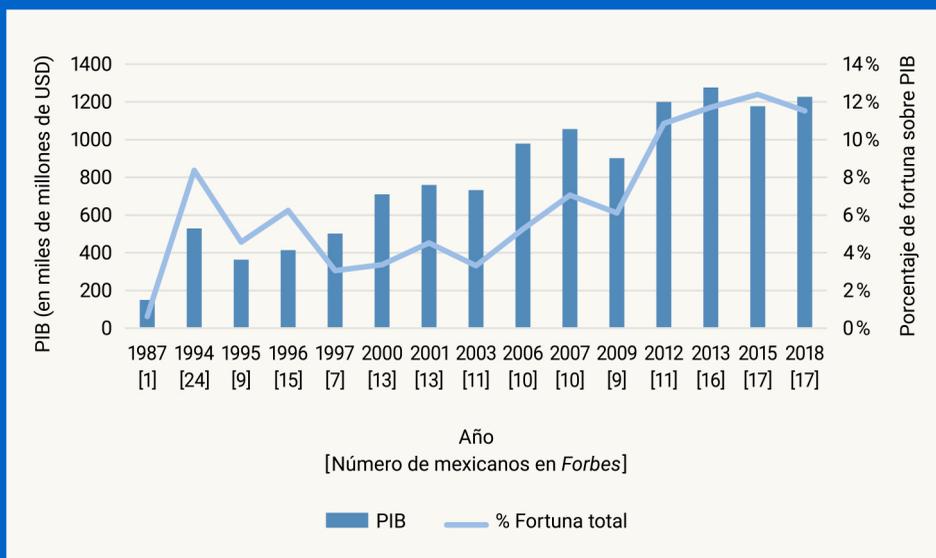


# EFIGIE DE LA ÉLITE ECONÓMICA DE MÉXICO EN EL SIGLO XXI



## Demian León

# **EFIGIE DE LA ÉLITE ECONÓMICA DE MÉXICO EN EL SIGLO XXI**

Demian León

305.520972

L579e

León, Demian

Efigie de la élite económica de México en el Siglo XXI /  
Sidarta Demian León Rodríguez. 1ª ed. Ciudad de México:  
ePrometheum Ediciones Digitales, 2024.

616 p. il., gráficas; 22 cm.

ISBN 978-607-99238-5-3

1. Élite (Ciencias sociales) – México -- Siglo XXI. 2. Poder  
(Ciencias sociales) - México - Historia. 3. Clases sociales -  
México. 4. Sociología económica - México. 5. México -  
Condiciones económicas - Siglo XXI. II. t

La relevancia cognoscitiva de los libros publicados se garantiza mediante una evaluación dual: i) dictamen de una sinopsis con los objetivos, metodología, capitulo y conclusiones del documento; ii) de aprobarse, se realizan dos dictámenes del escrito completo por investigadores con una obra notable. En ambos casos se utiliza el procedimiento de doble-ciego y al menos uno de los dictaminadores debe pertenecer al Comité Editorial (<https://eprometheum.com>) (Comité Editorial).

D.R. © Demian León por el contenido, gráficas, tablas e ilustración de portada.

Registro Público del Derecho de Autor, Indautor.

Número de registro: 03-2024-072311593400-01

Editor: Gustavo Garza Villarreal

Diseño editorial y maquetación: Mónica Villa Quirós

Portada: Rodrigo Toledo Crow

Libro digital PDF diseñado en la Ciudad de México.

<https://eprometheum.com>



Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

© 2024 by Demian León is licensed under CC BY-SA 4.0

To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Se permite la reproducción parcial de este libro, así como el almacenamiento y transmisión electrónica, citando correctamente su autoría y para fines lícitos de investigación y docencia, no mercantilizables.

ISBN: 978-607-99238-5-3

## SINOPSIS

El libro tiene como objetivo el análisis de la élite económica mexicana desde una perspectiva conceptual, histórica y estadística. Específicamente, propone examinar las corrientes teóricas en las Ciencias Sociales sobre la articulación del concepto de élite, fundamentando conceptualmente su dimensión económica y revisando el proceso histórico de formación de los grupos del poder económico en México. A partir de ello, se derivarán los elementos económicos, políticos, sociales e internacionales que han influido en la construcción y caracterización de la élite económica nacional.

La investigación estudia la conformación de los protagonistas del poder económico en el país mediante el diseño de un marco metodológico para comprender sus peculiaridades e imbricaciones en el carácter del Estado y la sociedad.

Las críticas al modelo neoliberal frecuentemente señalan a las élites como las principales beneficiarias de un sistema inequitativo y fallido, pero en este trabajo se procura evitar juicios generales y abordar la noción de élite desde una apreciación restrictiva, partiendo de la premisa de que constituye una fracción social que concentra poder, riqueza y honores. En adición, se pretende estructurar un enfoque teórico y analítico para evaluar el término de élite y su aplicación al contexto económico mexicano, con el fin de comprender la distribución del poder y la influencia de los actores económicos en la configuración de la naturaleza del Estado mexicano.

Para identificar a los miembros de la élite económica en la segunda década del siglo XXI se emplean tres métodos analíticos: posicional, decisional y reputacional. Éstos se basan en nueve variables que exploran la identidad grupal y delinean sus características en los ámbitos económico, político, social e internacional.

# CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	13
-------------------	----

## PRIMERA PARTE: MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

I. CLASE SOCIAL Y ÉLITE .....	34
CLASE SOCIAL.....	34
ÉLITE .....	41
<i>Elitismo clásico</i> .....	46
<i>Teoría funcional y pluralista</i> .....	59
<i>Teoría crítica</i> .....	77
II. CONSTRUCCIÓN Y DELIMITACIÓN DEL CONCEPTO DE ÉLITE ECONÓMICA.....	91
CLASE DOMINANTE.....	94
NOTABLES ECONÓMICOS.....	97
ÉLITE DEL PODER O CLASE SUPERIOR .....	100
ALGUNAS NOCIONES CONTEMPORÁNEAS.....	104

## SEGUNDA PARTE: GÉNESIS DE LA ÉLITE ECONÓMICA MEXICANA

III. FASES HISTÓRICAS DEL PROCESO DE CONSTRUCCIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LA ÉLITE ECONÓMICA MEXICANA .....	119
FASE POSREVOLUCIONARIA (1917-1982).....	136
<i>Lázaro Cárdenas del Río: nacionalismo y supremacía del Estado en la economía</i> .....	158
<i>Manuel Ávila Camacho: fortalecimiento de la "insípida burguesía nacional"</i> .....	171
<i>Miguel Alemán Valdés: alianza con los "hombres de negocios" en el proyecto de desarrollo</i> .....	184

