargo, José Antonio Mandujano, director ejecutivo de Relaciones con Empresarios durante la campaña de Zedillo, asegura que los grandes empresarios no estuvieron activamente involucrados en las células. Ellos únicamente respaldaron el trabajo de éstas.¹⁴

De acuerdo con Jesús Gómez Flores, dirigente de la Confederación Mexicana de Células Empresariales, se organizaron reuniones con Colosio desde principios de 1994, y después con Zedillo, por lo menos una o dos veces por semana y se formó un promedio de 20 a 30 células en cada estado, la mayoría de las cuales desapareció después de las elecciones (para junio de 1995 únicamente sobrevivieron 30 células en todo el país). En una conferencia de prensa algunos miembros de esta Confederación expresaron su decepción porque las células habían sido relegadas y olvidadas. Según se informó, dijeron que al principio el PRI los había hecho sentir que eran componentes importantes del juego político, y después de las elecciones la mayoría había sido marginada de las decisiones políticas y económicas: “Nos usaron” (*La Jornada*, 9 de junio de 1995). Sin embargo, los organizadores oficiales de

¹⁴ Entrevistas con: Carlos López Leal, miembro del comité que organizó las células empresariales (22 de mayo de 1996) y José Antonio López Mandujano, director ejecutivo de Relaciones con los Empresarios durante las campañas de Colosio y Zedillo (31 de mayo de 1996).

las células argumentan que éstas fueron únicamente creadas para apoyar la campaña del candidato del PRI y nunca hubo la intención de que sobrevivieran una vez que las elecciones terminaran.¹⁵

A pesar de las contradicciones y la oposición, el financiamiento privado para las campañas electorales se ha convertido en una práctica extendida e institucionalizada entre los empresarios que favorecen al PRI o al PAN, promoviendo de esta manera un aspecto formal de la democracia electoral. Sin embargo, el cabildeo parlamentario era una práctica totalmente ausente en los partidos políticos hasta 1995 cuando los dirigentes de la CCE (Luis Germán Carcoba), Coparmex (Carlos Abascal) y Canaco (Salvador López Negrete), admitieron que sus asociaciones cabildeaban a diputados del PRI y el PAN para que votaran en contra de un aumento en el IVA y otras políticas restrictivas fiscales y crediticias, que fueron parte de un paquete de emergencia impuesto por la administración de Zedillo para afrontar la crisis económica desatada, o agravada, por la devaluación de 1994 (*La Jornada*, 16 de marzo de 1995). Otra vez en 1998, cuando Carlos Gómez y Gómez, presidente de la Asociación Mexicana de Bancos (AMB), se reunió en varias ocasiones con diputados del PAN y el PRI para convencerlos de apoyar el paquete financiero de restructuración del Fobaproa.

Los principales beneficiarios de la acción partidista de los grandes empresarios

Aunque la acción partidista de los grandes empresarios tiende a institucionalizarse, todavía alienta patrones de comportamiento clientelistas que obstaculizan la modernización y democratización de las estructuras políticas. Los grandes empresarios que apoyan las campañas electorales esperan recibir beneficios que trasciendan con mucho aquellos derivados de las políticas, estrategias, plataformas y promesas ofrecidas abiertamente por los candidatos durante sus campañas. Y esas promesas, negociaciones o entendimientos más oscuros y velados suelen concretarse, como puede observarse en el proceso de privatización de las empresas estatales que favoreció en particular a los amigos y partidarios de Salinas.¹⁶

¹⁵ Entrevistas con José Antonio Gómez Mandujano, director ejecutivo de Relaciones con los Empresarios para las campañas de Colosio y Zedillo (31 de mayo de 1996) y Carlos López Leal, miembro del comité que organizó las células empresariales (22 de mayo de 1996). Véase también Argüelles y Villa (1994).

¹⁶ El rescate de Zedillo de los bancos y el apoyo especial a los grupos de construcción, por otro lado, no podría ser explicado exclusivamente en términos de favoritismo personal sino

Como sugieren Michalet (1991) y Gills (1994) en los casos de Francia y Corea del Sur, respectivamente, en México la estrategia económica deliberadamente ha procurado formar y fortalecer campeones nacionales capaces de competir con otras corporaciones trasnacionales en el mercado interior y exterior. Esta estrategia benefició a corporaciones con una larga trayectoria en el mercado nacional tales como Cemex, Gemex, Vitro, CYDSA, Bimbo, Desc, y otras que fueron capaces de expandir su posición en sus respectivos mercados mediante las adquisiciones de empresas estatales.¹⁷ Sin embargo, también permitió la formación y el crecimiento veloz de inmensos capitales, aun a estándares internacionales, los cuales superaron y desplazaron intereses económicos más establecidos.¹⁸ La formación y crecimiento de tales grupos no puede ser explicada sin el recurso de los favores personales y el respaldo de funcionarios públicos, y en ciertos casos, como el de Carlos Cabal Peniche (Cremi-Unión), Ángel Rodríguez (Banpaís), Jorge Lanquénau (Conffa) y Gerardo de Prevoisin (Aeroméxico), intervenidos por el Estado y acusados inclusive de corrupción y prácticas fraudulentas.

El apoyo de los grandes empresarios a las campañas electorales, particularmente a las del PRI, ha sido premiado generosamente durante el proceso de privatización y desregulación, cuyos principales beneficiarios han sido los empresarios más cercanos al grupo de Salinas que apoyaron abiertamente a su partido en varias campañas. Esto es más notorio todavía si se considera que algunos de estos hombres de negocios eran bastante insignificantes (o totalmente desconocidos) en el círculo corporativo antes de que el grupo de Salinas tomara el poder.

El cuadro 2 muestra que hay una estrecha relación entre el apoyo al PRI, por un lado, y, por el otro, los resultados de las subastas de las empresas

también de poder estructural. El desplome del sistema de la banca sin lugar a dudas agravó enormemente la crisis económica y presionó para diseñar un rescate exigido no sólo por los banqueros sino también por las agencias y los inversionistas extranjeros. Como es bien sabido, los principales beneficiarios de la extensa reactivación del gasto público exigida serán seguramente los grandes grupos de construcción.