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

<i>Adolfo Ruiz Cortines: crecimiento económico con inflación y límites al Estado.....</i>	192
<i>Adolfo López Mateos: primeras señales de la "burguesía nacional"</i> <i>como bloque dominante.....</i>	198
<i>Gustavo Díaz Ordaz: concurrencia de intereses con la "burguesía" más conservadora.....</i>	209
<i>Luis Echeverría Álvarez: mayor presencia del Estado en la economía y crisis de confianza....</i>	213
<i>José López Portillo: fractura elitaria ante naufragio del modelo de desarrollo económico.....</i>	229
FASE NEOLIBERAL (1982-2018).....	249
<i>Miguel De la Madrid Hurtado: un triunfo para el sector privado.....</i>	272
<i>Carlos Salinas de Gortari: en el umbral de la élite económica mexicana del siglo XXI.....</i>	287
<i>Ernesto Zedillo Ponce de León: el poder económico legitima la autoridad presidencial.....</i>	310
<i>Vicente Fox Quesada: cambio político como garantía del proyecto económico neoliberal.....</i>	325
<i>Felipe Calderón Hinojosa: convergencia elitaria en proyecto común de gobierno.....</i>	341
<i>Enrique Peña Nieto: gobierno como la apuesta segura de la élite económica.....</i>	354

IV. "FUSIÓN DE LAS 4D" EN LA CONSTRUCCIÓN, MADURACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LA ÉLITE ECONÓMICA MEXICANA.....	369
DESARROLLO ECONÓMICO: EVOLUCIÓN Y MODELOS DE DESARROLLO ECONÓMICO.....	372
DEMOCRACIA POLÍTICA: GRADO DE APERTURA O RESTRICCIÓN A LA PARTICIPACIÓN POLÍTICA.....	380
DESIGUALDAD SOCIAL: INTERVALOS SOCIALES Y OBTENCIÓN DE RECURSOS INDIVIDUALES.....	386
DEPENDENCIA INTERNACIONAL: PROGRESIÓN DE LA SUBORDINACIÓN A PODERES EXTERNOS.....	395

## TERCERA PARTE: EXÉGESIS DE LA ÉLITE ECONÓMICA MEXICANA

V. IDENTIFICACIÓN DE LA ÉLITE ECONÓMICA MEXICANA EN LA SEGUNDA DÉCADA DEL SIGLO XXI.....	408
INTEGRANTES DE LA ÉLITE ECONÓMICA MEXICANA Y SU TIPIFICACIÓN COMO UNIDAD DE PODER.....	409
CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA ÉLITE ECONÓMICA MEXICANA SEGÚN LA TEORÍA.....	427
CONCLUSIONES.....	430
DESARROLLO ECONÓMICO.....	433
DEMOCRACIA POLÍTICA.....	435

DESIGUALDAD SOCIAL .....	436
DEPENDENCIA INTERNACIONAL.....	438
APÉNDICE.....	447
BIBLIOGRAFÍA .....	613

# CUADROS Y GRÁFICOS

## SEGUNDA PARTE: GÉNESIS DE LA ÉLITE ECONÓMICA MEXICANA

Gráfica IV.1 "Fusión de las 4D": Modelo de análisis en el proceso de construcción y consolidación de la élite económica mexicana .....	371
Gráfica IV.2 Porcentaje del crecimiento de la población en México por década (1910-2015).....	372
Gráfica IV.3 .....	374
Tendencia del crecimiento del PIB en México (1960-2018).....	374
Gráfica IV.4 .....	374
Trayectoria y porcentaje de crecimiento del PIB per cápita en México (1960-2018).....	374
Gráfica IV.5 Distribución del PIB por Sector de Actividad (1980-2018).....	375
Gráfica IV.6 Distribución y Porcentaje del PIB por Actividad Económica (1993-2018) .....	376
Gráfica IV.7 Entidades federativas con mayor aportación al PIB nacional(1980-2018).....	377
Gráfica IV.8 Evolución del número de empresas que cotizan en la BMV.....	378
Gráfica IV.9 Empresas, organismos y fideicomisos propiedad del Estado mexicano (1964-2018).....	379
Gráfica IV.10 Comportamiento electoral presidencial del PRI y oposición (1934-2018).....	382
Gráfica IV.11 Composición porcentual del Senado de la República por partido político.....	383
Gráfica IV.12 Porcentaje de la integración de la Cámara de Diputados por partido político.....	384
Gráfica IV.13 Porcentaje de gobiernos estatales liderados por el PRI y la oposición (1934-2018) .....	386
Gráfica IV.14 Comparativo entre entidades federativas con mayor y menor PIB per cápita en México (2003-2017).....	388

Gráfica IV.15 Participación porcentual por deciles en el ingreso en México(1963-2018) .....	389
Gráfica IV.16 Índice de Gini en México. Cifras comparativas entre BM y ENIGH.....	390
Gráfica IV.17 IDH Comparativo por entidad federativa en México .....	391
Gráfica IV.18 Distribución porcentual de la IED por entidad federativa (1989-2018).....	392
Gráfica IV.19 Distribución porcentual de la IED por región en México .....	393
Gráfica IV.20 Número de mexicanos en <i>Forbes</i> y porcentaje tentativo de su fortuna agregada respecto al PIB nacional (1987-2018) .....	394
Gráfica IV.21 IED en México y porcentaje de los principales países inversores (1980-2018) .....	397
Gráfica IV.22 Deuda externa acumulada (sectores público y privado) con relación al PIB en México (1970-2018) .....	399
Gráfica IV.23 Monto de exportaciones yotales y porcentaje por principales países receptores (1993-2018) .....	400
Gráfica IV.24 Exportaciones no petroleras de México y porcentaje de principales países receptores (1993-2018).....	400
Gráfica IV.25 Principales exportaciones por subsector de actividad (2007-2018).....	401
Gráfica IV.26 Principales entidades federativas exportadoras y porcentaje de participación.....	402
Gráfica IV.27 Porcentaje de exportaciones por región en México.....	403
Gráfica IV.28 Personas morales extranjeras en México (1966-2018) .....	404
Gráfica IV.29 Sociedades mexicanas con inversión extranjera en su capital social .....	405

### TERCERA PARTE: EXÉGESIS DE LA ÉLITE ECONÓMICA MEXICANA

Gráfica V.1 Número de integrantes de la élite económica mexicana por cada una de las nueve variables .....	412
Cuadro V.1 Miembros de la élite económica mexicana por presencia en número determinado de variables .....	413
Gráfica V.2 Porcentaje de integrantes de la élite económica mexicana por sexo.....	413

Cuadro V.2 Ordenación de la élite económica mexicana por grupos quinquenales de edad.....	414
Gráfica V.3 “Pirámide poblacional” de integrantes de la élite económica mexicana.....	415
Gráfica V.4 Distribución de los actores de la élite económica mexicana por generación .....	416
Gráfica V.5 Origen de los integrantes de la élite económica mexicana por estado .....	417
Gráfica V.6 Origen de los integrantes de la élite económica mexicana por región .....	418
Gráfica V.7 Promedio tentativo de la nacionalidad extranjera de padres y abuelos de entre el 15% y 26% de integrantes de la élite económica mexicana.....	419
Gráfica V.8 Porcentaje de las licenciaturas de los integrantes de la élite económica mexicana por área de conocimiento .....	420
Gráfica V.9 Licenciaturas más comunes entre los miembros de la élite económica mexicana .....	421
Gráfica V.10 Porcentaje por tipo de universidad en la que estudiaron los miembros de la élite económica mexicana .....	422
Gráfica V.11 Principales universidades en México y Estados Unidos de las licenciaturas estudiadas por los miembros de la élite económica mexicana.....	422
Gráfica V.12 Porcentaje de estudios de maestría de los integrantes de la élite económica mexicana por tipo de universidad .....	423
Gráfica V.13 Principales universidades de México y Estados Unidos de los estudios de maestría de los miembros de la élite económica mexicana.....	424
Gráfica V.14 Maestrías más comunes entre los miembros de la élite económica mexicana .....	425
Gráfica V.15 Distribución de los doctorados de integrantes de la élite económica mexicana en universidades de Estados Unidos.....	426

## ANEXO

Cuadro A.1 Características principales de las teorías monista y pluralista en los estudios sobre élite .....	448
Cuadro A.2 Matriz del concepto de élite económica.....	449
Cuadro A.3 Relación de organismos, empresas y fideicomisos propiedad del Estado mexicano entre 1964 y 2018 .....	455
Cuadro A.4 Dualidad elitaria de poder: propuesta de la relación histórica prevaleciente entre las élites política y económica en México entre 1934 y 2018 .....	456
Cuadro A.5 "Fusión de las 4D": cuadro comparativo en el proceso de construcción y consolidación de la élite económica mexicana para los periodos posrevolucionario y neoliberal .....	462
Cuadro A.6 Variables, dimensiones e indicadores para la identificación de los integrantes de la élite económica mexicana* .....	467
Cuadro A.7 Lista general de integrantes de la élite económica mexicana (2018) .....	469
Cuadro A.8 Integrantes de la élite económica mexicana por riqueza extrema.....	548
Cuadro A.9 Integrantes de la élite económica mexicana por cohesión grupal elitaria.....	551
Cuadro A.10 Integrantes de la élite económica mexicana por presidencia corporativa.....	554
Cuadro A.11 Integrantes de la élite económica mexicana por circulación público-privada.....	562
Cuadro A.12 Integrantes de la élite económica mexicana por liderazgo gremial empresarial .....	567
Cuadro A.13 Integrantes de la élite económica mexicana por extranjerización / internacionalización .....	569
Cuadro A.14 Integrantes de la élite económica mexicana por profesionalización corporativa y redes elitarias.....	572
Cuadro A.15 Integrantes de la élite económica mexicana por vanguardia empresarial nacional (2018).....	578

Cuadro A.16 Integrantes de la élite económica mexicana por familia empresarial corporativa.....	583
Cuadro A.17 Análisis comparativo de las características de la élite económica mexicana para las fases posrevolucionaria y neoliberal en los ámbitos social, económico, político e internacional .....	609

## INTRODUCCIÓN

Una politóloga francesa concluyó que, en las postrimerías del siglo XX, la mayoría de las naciones evidenciaban un “desmenuzamiento” o “desintegración del poder”; “numerosas desviaciones de la tradición de centralización”, particularmente económica; “pérdida del control total y directo del Estado sobre la economía nacional”; “incremento de la coacción exterior y, por ello, una aparente supremacía del mercado”. Acusaba que el Estado sufría “una indiscutible metamorfosis, sobre todo por la internacionalización de las economías y de la modificación de las estructuras productivas”. En esencia, se experimentaba *La privatisation des États*. Es decir, la ampliación de “la participación de intermediarios privados a un número creciente de funciones que antes correspondían por derecho al Estado”, con el consecuente desplazamiento de las fronteras entre lo público y lo privado, lo económico y lo político, lo lícito y lo ilícito (Hibou, 2013: 16-19).

En la segunda década del siglo XXI, dichas sentencias aparecen como hechos consumados, con implicaciones que nos resultan familiares en el lenguaje cotidiano y cuya persistencia se ha prolongado por varios lustros. En palabras de Escalante, en el prefacio de la versión en español de la obra de Béatrice Hibou, la privatización del Estado ha trascendido no como una emanación de la pérdida de poder o autoridad de éste a favor de compañías o particulares, sino, más bien, bajo el semblante que el poder que corresponde al Estado “se ejerce a través de entidades privadas” (Hibou, 2013: 10). Este cúmulo de cambios

o de “procesos radicales de transformación”, como lo sugiere Giddens (2011: 18, 22), han sido estimulados “por la constante expansión de los mercados”, que se inscribe en lo que comúnmente asociamos con la globalización económica y el neoliberalismo, cuya simiente característica, en contraste con el colectivismo, es el énfasis en el individualismo como reflejo de una “conducta egoísta” en “busca del máximo beneficio”.

Descifrado como un programa económico e intelectual; el neoliberalismo, como lo apunta Escalante (2015: 18), propone leyes, arreglos institucionales, criterios de política económica y fiscal, sobre una línea secuencial que versa en la liberalización y apertura comercial, la desregulación de los mercados, la privatización de los bienes y servicios públicos y el desmantelamiento del denominado Estado de Bienestar. En su alocución inicial, que no ofrecía cabida al disenso, fue referido como una promesa de crecimiento económico con beneficios generalizados, mediante la deducción que sus postulados centrales ordenaban una forma segura de prosperidad. Con el tiempo, como lo rescatan Luci y Gessaghi (2016: 66) de Grassi, “se edificó una sociedad neoliberal”, cuya dinámica no obedece sólo a cambios económicos, sino a un avatar “político-cultural” que recompuso las instituciones políticas, el papel del Estado y de la estructura de clases, así como de las “formas socialmente válidas de pertenencia a la sociedad”.