¹⁷ Enrique Molina Sobrino (GEMSA y Escorpión) expandió grandemente su presencia en el área de las bebidas con la adquisición de plantas de azúcar (ingenios) y varias compañías embotelladoras del Estado. En la misma forma, Fernando Senderos (Desc) reforzó la posición de su grupo en los mercados de autopartes y agroindustriales cuando Desc compró las compañías estatales Forjamex y Alimentos Balanceados de México, respectivamente (véase cuadro 2).

¹⁸ Carso, por ejemplo, ha sobrepasado a Alfa, VISA, Desc, Vitro y otros grupos que, de acuerdo con las listas de *Expansión* de los 500, ocupaban un lugar más alto hasta los años ochenta. Slim encabezó la lista en México y en América Latina de acuerdo con *Forbes* (5 de julio de 1994 y 15 de julio de 1995).

estatales y las nuevas concesiones por actividades antes reguladas y controladas por el Estado. Esta relación es todavía más fuerte cuando se refiere a la nueva fracción de empresarios, la mayoría de los cuales han sido miembros de Comisiones Financieras (CF) y Células Empresariales (CE) para promover candidatos del PRI, invitados a actividades especiales organizadas por éste o sencillamente amigos personales de Salinas.¹⁹ Aunque algunos otros factores pueden también haber jugado un papel importante (como las estrategias corporativas más enérgicas, algunas de las cuales utilizan más eficientemente los activos), muy pocos empresarios han llegado a formar parte de la élite corporativa sin tener relaciones estrechas con los círculos más altos de la élite estatal. Es posible que algunos de estos empresarios, pertenecientes a lo que podríamos llamar la fracción salinista, contaran con fortunas considerables pero no pertenecían a la élite corporativa porque no tenían por lo menos dos asientos en los consejos de administración de las compañías listadas en la bolsa mexicana de valores (BMV).²⁰

De todos los nuevos grandes capitales mencionados en el medio corporativo en los últimos 5 años,²¹ no menos de 21 lograron llegar a la cúspide de los círculos corporativos mexicanos, lo que implica que para 1992 tenían por lo menos dos asientos en los consejos de administración de las compañías listadas en la BMV y estaban representados en las listas de los

¹⁹ La revista *Business Week* (22 de julio de 1991) hace énfasis en el clientelismo que subyace al proceso de privatización, desregulación y modernización económica. En un artículo titulado "Los amigos de Salinas", se describen las relaciones entre los grandes empresarios mexicanos y el gobierno como "de apoyo mutuo, indulgencia y complacencia", los típicos intercambios clientelistas: "Te doy ahora para que después tú me des". De acuerdo con la revista *Este País* (enero de 1992:4) durante la administración de Salinas los empresarios Slim, Molina Sobrino y los hermanos Brenner adquirieron 50 compañías estatales, esto es 20% de todas las compañías privatizadas.

²⁰ Aunque hasta cierto punto se puede considerar un criterio arbitrario, ya que muchas compañías no cotizan en la BMV, únicamente los directores múltiples, esto es, aquellos que cuentan con dos o más asientos en los consejos de administración se entrecruzan y por lo tanto tienen una posición más activa en la red corporativa. Quienes detentan sólo un asiento reciben información que puede ser más o menos valiosa según las características de la corporación (los consejos de los bancos y grupos financieros evidentemente manejan información más útil). Quienes detentan dos o más asientos no sólo reciben, sino que pueden transmitir información, puntos de vista, opiniones, estrategias y conexiones y, por tanto, pueden influir en las estrategias corporativas. De ahí que la definición de *élite* corporativa mencionada en la nota 6 subraye justamente la capacidad de conectarse con los componentes centrales de la red corporativa. Véase Salas-Porras (1997b), donde se hace un análisis de cómo se estructura la red corporativa en México y los cambios que dicha red experimentó entre 1981 y 1992.

²¹ Para identificar estos nombres se revisaron exhaustivamente *Expansión*, y varios periódicos internacionales (*Wall Street Journal*, *New York Times* y *Los Angeles Times*).

60 grupos no financieros y los 15 grupos financieros más grandes del país (Salas-Porras, 1997: tablas 2.1 y 2.2). Estos 21 empresarios no estaban vinculados, o sólo estaban marginalmente vinculados, a la red corporativa en 1981, cuando no tenían ningún lugar, o tenían sólo uno en los consejos de las compañías listadas en la BMV. Excepto tres de ellos, todos los demás han dado algún tipo de apoyo al PRI desde 1988, ya sea en la Comisión Financiera para apoyar la campaña de Salinas, en la cena organizada por el PRI a principios de 1993 para pedirle a los empresarios donativos especiales, en el Grupo de los 10 empresarios más grandes (G-10) o en las células empresariales diseñadas para promover las plataformas de Colosio y Zedillo. Dos de ellos en particular (Roberto González Barrera y Carlos Slim Helú) han apoyado al PRI en todas las formas mencionadas además de que tienen relaciones personales con la familia Salinas. Por otro lado, 38 empresarios representados en el cuadro 2 tenían dos o más asientos en 1981 y 1992. De esos 38, casi la mitad (18) no participó, directa o indirectamente, en ninguna de las formas de apoyo al PRI hasta ahora consideradas. Aunque no es fácil apreciar el significado de estas tendencias se puede proponer como una hipótesis robusta la de que los nuevos capitales dependen en mayor medida del apoyo ofrecido al régimen actual. Los viejos capitales establecidos antaño, por ejemplo los grupos regiomontanos, pueden haber ofrecido alguna forma de apoyo, pero en su caso se trata de negocios cuyo desempeño y suerte no se ha hecho depender de las prebendas que puedan surgir de dicho apoyo. En parte por tradiciones éticas y en parte por su autoasumida distancia con la élite política.