Sin embargo, a varias décadas de su afianzamiento, la extensa discusión académica se centra en la observación de recompensas diametralmente discordantes con retrocesos sociales que incitan a la desconfianza en las élites, en la ciencia económica y en un sistema político corrompido (Stiglitz, 2019). Se cuestiona, cada vez con mayor insistencia, que las prácticas económicas asociadas al neoliberalismo han facilitado un proceso gradual de concentración de las riquezas nacionales en grupos minúsculos, una aflictiva profundización de las desigualdades sociales o una perturbadora inequidad en la distribución del ingreso, mayor rentabilidad del capital sobre el trabajo, inseguridad laboral, estrechas tasas de crecimiento económico, competencia fiscal a la baja para la atracción de inversiones, condensación del poder por minorías específicas que deriva en sistemas democráticos capturados, predominio del capital financiero, recurrentes crisis de inestabilidad política, insatisfacción social, impactos ecológicos

## Introducción

irremisibles y un sector público residual, desprestigiado y sin recursos (Escalante, 2015: 196).

A partir de lo anterior, es de reconocimiento extensivo que la experiencia de la globalización y el neoliberalismo, que ha incluido, entre otras cosas, un conjunto de transiciones políticas, económicas y sociales; tiene distintas representaciones y gravedades en los Estados y las diversas sociedades. En la actualidad, es habitual que investigaciones en el terreno de las Ciencias Sociales se aboquen a analizar sus claros y variados efectos, los cuales se distinguen según los escenarios previos de los países, ya sean éstos de economías avanzadas o de aquellos periféricos o en vías de desarrollo. Con todo, los debates más frecuentes apuntan al alcance en la vulnerabilidad de las facultades del Estado y, particularmente, respecto a los ganadores de estas reformas estructurales y las repercusiones directas para las mayorías.

De tal suerte, en varios Estados se estima la existencia de un patrón o rasgo típico que se relaciona con una disminución en su capacidad “frente a un mercado global que ofrece oportunidades para las élites económicas y restricciones importantes para el ejercicio de la autoridad pública” (Heredia, 2018: 10). Se advierte, además, la asunción de prácticas hostiles a toda forma de solidaridad social que trasgredan el fin último de la acumulación de capital; la transferencia a los individuos de toda la responsabilidad sobre su bienestar; una proliferación de asociaciones público-privadas y la reconstrucción del poder de las élites económicas (Harvey, 2007: 82-84).

En dicha sintonía, es visible, al mismo tiempo, la proclividad de políticos o autoridades democráticamente electas por una mayor permeabilidad a las demandas de dichas élites económicas sobre las de los ciudadanos comunes. Estas élites aparecen, así pues, “como grupos de poder con fuerte incidencia en áreas clave del Estado y las políticas públicas, y con alta eficacia en la defensa de sus intereses económicos”; o, en el fondo, “como agentes del desarrollo económico y el orden social” (Serna y Bottinelli, 2018: 10, 21).

Para el caso de México, franquear el neoliberalismo, como lo sugiere Giddens (2011: 43), bajo la idea dominante de la teoría del orden espontáneo (una coordinación sin mando que propone Hayek), ha sido un fenómeno traumático y agresivo para el Estado. En un contexto

amplio, que no sólo se circunscribe a las experiencias en el ámbito económico; el neoliberalismo en el país ha significado, en estricto sentido, un cisma, una fractura histórica o una especie de contrarrevolución, cuyo cauce progresivo de casi 40 años, validado en un marco constitucional, modificó el cariz del Estado y las características de su modelo de desarrollo, al pasar de una economía cerrada a una de las más abiertas del mundo (Johnston, 2005: 146).

Como una respuesta al presunto fracaso del keynesianismo, una política económica sustentada en el gasto público mediante la intervención estatal, y apuntalado por los líderes políticos de las grandes potencias; el neoliberalismo sentó sus raíces en México en una coyuntura favorable, luego del infortunio y las persistentes crisis económicas que representaron los gobiernos de Luis Echeverría y José López Portillo (1970-1982), que empujaron a los grupos en el poder a impulsar cambios severos. Con la sombra de los inminentes ajustes estructurales decretados a instancias del Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), el gobierno mexicano encabezado por Miguel de la Madrid inauguraría una época en la historia moderna del país en la que la intervención del Estado debía fortalecer al mercado y al capital y crear, de manera paralela, las instituciones que impulsarían dicho proyecto.

En una primera etapa, que comprende las presidencias de De la Madrid, Carlos Salinas y Ernesto Zedillo (1982-2000); el neoliberalismo se patentizó como ese programa económico e intelectual que promovió y cimentó una serie de ambiciosas reformas relacionadas con el libre comercio, la desregulación del mercado, la privatización de bienes y servicios públicos y la desarticulación del Estado benefactor o interventor heredado de la Revolución Mexicana. Sometidos a la égida del poder estadounidense, dichos dirigentes, quienes se asumieron como los responsables de la instauración de las políticas de ajuste o tecnócratas (aquellos que con base en sus conocimientos especializados fundamentan su afán de poder), entendieron que para lograr el éxito de sus políticas económicas requerían de estructuras autoritarias (Maihold, 2007: 173-174) o, como lo sugiere Camp (2008: 241), dejaron al margen la democratización del país, porque se beneficiaban del modelo político vigente (del Partido Revolucionario Institucional —PRI— como hegemónico desde 1929).

## Introducción

No obstante, en sintonía con el fortalecimiento del dogma de la democracia liberal, el declive de algunos autoritarismos en varias partes del mundo y las presiones nacionales e internacionales a favor de reformas al régimen, en México resultó necesario un proceso de alternancia política, con el propósito de legitimar, a través del voto popular, el programa económico neoliberal; el cual, en la práctica, no sufrió alteraciones con el cambio de gobierno en 2000. Vicente Fox, proveniente del principal partido de la derecha, fundaría un segundo periodo de programas y políticas neoliberales, sumado con las presidencias de Felipe Calderón y Enrique Peña (2000-2018), que no sólo dieron un significado de vigorización, sino que permitieron advertir la lozanía de una “sociedad neoliberal”, con la recomposición de las instituciones, la democracia y la función del Estado; y, en una alegoría de la idea de hegemonía de Gramsci, de una comunidad alineada a los valores y principios culturales de las élites.

De manera lacónica, se entendería que la globalización y el neoliberalismo en México han implicado conversiones significativas en materia económica (ascendencia del mercado), política (intensificación democrática) y social (filiación a un sistema de creencias y actitudes), que han reconfigurado el carácter del Estado, determinado la asunción de actores prominentes u emergentes y modificado las estructuras del poder en el país. En otros términos, después de un peregrinaje de cuatro décadas, en México se vislumbran nítidamente los corolarios prescritos por Hibou en la privatización del Estado, a saber: desviaciones en la tradición de centralización económica, ausencia de control del Estado sobre la economía nacional, mayor coacción proveniente del exterior y la supremacía del mercado. Empero, el proceso de “desmenuzamiento” o “desintegración del poder” sobresale distintivamente, toda vez que se ha vuelto evidente la presencia de variados actores elitarios, nacionales y globales, con prerrogativas como agentes del desarrollo económico y el orden social.

En “Los laberintos del poder”, texto publicado hacia finales de la década de los setenta del siglo pasado, el académico estadounidense Peter H. Smith atestiguó que la Revolución Mexicana y el Estado que se construyó como consecuencia congénita habían alterado la composición social de las élites y, a la vez, prohijado entre éstas una

suerte distintiva de bifurcación del poder en dos: la política y la económica. Lo que equivale a resaltar que si bien el Estado que emergió de la guerra civil de principios del siglo XX apuntaló con el tiempo una particular élite política, apegada a un régimen presidencialista, de partido hegemónico, pluralidad política limitada y férreo control social; también fue proclive a coadyuvar en la maduración y garantizar la existencia de una élite económica nacional que, al paso de los años y con la evolución misma de la economía y la perenne desigualdad, fortaleció su capacidad de conquistar espacios de poder e influencia social y política.

En tanto, en la medida que se agotó el sistema político de visos autoritarios y se logró incentivar un mayor pluralismo (con la incorporación tangible de fuerzas opositoras al PRI), cristalizado con una representación política más dilatada en la Presidencia, el Congreso y los gobiernos estatales y municipales; simultáneamente al auge de la praxis neoliberal y la asociación de México a un mercado de libre comercio con Norteamérica; se sentaron las bases que permitieron la efusión de los grupos del poder económico, quienes acopiaron una mayor incidencia en la formación social, aun cuando sus integrantes fueron renuentes a ocupar posiciones explícitas en la estructura del poder político. En otras palabras, en una actualización, reajuste o replanteamiento similar a la hipótesis original de Smith, el neoliberalismo y el acervo de sus paulatinas reformas se podrían situar como promotores de un “cambio estructural del Estado”, que también han alterado la composición social de las élites en el país, en particular de aquellas relacionadas con la política y la economía.

De esta conjetura pudiesen desprenderse varias preguntas de investigación, aunque una subyace como la más relevante: ¿A cuatro décadas del despliegue de las prácticas asociadas al neoliberalismo se ha procreado o constituido una particular élite económica en México? En una primera reacción podríamos asumir que, efectivamente, luego de las reformas económicas y políticas iniciadas a partir de los ochentas del siglo XX, en México se ha integrado, a la par de los cambios en la propia élite política, una élite económica específica como secuela de la desintegración del poder y la supremacía del mercado que, como explicó Hibou, obedece a ese proceso de privatización del Estado.

## Introducción

A pesar de ello, la idea central no debe circunscribirse sólo a la creencia que la élite económica de la segunda década del siglo XXI fue concebida a partir del neoliberalismo como paradigma hegemónico, sino que la misma abreva de una conversión socio-histórica compleja y de *larga data*, que incluye la transición de un Estado proteccionista y *paternalista* germinado de la Revolución Mexicana a otro de inserción global y *privatizado*; que coloca en la cima, sustancialmente, a aquellos individuos con poder previo (algunos incluso herederos de dinastías familiares procedentes del periodo conocido como porfirismo), quienes lograron cruzar el umbral gracias a una ristra de ventajas adyacentes (beneficiarios del régimen político, posición de clase social alta y residencia en dos de los grandes centros urbanos del país, por citar algunas), y que se mezcla con actores nacionales ascendentes y de otros con presencia internacional.

De tal manera, a la pregunta medular de investigación bien se ajustarían como complementarias otras interrogantes: ¿Cómo se define o conceptualiza teórica y metodológicamente a la élite económica? A partir de ello, ¿se puede afirmar que en México existe actualmente una élite económica? De ser el caso, ¿cuál ha sido su proceso socio-histórico de creación y arraigo? ¿Qué factores de índole económico, político, social e internacional han contribuido en la construcción de la élite económica mexicana? ¿Es posible su cuantificación?

En un sentido representativo y en alegoría a lo exteriorizado por Giovanni Sartori (1995: 182) respecto a ¿qué es una minoría controladora? y ¿quién pertenece a esa minoría que controla?: ahora resulta importante definir ¿quiénes son los actores susceptibles de formar parte de la élite económica mexicana, al concentrar, para sí, una diversidad de recursos?, ¿cómo se articula como bloque de poder con incidencia en la instauración del orden social? y ¿qué características o fisonomía posee, en su conjunto, que la harían distinta o similar a otras élites económicas en el mundo? En seguimiento al parámetro de Smith, ¿es verosímil corroborar la subsistencia de la ramificación del poder en México entre las élites política y económica e interpretar su interacción histórica? Y, finalmente, ¿cómo se insertan los actores de la élite económica mexicana en una eventual élite financiera global?

Esta plétora de cuestionamientos deben, al unísono, emparentarse con la hipótesis que guía la presente investigación. En una visualización inicial, la misma era descrita llanamente bajo la afirmación que el neoliberalismo (como ese programa económico, político e intelectual que propone leyes y arreglos institucionales) había consagrado la constitución de una distintiva élite económica mexicana, alejada del nacionalismo revolucionario, con influencia política relativa, con mayores márgenes de autonomía e independencia del gobierno y con la aprehensión de espacios, gracias a la fragmentación del poder, que previamente correspondían al Estado. Y a pesar de que se estima abundante evidencia en este supuesto, al igual que en la pregunta de investigación, la hipótesis parece situarse en un terreno ahistórico o limitado a una coyuntura concreta. Lo cual, *per se*, constriñe nuestro campo analítico y nos ofrece una visión reducida de la gestación social y política de los grupos del poder económico en el país.