La promoción de reuniones cupulares (por ejemplo, las cenas) y de grupos regionales (G-10) para recaudar donativos están representadas desproporcionalmente como formas de apoyo entre los grupos más consolidados, lo que podría interpretarse como una mayor disposición para ofrecer donativos y fondos en lugar de dedicar tiempo a la actividad política propiamente dicha. La información disponible sobre la composición de las células empresariales es todavía muy fragmentada, aunque esta práctica parece estar más difundida entre los miembros de la nueva fracción, como puede verse en el cuadro 2.

Ambos, los grandes capitales viejos y nuevos, se beneficiaron grandemente del proceso de privatización y desregulación. Aunque en el sistema bancario por sí solo, la mayoría de los viejos banqueros recuperó su posición (las únicas excepciones fueron Manuel Espinosa Yglesias y Eloy Vallina), una participación muy importante se dio a los que hasta ese momento eran empresarios desconocidos o francamente insignificantes, tales como Roberto Hernández y Alfredo Harp Helú (que juntos encabezan Banamex), José

Madariaga (Mercantil-Probursa),²² Margáin (Banorte), Cabal-Peniche (Cremi-Unión), De Garay (GBMATLA), Gómez Flores (Cremi) y Lankenau (Confía). De los 16 más grandes bancos privatizados entre 1991 y 1992, 9 fueron adquiridos por miembros de la nueva fracción de la élite empresarial (con un asiento o menos en los consejos de administración de 1981) y 7 por miembros de las viejas fracciones (con más de un lugar en los consejos de 1981), concentrando, respectivamente, 40 y 60% de los activos en 1992 (59 571 y 88 217 millones de nuevos pesos en 1992, respectivamente). Esto significa que si bien la nueva fracción controlaba en 1992 un número mayor de bancos, éstos representaban 40% de los activos conjuntos.

De las empresas no bancarias privatizadas en la última década, las más atractivas favorecieron a los nuevos capitales: Telmex, sin duda la más importante, fue asignada a Slim. La única empresa importante concedida a los viejos grupos fue Cananea (a Jorge Larrea). El resto pudo haber fortalecido la posición de los viejos capitales en ciertos mercados pero no era esencial para su estrategia. En cambio, las concesiones favorecieron tanto a los grupos nuevos como a los viejos. Iusacell, Tribasa y GUTSA, de los primeros, e ICA y Televisa, de los últimos, dependieron de concesiones y contratos públicos.

Varios casos merecen atención especial,²³ pero uno en particular, el de Carlos Slim Helú, sobresale como paradigmático. Este caso sintetiza las condiciones que permitieron la emergencia y crecimiento de grandes capitales en un lapso relativamente corto, esto es, el acceso a información privilegiada de los círculos íntimos de las élites corporativas y estatales, y además, la aplicación de recetas transnacionales de reestructuración financiera y corporativa. La combinación de estas dos condiciones hace más exitosas las maniobras especulativas. Algunos autores (Mackee, 1989; Useem, 1993; Thurow, 1993) han descubierto que las inversiones especulativas y la ola de compras apalancadas han formado grandes fortunas en las economías avanzadas. En México, estas estrategias especulativas dependen de, y son combinadas con,

²² Este banco fue comprado en 1995 por el Banco Bilbao Vizcaya, un banco español.

²³ Roberto Hernández y Alfredo Harp Helú tienen una trayectoria basada en actividades de casa de bolsa y, particularmente, el auge del mercado entre 1985 y 1987 y el crack de 1987. En los casos de Raymundo Gómez Flores, Carlos Cabal-Peniche y Gerardo de Prevoisin (Aeroméxico) su expansión se explica por manejos turbios y fraudulentos. Roberto González Barrera, Alejandro y Carlos Peralta, Salinas Pliego, Alfonso Romo y otros amigos personales de la familia Salinas de Gortari han sido involucrados con Raúl Salinas de Gortari, quien se asoció en algunos negocios de esta nueva fracción. Como puede verse en el cuadro 2, ninguna de estas personas tenía una posición en la mesa directiva de 1981 de compañías listadas en la BMV (Bolsa Mexicana de Valores). Aunque en diferente grado, todos debieron haber disfrutado el acceso a información privilegiada de los altos rangos gubernamentales y los altos círculos financieros.

arreglos clientelistas por medio de los cuales algunos empresarios obtienen información privilegiada de fuentes gubernamentales.

El origen y crecimiento de la fortuna de Carlos Slim es muy controvertido e inexplicable en varios sentidos. Aunque dicho empresario no formaba parte de la red corporativa en 1981 (ya que no tenía ningún lugar en los consejos de las compañías que cotizaban en la BMV), desde entonces ha acumulado una de las fortunas más grandes de México y América Latina, y una de las más grandes del mundo.²⁴ Además, se ha creado una reputación internacional de *turn-over artist*²⁵ y se ha comentado que administra las inversiones de varios políticos que incluyen a De la Madrid, Salinas de Gortari y de fuentes libanesas.²⁶

Su posición en la dirección de una casa de bolsa (Inbursa) le sirvió para obtener información privilegiada sobre la situación de empresas subvaluadas y el potencial de restructuración de sus activos, actividad en la cual ha adquirido prestigio internacional. De acuerdo con su propia explicación (Slim-Helú, 1994), entre 1982 y 1984, cuando las acciones de muchas compañías estaban valoradas a 5% o menos de su valor contable, adquirió sus primeras grandes corporaciones: Reynolds Aluminio, Sanborns, Nacobre, Euskadi, Hulera El Centenario y otras. Además, las actividades de la casa de bolsa lo entrenaron en diversas formas de adquisiciones, compras hostiles y otras prácticas especulativas características del mercado de valores, lo que le permitió apropiarse de varias empresas, tales como Bicicletas de México, Hulera Euskadi, Condumex y Aluminio.

Sin embargo, las relaciones de Slim con el grupo político de Salinas y su lealtad al PRI, que abiertamente mostró durante las campañas electorales, fueron sin duda muy importantes para el crecimiento de su grupo. Se involucró en todas las actividades promocionales para apoyar al PRI: fue miembro de la Comisión de Finanzas durante la campaña de Salinas, participó activamente

²⁴ De acuerdo con *Forbes* (5 de julio de 1993, 15 de julio de 1995) su fortuna personal aumentó de 2.1 billones de dólares en 1992, a 3.7 billones en 1993 y a 6.6 en 1994, lo que significa que la triplicó en dos años. En 1995 se depreció sustancialmente a causa de los efectos devaluatorios de diciembre de 1994. Pero en 1996 este grupo ha sido de los menos afectados por la crisis de mediados de los noventa gracias a los nuevos proyectos de telecomunicaciones en México así como en otros países.

²⁵ Esto es, experto en “voltear de cabeza” las compañías mediante amplias restructuraciones. Esto significa que las empresas se fraccionan, rematan sus partes menos rentables, ajustan el personal y la estructura de las operaciones para maximizar utilidades a corto plazo, todo ello sin necesariamente formar nuevo capital, es decir nuevas empresas, ni lograr una mejor integración desde la perspectiva del mercado nacional.

²⁶ Su esposa, Soumaya Domit Gemayel es la sobrina del ex presidente de Líbano Amin Gemayel (*Este País*, 4 de junio de 1992).

en la promoción de las células empresariales durante las elecciones presidenciales de Colosio y Zedillo en 1994, fue invitado a la cena para recaudar donativos para el PRI en 1993, fue miembro del Comité Consultivo de Solidaridad y, por añadidura, amigo íntimo de Salinas (véase cuadro 2).

Su lealtad fue generosamente recompensada a lo largo de todo el proceso de privatización. Durante la administración de De la Madrid adquirió varias compañías que fueron propiedad de los bancos (las llamadas banco-empresas: Frisco y la mayoría de las empresas controladas por Bancomer), y expandió rápidamente el recién formado grupo industrial Carso. Durante la administración de Salinas creció más todavía con la adquisición de varias empresas estatales, particularmente Telmex.

De acuerdo con sus propias notas biográficas (Slim Helú, 1994), antes de las adquisiciones de 1982-1984 el grupo estaba integrado por empresas relativamente pequeñas, tales como Galas de México y Jarritos del Sur. La única excepción era Cigarrera La Tabacalera Mexicana (Cigatam) que privatizó gradualmente durante 1981 y que, según él mismo argumenta, generó el efectivo para hacer realidad el ambicioso programa de inversiones de los próximos cuatro años. De esta forma, la historia de su éxito comenzó en realidad con la crisis del mercado accionario en 1982-1984 y la privatización de las empresas bancarias en 1984. Esto continuó con el auge del mercado accionario de 1986-1987, la caída de la bolsa de 1987 y el programa de privatización de Salinas. Paralelamente al auge financiero se evidencia un constante acercamiento político al grupo de Salinas.

Si consideramos que sus adquisiciones no están altamente apalancadas y que la mayoría de ellas involucra paquetes de control, debe de tener acceso a grandes cantidades de flujo de efectivo para armar adquisiciones (*buy-outs*) de empresas de la magnitud de Grupo Condumex en 1992, Aluminio en 1993, y para iniciar el ambicioso programa de fusiones y adquisiciones en México y en el extranjero a fin de expandir sus intereses en las áreas de comunicaciones y multimedia. El efectivo generado por las filiales del grupo es insuficiente para cubrir los fondos requeridos para en unos cuantos días llevar a cabo tan grandes adquisiciones. Según él mismo informa, Cigatam —la compañía más importante de Carso entre 1981 y 1984— generó en dos años (1982-1984) 20 millones de dólares en efectivo y 350 millones en los siguientes 10 años. En agosto de 1984 Carso compró los grupos de empresas bancarias a Bancomer por 58 millones de dólares, casi el triple del efectivo generado por Cigatam, la cual, de acuerdo con el mismo Slim, era la compañía que más ganancias y efectivo generaba en el grupo (Slim-Helú, 1994). Aunque la información privilegiada haya sido esencial para evaluar el potencial de los activos, posibles sinergias con otras filiales en el grupo y la situación de la empresa en general,

grandes cantidades adicionales de efectivo fueron necesarias para alcanzar de un golpe el control de estas y otras empresas.

Subsiste un margen de incertidumbre para determinar el peso específico que distintos factores juegan en la explicación del rápido enriquecimiento de la familia Slim. En primer lugar, el monto real del capital que aportó la familia antes de los años ochenta, cuando empezó su vertiginosa expansión. En segundo lugar, la medida en que su habilidad para articular exitosamente diversas operaciones de ingeniería financiera le permitió con escasos recursos apropiarse consecutivamente de empresas cada vez más valiosas. Y tercero, hasta qué punto, más que un empresario excepcionalmente exitoso, Slim es el eje articulador de proyectos empresariales que han integrado cuantiosos capitales nacionales e internacionales, de cuya identidad poco se sabe, y se especula a veces sobre su procedencia.²⁷ Existen, sin embargo, suficientes elementos para formular una hipótesis robusta en el sentido de que el factor decisivo de su acelerada expansión fue su estrecha relación con los altos círculos del gabinete salinista, lo cual le permitió, entre otras cosas, tener acceso a una información privilegiada que usó oportuna y flexiblemente para evadir la competencia en los diferentes concursos, así como evitar el escrutinio público sobre el origen de los capitales y los términos del financiamiento con los que finalmente logra adjudicarse empresas y contratos públicos.