Por consiguiente, en un esfuerzo por reformular la hipótesis con un razonamiento más agudo, se sostiene que la élite económica mexicana de la segunda década del siglo XXI emerge como parte del privativo proceso socio-histórico nacional, en el que el Estado heredado de la Revolución Mexicana coadyuvó o favoreció a su formación y maduración; cuya solvencia e imagen *sui generis* ha sido posible por la difusión de prácticas asociadas al neoliberalismo; en condiciones de cambio en el modelo económico de desarrollo y mayor pluralismo político y democrático, pero bajo la subsistencia de esquemas de desigualdad social y dependencia internacional; con la asunción de un poder superlativo que le permite disputar o coincidir con la élite política en la trayectoria del país en su conjunto y con una marcada influencia cultural en la sociedad.

Pese a que este barrunto manifiesta un importante grado de complejidad o dispersión por la incorporación de varios fundamentos, se estima que tratar de concebir objetivamente a la élite económica mexicana de nuestra época no sería posible con un esquema analítico que sólo se concentrase en los cambios que el neoliberalismo ha impregnado en el país en las últimas décadas. Lo antedicho se explica por tres reflexiones o creencias previas:

## Introducción

- I. La consagración de las élites nacionales, en todo país, responde o se inserta de acuerdo con las peculiaridades y evolución del propio Estado y según la amalgama de componentes sociales, políticos y económicos que han sido determinantes, no sólo en coyunturas específicas, sino a lo largo de sus historias. Además, en países como México, se inscribe, de manera simultánea, por su condición de Estado tradicionalmente dependiente de poderes externos;
- II. Tanto en la Sociología como en la Ciencia Política existe una fecunda tradición de estudios sobre la (s) élite (s), que puede versar entre la manifestación de ciertos atributos o méritos personales que sitúan a determinados individuos en la cúspide de una sociedad hasta la integración de los grupos minoritarios en el vértice del poder o el gobierno. Sin embargo, un problema persistente es la ausencia de un concepto que pudiese ser explícito para categorizar a la élite económica. O sea, es necesario recurrir a la extensa discusión teórica disponible para construir un término operacional y metodológicamente válido, con el propósito de desentrañar a la élite económica mexicana de la actualidad; y
- III. Se percibe, a partir de la Revolución Mexicana y en antítesis al porfiriato, una propensión histórica de separación o de ordenación independiente entre los integrantes de los grupos elitarios del poder político y el poder económico; lo cual prescribe una condición disímil a la de otros países y distante de las interpretaciones teóricas dominantes.

Ahora, para confirmar o disentir dicha hipótesis, así expuesta, corresponde atender una serie de objetivos de investigación vinculantes:

- Distinguir y analizar las principales corrientes teóricas en las Ciencias Sociales relacionadas con el concepto de élite;
- Fundamentar teóricamente la concurrencia de principios necesarios para la construcción de un término propicio y particular para “élite económica”;
- Revisar y describir el proceso histórico de formación, consolidación y maduración de los grupos del poder económico en México

y su posible emergencia como una élite económica propiamente establecida;

- Analizar tangencialmente elementos económicos, políticos, sociales e internacionales, que han sido categóricos en la construcción de la élite económica mexicana;
- Definir el sendero histórico de la relación entre las élites política y económica en México (si se atiende y confirma la separación explícita entre ambas);
- Elaborar una propuesta metodológicamente aceptable, según lo dispuesto por el acopio de teorías exploradas, con el propósito de identificar a los individuos cualificados para formar parte de la élite económica mexicana de la segunda década del siglo XXI; y
- Determinar la fisonomía y/o características particulares de la élite económica mexicana de la actualidad y su posición en un escenario global.

Con la suma de estos objetivos subsiste una pregunta básica: ¿cuál es la justificación de una investigación con estas particularidades? La respuesta se concentra en señalar dos razones intrínsecamente enlazadas: a manera general, la pertinencia de contribuir con los debates recientes sobre los impactos del neoliberalismo en México y la fragmentación o estructuración del poder en el país; y, a sazón particular, a un interés académico propiamente relacionado con una discusión necesaria en el campo teórico e histórico, que posibilite la construcción de un cuerpo metodológico para descifrar y visibilizar a la élite económica mexicana de finales de la segunda década del siglo XXI y lo que ello supone para el Estado y la sociedad.

Como se advirtió al inicio, entre las principales críticas al neoliberalismo sobresale la versión ampliamente aceptada que las élites (en plural) han sido las grandes beneficiarias de un sistema depredador y socialmente injusto. Y si bien existen motivos sobradamente legítimos para dar por cierta esta afirmación, un vicio reiterativo al aludir a las “élites” es incurrir en generalizaciones y ambigüedades que poco aportan a un ejercicio analítico más idóneo. Es decir, se atribuye que los ostentadores de las grandes riquezas, los empresarios afamados, los políticos encumbrados, las figuras mediáticas o los ciudadanos de

## Introducción

la clase alta en la estructura socioeconómica, por referir a algunos, forman parte de una caterva de élites favorecidas. Ello simboliza, en su defecto, que las fronteras para determinar a los individuos que integran las élites sean difusas o imprecisas y que, en el perímetro de sus competencias, las responsabilidades personales en el derrotero del país se dispersen.

La contrariedad radica en que no todos los tipos de liderazgo en cualquier ámbito pueden trascender a élite si la misma se glosa, por su propia naturaleza, en una acepción restrictiva que involucra el usufructo de poder, bajo la idea cardinal, como lo refiere Sola (1993: 526), respecto a que “en cada sociedad y en cada época, una fracción numéricamente pequeña de personas concentra en sus manos la mayor cantidad de recursos existentes: riqueza, poder y honores, y se impone a casi toda la población”. Por ello, la utilidad de esta investigación estriba en conducirse a un campo teórico, conceptual y analítico para juzgar el alcance del vocablo élite y su derivación en élite económica. Interesarnos en esta última, asimismo, se justifica en la medida que nos faculta para aspirar al conocimiento de la dispersión del poder en México, su trayecto histórico y la identificación de los actores económicos con holgadas deferencias para influir en el diseño e imagen del Estado.

Para Maihold (2007: 170), el tema de las élites sigue siendo polémico, al grado que “las mismas sociedades, al igual que los investigadores, no tocan con mucho entusiasmo desde un punto de vista de análisis empírico; más bien se prefiere recurrir a extremos de carácter ideológico como ‘las clases dominantes’, sin que quedara claro a quienes en concreto se están refiriendo los autores”. Desde esta perspectiva, el actual trabajo codicia resarcir, de cierta forma, ese vacío analítico en los estudios de la élite económica en México. Además, como lo apuntan Adler, Pérez y Salazar (2007: 143), “hablar de élites es referirse a individuos o grupos que tienen un control excluyente de los recursos que son relevantes para el funcionamiento de una organización determinada. Ese control permite a las élites tomar decisiones que determinarán el comportamiento de otros individuos o grupos; esto es, ejercer el poder”.