Conclusiones

La acción de los grandes empresarios en el sistema de partidos es muy contradictoria y tiende a manifestarse en la promoción financiera de aquellos candidatos del PRI que favorecen sus proyectos e intereses particulares. Muy pocos grandes empresarios han apoyado abiertamente al PAN,²⁸ aunque conforme aumenta el número de gubernaturas controladas por este

²⁷ Los fideicomisos y diversos instrumentos del mercado de valores (papel comercial, bonos "chatarra" y otras formas de capital ficticio) se han vuelto más complejos y facilitan grandemente tanto las operaciones por poder como otros muchos arreglos entre inversionistas, lo que da credibilidad a este supuesto. Si bien no han sido todavía documentados, son difundidos *soto voce* por detractores de la comunidad empresarial que piensan que este tipo de crecimiento especulativo representa una competencia desleal, poco ética e injusta (entrevista con Martha Cervantes, directora de Desem (Desarrollo Empresarial), 11 de octubre de 1994). Un caso que ilustra la complejidad y las consecuencias de la especulación corporativa en los Estados Unidos es el de Nabisco en los años ochenta, cuyo testimonio recogen Burrough y Helyar (1990).

²⁸ Algunas excepciones incluyen a Miguel Fernández, de Chihuahua, quien tiene el control mayoritario del Grupo Argos y Fernando Canales Clariond, de Monterrey, relacionado con el Grupo IMSA.

partido se observan diversas formas de colaboración política. La participación abierta de estos empresarios en la política partidista ha acelerado el realineamiento de fuerzas dentro del PRI, el PAN, el PRD y el sistema político en general. La presencia de grandes empresarios con frecuencia ha llevado a un desplazamiento de fuerzas sociales que hasta fechas recientes jugaban un papel muy importante en la definición de los programas económicos, políticos y sociales.

Particularmente dentro del PRI, tal participación ha generado fuertes tensiones en el sistema corporativo, el cual ha sido crucial para preservar la estabilidad política. Los sectores insatisfechos dentro del PRI cuestionan crecientemente la retórica tecnocrática y el supuesto carácter neutral del Estado. Algunos abandonan el PRI para afiliarse al PRD o al PAN. Otros articulan corrientes de oposición política que minan la cohesión, complican los debates internos y multiplican las divisiones. El sistema clientelista, de cacicazgos y charrismo ha perdido eficacia como instrumento de control; los arreglos institucionales alternativos más modernos han sido rechazados por fuerzas tradicionales y en la práctica son desechados. Esto lleva a una situación de ingobernabilidad, la cual probablemente continuará si el proceso de realineamiento partidista no responde a los cambios y demandas sociales. Como apuntan Dalton, Flannagan y Allen (1984:15-16), estas tendencias de desalineamiento han agravado los problemas de demanda política aun en las economías avanzadas. Sin embargo, en un país como México, en donde las diferencias entre las clases sociales no sólo no disminuyen sino que tienden a acentuarse,²⁹ este realineamiento político puede polarizar y politizar dichas diferencias.

Mizruchi (1992) correlaciona tendencias de las redes corporativas con los patrones de comportamiento de los Comités de Acción Política Corporativos (PAC) en los Estados Unidos. Los resultados de esta investigación revelan que los empresarios mejor conectados a la red corporativa muestran preferencias y patrones de apoyo financiero similares durante los procesos electorales. Las células empresariales en México parecen comportarse como los PAC estadounidenses. Sería imposible conducir una investigación en México similar a la de Mizruchi, ya que la información sobre la composición de dichas células no está disponible. Sin embargo, los hechos analizados en este artículo son reveladores. Si como Mizruchi asegura (1992:52), un comportamiento electoral similar refleja unidad, entonces la élite corporativa mexicana mostraría un alto

²⁹ De acuerdo con Centeno (1994:18-19), el porcentaje de los ingresos obtenidos por el 20% de la población de más bajos ingresos declinó de 6.1% a 2.4% de 1950 a 1987, mientras que los ingresos del 20% de la población de más altos ingresos incrementó su participación de 60 a 65%. El salario mínimo perdió dos terceras partes de su poder adquisitivo entre 1982 y 1991.

grado de unidad en el área político-electoral, ya que la mayoría de los grandes empresarios se inclina a apoyar al PRI más que a cualquier otro partido, incluido el PAN. Sin embargo, se identificaron patrones diferentes de apoyo partidista entre, por un lado, miembros de grupos empresariales más establecidos (Salas-Porras, 1997a:capítulo 2) y, por el otro lado, los nuevos empresarios surgidos en el contexto de la restructuración económica “neoliberal” y las reformas efectuadas en los últimos 15 años. Mientras los primeros tienden a limitar su apoyo a las contribuciones financieras, los segundos se involucran más activamente en la promoción política organizativa. Los dos grupos obtienen grandes ganancias, pero la diferencia consiste en que sin ellos la nueva fracción sencillamente no existiría.

La mezcla de “candidatos necesitados y partidos necesitados” y “ambiciosos contribuyentes” ha aumentado, como anticipan Alexander y Shiratori (1994:2), la influencia de los segundos, erosionando grandemente la legitimidad del sistema político mexicano. Las contribuciones financieras de los ricos tornan el campo electoral más desequilibrado e injusto, dan a una pequeña minoría medios adicionales de influencia y poder, aumentan el tráfico de influencias, el clientelismo político, la competencia económica desleal y la corrupción.

México no es el único país, ya sea desarrollado o en desarrollo, en donde el intercambio de influencias tiende a caracterizar la relación entre los grandes empresarios y los altos funcionarios públicos. Por sólo citar uno de los múltiples casos de *crony capitalism* en el sudeste de Asia, podemos recordar los procesos en Corea del Sur que terminaron con la remoción de dos ex presidentes, demostrando que los grandes empresarios estaban involucrados de manera sistemática en la corrupción y el abuso del poder. James Claad (1991) descubre el sistema de favoritismo en los negocios que en su opinión limita los logros y el potencial económico de los países del sudeste de Asia, en particular Malasia, Singapur e Indonesia.

Diversos especialistas expresan que la práctica de contribuciones financieras electorales se ha extendido ampliamente en los países desarrollados como aquellos en desarrollo.³⁰ En muchos de estos países ha emergido a la luz pública información sobre contribuciones ilegales que han otorgado figuras prominentes para conseguir favores políticos.³¹ Shiratori (1994) docu-

³⁰ Véanse Avril (1994) para el caso de Francia; Gidlund (1994) para Suecia; Jones (1994) para los Estados Unidos; Pinto-Duschinsky (1994) para el Reino Unido, y Landfried (1994) para Alemania. Para países en desarrollo véanse Aguiar (1994) para Brasil, y Wook Park (1994) para Corea del Sur. Todos ellos en Alexander y Shiratori (1994).

³¹ La investigación del Congreso de Brasil contra Collor de Mello descubrió que el ex presidente recibió 8 millones de dólares en sobornos por favores políticos. De acuerdo con Farias,

menta varios escándalos en Japón, conocidos como Lockheed, Recruit Gate, y Meidenko Affairs, que involucraron a políticos y ejecutivos de alto rango, quienes usaron su autoridad y poder para fines personales. Pero en contraste con lo que ocurre en México, tales actos están proscritos por la ley. Incluso un primer ministro japonés, Tanaka, fue encontrado culpable y sentenciado. Por eso, a pesar de los abusos de poder característicos de las sociedades que pasan por una fase avanzada de desarrollo capitalista,³² los procedimientos democráticos son todavía capaces de contrarrestarlos y de impedir que socaven las instituciones económicas y sociales.

Pero no todos los países han construido instituciones democráticas efectivas para vigilar e impedir los abusos de poder político y económico de los grandes empresarios y funcionarios públicos. En India, por ejemplo, Jain (1994:169) argumenta que varias reformas electorales no han sido capaces de “contener el poder del dinero que, junto con el poder de la fuerza, nutre un vínculo creciente entre políticos y criminales”. Rhodes (1996), por su parte, describe la corrupción sistemática en Italia y en otros países europeos del Mediterráneo que, entre otros factores, atribuye a las fuertes relaciones familiares y clientelistas entre políticos y grandes empresarios.³³ Y así ocurre en México, en donde prominentes empresarios gozan de una situación privilegiada por medio de la cual pueden evadir los endebles procedimientos judiciales seguidos en su contra,³⁴ o incluso lograr total impunidad por falta de

amigo del ex presidente, estos fondos fueron parte de los sobrantes donados para financiar las campañas (Alexander y Shiratori, 1994:6-7). Aunque la experiencia fue frustrante, ya que Collor de Mello fue el primer presidente democráticamente electo en tres décadas. Como Alexander y Shiratori mencionan, esto mostró la fuerza del Congreso para hacer responsable al presidente.

³² De acuerdo con Little y Posada-Carbó (1996:10-14), el resurgimiento de la corrupción coincide con los esfuerzos para fortalecer las instituciones democráticas. Los abusos del poder relacionados con donaciones privadas se han expandido grandemente en sociedades que están en etapas avanzadas de desarrollo capitalista, y respecto a esto la experiencia de México no parece muy diferente. De esta forma, Whitehead (1996) sugiere que la capacidad para disminuir y controlar tales abusos depende de dos cosas: primero, de la solidez de las leyes y regulaciones, por ejemplo, “el derecho de la ley”; y segundo, de la capacidad de los ciudadanos para organizarse, expresar y canalizar su descontento cuando las leyes son violadas.

³³ Este autor considera que la corrupción existe a causa de la rápida transición de una economía agrícola a otra industrial en un principio y después de servicios; al gran aparato estatal heredado de los tiempos fascistas y al compromiso ambivalente de las clases medias hacia los procedimientos democráticos.

³⁴ De acuerdo con Tom Gjeltén, periodista del *National Public Radio* en los Estados Unidos, quien entrevistó a Carlos Hank González en mayo de 1995, este empresario y político dijo no temer la nueva ola de investigaciones en contra de algunos de los funcionarios de Salinas porque tales “altos funcionarios eran sus amigos” y él “tenía excelentes relaciones con Zedillo” (*Novedades*, 21 de mayo de 1995). Puede leerse en las palabras de Hank que él no

un efectivo escrutinio de las contribuciones financieras electorales, y el escaso desarrollo del marco jurídico necesario para regular no sólo las aportaciones privadas a las finanzas partidistas, sino las propias finanzas de los funcionarios públicos, incluidos los depósitos en el extranjero.

A pesar de los avances en la tipificación de delitos electorales, y especialmente la obligación de los partidos de informar sobre las contribuciones privadas a sus campañas (que por cierto no considera los gastos de las precampañas), los aportes financieros que no se apegan a la normatividad establecida (Instituto Federal Electoral, 1997) y los arreglos clientelistas entre la élite empresarial y política siguen operando e incluso se han expandido en la medida en que las contribuciones del gobierno al PRI han sido reducidas y sometidas a creciente vigilancia.

Los problemas de corrupción o favoritismo en los negocios se tornan más complejos porque las donaciones privadas no son acompañadas por procedimientos democráticos y electorales que representen un contrapeso al poder de los ricos. No es casual en tal virtud que dos de los escándalos provocados por un mal uso de los recursos corporativos involucren también un apoyo financiero clandestino al PRI. En particular, es sabido que Carlos Cabal Peniche hizo donaciones no apegadas a la normatividad para financiar las elecciones gubernamentales de Tabasco en 1994. A su vez, Gerardo de Prevoisin alega que los fondos faltantes de las cuentas de Aeroméxico, 8 millones de dólares, fueron desviados para apoyar las elecciones presidenciales de Zedillo.³⁵ Pero otros grandes empresarios que no han estado involucrados en escándalos —por lo menos no abiertamente— donaron también grandes cantidades en una forma más o menos encubierta.³⁶

tenía nada que temer, no porque no hubiese quebrantado alguna ley sino ante todo por su cercanía con el poder, lo cual sigue significando impunidad ante la ley.