En tanto, decantarse por la élite económica, cuyo poder en su esfera de influencia puede ser usado como herramienta para ejercer poder

en otra (Adler *et. al.*, 2007: 143), también conlleva dos justificaciones de motivación personal, menos objetivas, pero relevantes en la medida que pueden contribuir a un debate un tanto soslayado, cuyos detalles se enumeran en las líneas siguientes:

1. En las Ciencias Sociales en México existe una mayor devoción al estudio de las élites políticas y su ejercicio del poder en el Estado. Emanamos de una cultura política fuerte y arraigadamente presidencialista, que nos predispone a observar atentamente cada decisión del Poder Ejecutivo y juzgarla según nuestra propia orientación ideológica, de acuerdo con las simpatías o antipatías que nos provoque su titular en turno y bajo la convicción que de aquél emana un poder cuasi absoluto que da cauce al horizonte general del país. Esta visión hiper-presidencialista, si bien tiene una motivación histórica, resta valor a la reciedumbre de otros actores políticos y, sobre todo, a las evidencias que los representantes del poder económico también se han significado en el tiempo como un contrapeso infranqueable.

En esta línea, las discusiones teóricas en gran parte del siglo XX estuvieron encauzadas al régimen presidencialista afincado a partir de la Revolución Mexicana, del partido hegemónico, de las sentencias autoritarias y personalistas, de los grupos sociales adheridos al gobierno y de la élite o clase política (en una apreciación afín a Mosca). Muy poco espacio se ofreció al análisis de aquellos grupos articulados en una élite económica que, con una notable habilidad, habían logrado prosperar, instigar o mediar en decisiones de Estado y acomodarse a un régimen político autoritario por demás aliado y promotor de sus intereses.

Posteriormente, con el cambio de gobierno en 2000, los debates fueron altamente fructíferos respecto a la significación de la democracia en México, los procesos de transición y alternancia y la consecuente élite política naciente. No obstante, de nueva cuenta, las referencias analíticas sobre los grandes grupos del poder económico quedaron marginadas de la producción académica y, en el mejor de los casos, sólo se les confirió atención a aquéllos cuyas fortunas despuntaron a raíz de las

## Introducción

reformas estructurales, de sus redes particulares de interacción y en un reconocimiento por su papel como factores de estabilidad del régimen.

Y aun cuando no pueden pasarse por alto los esfuerzos de algunos académicos por escudriñar y documentar el papel de los empresarios en la política en México; del énfasis expuesto en una vinculación ambivalente con los distintos gobiernos o de sus simpatías históricas e ideológicas con el Partido Acción Nacional (PAN); de la emergencia contestataria de asociaciones u organismos empresariales; de su irrupción en algunas movilizaciones y protestas regionales orientadas a estimular cambios democráticos en el país o por la armoniosa relación y bonanza económica que los grupos hegemónicos alcanzaron con Salinas y Zedillo; se estima que han sido escasos los denuestos por articular a ese hatajo de protagonistas en una élite económica con poder, de competencia proporcional frente a la élite política y de influencia mayúscula, provista de una conveniente discreción, en la configuración del Estado.

2. Se valora que el discurso neoliberal se ha enraizado sólida y culturalmente en la sociedad mexicana, al hacerse extensivo y aceptable el dogma que el mercado es justo en tanto ofrece ganancias y recompensas a cada quien según sus méritos y esfuerzos personales. Los grandes empresarios y los poseedores de las enormes riquezas en el país son, en esa apología, los más aptos, los mejores o quienes se han esforzado más para obtener lo que tienen. Esto, además de omitir el contexto social (con el factor trascendental que representa la herencia familiar y las redes socioculturales), la estructura política y las circunstancias del avance histórico del capitalismo y el Estado mexicanos; ofrece un alto grado de legitimidad y virtuosismo a los actores de la élite económica, al sostenerse la idea de una competencia permanente.

Análogamente, en México pareciera existir una tendencia a entrever a los grandes empresarios como individuos aislados, no gregarios ni politizados, quienes sólo cumplen la función social de satisfacer ciertas demandas del mercado y generar riqueza,

inversión y empleos. Dicho de otra manera, se omite su cometido como miembros de una élite económica con influencia política, la cual toma decisiones o influye en acciones de gobierno que repercuten directamente en la sociedad y en el desarrollo del país. Desde fines del siglo XX, Valdés (1997: 71) sugería que en México “el sector privado, en particular los grupos de mayor poder económico y presencia política, ha sido notablemente consistente en la elaboración, difusión y consolidación de una serie de propuestas, relativamente nuevas, para la reorganización institucional de la sociedad, la economía y el Estado”. Aun con ello, no se somete al escrutinio público ni a la rendición de cuentas, al no nacer de un proceso de elección ciudadana ni detentar una función gubernativa.

Por otra parte, si bien desde el siglo XIV la expresión élite (de raíces griegas y latinas) ya era asociada a lo eminente o selecto y a partir del XVI se vincula con grupos sociales, es hasta finales del XIX y principios del XX que comienza a tener notabilidad en la academia y a solidificar un uso sistemático en las Ciencias Sociales. Mosca, Pareto y Michels son los representantes de lo que a la postre se conoció como “elitismo clásico”. Los tres concuerdan en señalar que en toda sociedad es inevitable que un pequeño grupo de individuos sea el dominante y que la ostentación del poder político sea el elemento indispensable para situarse como élite. Sin embargo, posterior a la Segunda Guerra Mundial y ante el descrédito de la división élite-masa y del apotegma de la superioridad de “minorías elegidas” que acompañó el fulgor del fascismo en Europa, cobró notoriedad la acepción de élite en una vertiente funcional y/o pluralista, que sitúa a los individuos en la cima de los diferentes campos de la sociedad por una afluencia de cualidades morales y éticas (Mannheim / Svalastoga).

Por su parte, desde mediados del siglo XX en Estados Unidos se intensificó la discusión teórica y académica en los estudios de élite. Dos han sido las grandes corrientes en pugna: el pluralismo y la teoría crítica o del poder; mismas que se mantienen vigentes y se han extendido a los análisis y debates en América Latina. La primera es representada, en especial, por Lasswell, Dahl y Keller; con base en el supuesto

## Introducción

que los recursos y la influencia política se distribuyen de manera desigual en élites de todas las sociedades, pero con la carencia del grado de cohesión que se necesita para convertirse en clase dominante o regente. Esta teoría sugiere que el poder es intrínsecamente compartido, difundido y disperso; ya que sus relaciones son múltiples y compartimentadas y los sujetos que sucumben en un campo pueden ser los ganadores de otro.