³⁵ Gerardo de Prevoisin encabezó la privatización de Aeroméxico. Utilizó fondos de esta empresa para financiar la campaña electoral de Ernesto Zedillo. La mesa directiva de Aeroméxico declaró que "La compañía nunca autorizó el retiro de 8 millones dólares, los cuales él dijo fueron mandados como una donación a un partido político". Aeroméxico demandó a de Prevoisin intentando recobrar parte de los 72 millones de dólares a los que ascendió el desfaldo (*Reuters*, 8 de agosto de 1995).

³⁶ Roberto González Barrera, por ejemplo, ofreció 10 millones de dólares a Luis Donaldo Colosio. Otra contribución millonaria provino de Jorge Hank Rhon por la cantidad de 100 millones de pesos (alrededor de 30 millones de dólares al tipo de cambio existente) para apoyar las elecciones locales de alcaldes y diputados del estado de Baja California. Carlos Peralta (principal accionista de IUSACELL) alegó haber entregado a Raúl Salinas 50 millones de dólares para que los invirtiera en varios proyectos, pero los periodistas han expresado sus sospechas de que está mintiendo para encubrir su malversación de fondos. Véase *Proceso* (7 de julio de 1996 y 20 de noviembre de 1998) y Linares Zapata (1996).

Poco se ha avanzado en lo que podría llamarse la fase “poselectoral” de la vigilancia democrática, en la que los favores se devuelven a los promotores de campaña. Esto es así porque las legislaturas siguen siendo débiles, los espacios de los medios de comunicación para criticar los actos de gobierno, en particular los del Ejecutivo Federal, a pesar de indudables avances, siguen siendo limitados, y también debido a la falta de regulaciones efectivas que promuevan el servicio civil de carrera, reduzcan la prescripción de las responsabilidades de funcionarios públicos, impidan la apropiación por parte de éstos de archivos administrativos, y promuevan su escrutinio por parte de legisladores, *ombudsman*, académicos, organizaciones sociales y ciudadanos en general.

El financiamiento privado a los partidos políticos representa un obstáculo para la democracia en la medida en que fomenta una situación de excepcionalidad bajo la ley y que viola los principios de la democracia liberal.³⁷ Las leyes y regulaciones corporativas son así interpretadas arbitrariamente a discreción de los políticos y los grandes empresarios. Más que de acuerdo con la tradición liberal y el predominio de la ley, se interpretan según un conjunto de intereses personales y clientelistas. Los donativos de los grandes empresarios representan un obstáculo para la formación y fortalecimiento de arreglos democráticos en la medida en que un grupo muy selecto de empresarios indudablemente utiliza la promoción y el apoyo financiero para obtener o mantener favores y privilegios especiales. De esta manera evaden las reglas y procedimientos aplicados a otros empresarios y actores sociales, tornando la economía y el sistema político cada vez más inestables.³⁸ Adicionalmente, erosionan esfuerzos más serios y consistentes, tanto de pequeños como de grandes empresarios, para desarrollar una versión de liberalismo más ética, plural y democrática que la que hasta ahora conocemos en México: unilateral, clasista y deforme.

Recibido en mayo de 1998

Revisado en enero de 1999

Correspondencia: Universidad Nacional Autónoma de México/Coordinación de Relaciones Internacionales/División de Estudios de Posgrado/Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/Edificio “F” P. B./Circuito Mario de la Cue-

³⁷ Como menciona Bellamy (1992), Hayek (uno de los principales exponentes del neoliberalismo) consideró la igualdad bajo la ley como uno de los principales preceptos de esta doctrina.

³⁸ Las instituciones democráticas se estabilizan conforme los interesados juegan de acuerdo a las reglas “especificadas *a priori*, explícitas, potencialmente familiares para todos los participantes” (Przeworski, 1988:56).

va/C. P. 04510/Delegación Coyoacán/Tel. (5) 622 94 07/fax 5 665 17 86/
e-mail asalasporras@hotmail.com

Bibliografía

- Aguilar, Roberto (1994), "The cost of election campaigns in Brazil", en Alexander y Shiratori (eds.), *Comparative Political Finance Among the Democracies*, Oxford, Westview Press.
- Alexander, Herbert E. y Rey Shiratori (eds.) (1994), *Comparative Political Finance in the 1980s*, Oxford, Westview Press.
- Alexander, Herbert E. (1989), "Money and politics: rethinking a conceptual framework", en Alexander (ed.), *op. cit.*
- Anzaldúa Montoya, Ricardo y Sylvia Maxfield (eds.) (1987), *Government and Private Sector in Contemporary Mexico*, California, Centre for US-Mexican Studies.
- Argüelles, Antonio y Manuel Villa (eds.) (1994), *México: el voto por la democracia*, México, Porrúa.
- Avril, Pierre (1994), "Regulation of political finance in France", en Alexander y Shiratori (eds.), *op. cit.*
- Bellamy, Richard (1992), *Liberalism and Modern Society. An Historical Argument*, Cambridge, Polity Press.
- Burrough, Bryan y John Helyar (1990), *Barbarians at the Gate*, Londres, Arrow Books.
- Camp, Roderic (1989), *Entrepreneurs and Politics in Twentieth Century Mexico*, Oxford, Oxford University Press.
- Centeno, Miguel (1994), *Democracy within Reason. Technocratic Revolution in Mexico*, Pennsylvania, Pennsylvania State University.
- Claad, James (1991), *Behind the Myth. Business Money and Power in Southeast Asia*, Londres, Grafton Books.
- Dahl, Robert (1971), *Poliarchy: Participation and Opposition*, New Haven, Yale University Press.
- Dalton, Russel, Scott Flannagan y Paul Allen (eds.) (1984), *Electoral Change in Advanced Industrial Democracies: Realignment or Dealignment?*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- García Figueroa (1992), "La participación política de los empresarios sonorense", en Puga y Tirado, *Los empresarios mexicanos, ayer y hoy*, México, UNAM-UAM-Comecso-Porrúa.
- Gidlund, Gullan M. (1994), "Regulation of party finance in Sweden", en Alexander y Shiratori (eds.), *op. cit.*

- Gills, Barry (1994), "South Korea's Export Orientation", en Gills y Palan (eds.), *Transcending the State-Global Divide. A Neostructuralist Agenda in International Relations*, Londres, Lynne Rienner.
- Gills, Barry y Ronen P. Palan (eds.) (1994), *op. cit.*
- Instituto Federal Electoral (1997), *Normatividad en materia de fiscalización de los recursos de los partidos políticos*, México, IFE.
- Jain, R. B. (1994), "The reform efforts in India", en Alexander y Shiratori (eds.), *op. cit.*
- Jones, Ruth S. (1994), "U. S. State-level campaign finance reform", en Alexander y Shiratori (eds.), *op. cit.*
- Knight, Alan (1996), "Corruption in Twentieth Century Mexico", en Little y Posada-Carbó (eds.), *Political Corruption in Europe and Latin America*, Londres, Macmillan.
- (1993), "Mexico's elite settlement: conjuncture and consequences", en Gunther y Higley (eds.).
- Koole, Ruud A. (1994), "Dutch political parties: Money and the message", en Alexander y Shiratori (eds.), *op. cit.*
- Landfried, Christine (1994), "Political finance in West Germany", en Alexander y Shiratori (eds.), *op. cit.*
- Linares Zapata, Luis (1996), "Los empresarios y sus mafias", *La Jornada*, 7 de febrero de 1996.
- Little, Walter y Eduardo Posada-Carbó (eds.) (1996), *op. cit.*
- Luna, Matilde, Ricardo Tirado y Francisco Valdés (1987), "Businessmen and politics in Mexico, 1982-1986", en Anzaldúa y Maxfield (eds.), *op. cit.*
- Mckee, David L. (ed.) (1989), *Hostile Takeovers. Issues in Public and Corporate Policy*, Londres, Praeger.
- Michalet, Charles-Albert (1991), "Strategic partnerships and the changing internationalization process", en Lynn K. Mytelka (ed.), *Strategic Partnerships. States, Firms and International Competition*, Londres, Pinter Publishers.
- Mizruchi, Mark S. (1992), *The Structure of Corporate Political Action. Inter-firm Relations and their Consequences*, Cambridge, Harvard University Press.
- Molinar Horcasitas, Juan (1996), "Financing Political Parties", ponencia presentada en la Conference Financing Party Politics in Europe and Latin America organizada por el Institute of Latin American Studies de la Universidad de Londres, en colaboración con el Instituto Universitario Ortega y Gasset de Madrid, Londres 25 a 26 de marzo de 1996.
- Montesinos, Rafael (1992), "Empresarios en el nuevo orden estatal", *El Cotidiano*, septiembre-octubre, 1992, pp. 108-115.

- Moore Jr., Barrington (1966), *Social Origins of Dictatorship and Democracy*, Londres, Penguin.
- O'Donnell, Guillermo, Philippe C. Schmitter, y Laurence Whitehead (eds.) (1988), *Transitions from Authoritarian Rule: comparative perspectives*, Londres, John Hopkins University Press.
- Pinto-Duschinsky, Michael (1994), "British party funding, 1983-1988", en Alexander y Shiratori (eds.), *op. cit.*
- Prud'homme, Jean François (coord.) (1993), "Alternativas para la regulación y el control del financiamiento y gasto de los partidos políticos en México", en Jorge Alcocer, *Dinero y partidos*, México, CEPNA, Fundación Friedrich Ebert, Nuevo Horizonte Editores.
- Przeworski, Adam (1988), "Some problems in the study of the transition to democracy", en O'Donnell, Schmitter y Whitehead (eds.), *op. cit.*
- Puga, Cristina (1993), *México: empresarios y poder*, México, Porrúa.
- y Ricardo Tirado (1992), *op. cit.*
- Rhodes, Martin (1996), "Financing politics in Italy", Ponencia presentada en la Conference Financing Party Politics in Europe and Latin America organizada por el Institute of Latin American Studies de la University of London en colaboración con el Instituto Universitario Ortega y Gasset de Madrid, Londres 25 a 26 de marzo de 1996.
- Salas-Porras, Alejandra (1997a), "The Mexican business class and the process of globalisation. Trends and counter-trends", Londres, Londres School of Economic, PhD Dissertation.
- (1997b), "Estructuras, agentes y constelaciones corporativas en México durante la década de los noventa", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 59, núm. 4, octubre-diciembre.
- Saragoza, Alex M. (1988), *The Monterrey Elite and the Mexican State, 1880-1940*, Austin, University of Texas Press.
- Schneider, Hans-Peter (1989), "The new German system of party funding: the Presidential committee report of 1983 and its realization", en Alexander (ed.), *op. cit.*
- Shiratori, Rei (1994), "Political finance and scandal in Japan", en Alexander y Shiratori (eds.), *op. cit.*
- Slim Helú, Carlos (1994), *Autobiographic notes* (mimeo.).
- Swedberg, Richard (ed.) (1993), *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russel Sage Foundation.
- Thurrow, Lester C. (1993), *Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America*, Londres, Nicholas Brealey Pub.
- Useem, Michael (1993), "Shareholder power and the struggle for corporate control", en Richard Swedberg (ed.), *op. cit.*

- Whitehead, Laurence (1996), "Money and party politics in modern democracies", ponencia presentada en la Conference Financing Party Politics in Europe and Latin America organizada por el Institute of Latin American Studies de la University of London, en colaboración con el Instituto Universitario Ortega y Gasset de Madrid, Londres 25 a 26 de marzo de 1996.
- Wolinetz, Steven B. (1988), *Parties and Party Systems in Liberal Democracies*, Londres, Routledge.
- Wook Park, Chan (1994), "Financing Political Parties in South Korea: 1988-1991", en Alexander y Shiratori (eds.), *op. cit.*
-