La segunda es liderada por Mills y Domhoff y, en su generalidad, enfatiza que el poder tiende a concentrarse, tanto por su estrecho vínculo con los recursos como por su inclinación a estabilizarse en instituciones jerárquicamente organizadas. Afirma que los diversos círculos se superponen, al percibirse una alta concentración del poder y fuerte adhesión de los distintos grupos hegemónicos en una sola élite. En dicho país también han sido importantes las teorías de la autonomía del Estado (Skocpol) y de la Élite (Dye). Mientras que en Europa sobresalen las inclinaciones de élite funcional de los autores alemanes Stammer, Dahrendorf y Dreitzel; y de la corriente crítica del francés Bourdieu.

Entre los contemporáneos destacan Scott, Khan, Rothkopf, Phillips y Marceau; quienes se han interesado por entender la articulación de las élites globales del poder. En América Latina es posible que los estudios sobre las élites, propiamente regionales, tienen un punto de partida con Lipset, quien inauguró una tradición que han seguido varios autores como Fernando Henrique Cardoso. En la actualidad, por nombrar a algunos, sobresalen los trabajos de Garrido, Solimano, Ossandón y Huneeus en Chile; Castellani y Heredia en Argentina; y Neves en Brasil.

En México, los esfuerzos académicos más sobresalientes relacionados con las élites en el país se encuentran en los trabajos de los estadounidenses Camp y Smith; del alemán Maihold y los nacionales mexicanos Adler, Alejandro, Alonso, De la Torre, Gil, Pérez Lizaur, Salas-Porras y Salazar, entre otros. Camp se sitúa en una interpretación mixta que combina la teoría pluralista (al destacar que en México se enlazan cinco élites: política, económica, militar, intelectual y religiosa) y la teoría del poder (en dichas élites existen redes, influencia, socialización, mentoría y círculos de poder). Smith se concentra en la élite política procedente de la Revolución Mexicana, pero además concluye

en la asunción de una élite económica separada de aquélla. Su visión puede ser calificada como intermedia entre el pluralismo y el unitarismo de élite. En los investigadores mexicanos predomina un análisis pluralista de élites con poder, que han sido configuradas después de los efectos de la globalización y las prácticas económicas neoliberales en el país.

Los estudios sobre los empresarios y la política han tenido una mayor proyección científica. Al respecto, se distinguen los análisis y textos de Alba, Briz, Cokelet, Cordero, Luna, Puga, Rodríguez, Santín, Tirado y Valdés. Desde diferentes perspectivas, el conjunto de estos autores describe la participación de la iniciativa privada y los empresarios (nacionales y/o regionales) en la política, las exigencias por la democratización del país que algunos encabezaron, la intención de unos cuantos por contender a puestos de elección popular, la atracción a congregarse en cámaras o gremios empresariales, la relación con los distintos gobiernos, su proclividad a posiciones de la derecha política y la visibilidad mediática que han conseguido a partir de la década de los ochenta del siglo pasado. Aun con ello, difícilmente se avizoran trabajos que traten de establecer la confluencia o los puntos de intersección entre el periplo histórico de los grandes empresarios y otros actores cimeros y la configuración de una élite económica nacional. Aquí se repara en un primer problema para la investigación.

Un segundo inconveniente gravita en el hecho que las teorías analizadas sobre élite o élites están generalmente ensambladas para países con altos niveles de industrialización o desarrollo capitalista y con instituciones políticas y económicas con un mayor grado de madurez; para sociedades que han alcanzado mejores rasgos de pluralidad política e instituciones democráticas más resistentes; y con una discusión académica más fortalecida sobre el progreso histórico de formación de sus grupos de poder. Esto es, en países de menor desarrollo de industrialización es complejo distinguir, acorde con la estructura y trayectoria del Estado capitalista, teorías propias relacionadas con las élites locales o ajustadas a sus singulares realidades.

Por ejemplo, en la década de los sesenta el sociólogo británico Thomas Bottomore argüía que en los países subdesarrollados no se preguntaba cómo demostrar que el destino de la política está siempre

## Introducción

en manos de una élite, ni se deseaba denunciar el poder de las élites irresponsables, o negar que ellas existan, sino establecer de qué modo es ejercido, o cómo podría ser ejercido, el poder o la influencia que ciertas élites poseen para acelerar o frenar el desarrollo de una sociedad determinada (Gallino, 1995: 360-361). Por esos años, al igual, la teoría de la dependencia, en boga en América Latina, suponía que las limitaciones de las élites de los “países atrasados” provenían de factores externos e internos; por un lado, la dependencia hacia el capital y las élites transnacionales y, por el otro, a la necesidad de obtener apoyo de la población con el fin de hacer avanzar los proyectos de desarrollo nacional (Salas-Porras, 2017: 17). Esta característica imprimía, a la vez, la presunción que las élites latinoamericanas fuesen “oligárquicas por naturaleza”, por lo cual incurrían repetidamente en comportamientos excluyentes y autoritarios (Valdés, 1997: 25).

En las dos paráfrasis enunciadas prevalece la concepción de élites dependientes, oligárquicas y desde su función o responsabilidad con el desarrollo local. No se va más allá de ello y no existe una clara distinción entre una élite gobernante y otra meramente económica. Con el tiempo, y específicamente en el curso del siglo XXI, no se asientan conclusiones significativas en la interpretación de las élites latinoamericanas desde una mirada taxativa y más apegada a los entornos históricos locales. Ambos problemas alusivos revelan, al menos, cuatro retos de importancia para esta investigación: i) arrogarse de las teorías disponibles aquellos preceptos útiles para intentar establecer un concepto propio de élite económica; ii) emprender un recorrido histórico para tener elementos suficientes de análisis sobre el proceso de construcción y consumación de una particular élite económica en México; iii) indicar una mixtura de condicionantes (internas y externas) que han favorecido la conformación de la élite económica mexicana y iv) responder a lo subsecuente: ¿quién pertenece a la élite económica mexicana? y ¿cuáles son sus características privativas que la hacen única en el mundo?

En 1956 el sociólogo estadounidense C. Wright Mills (2013: 126) afirmaba que si queríamos comprender a los muy ricos teníamos que conocer primero la estructura política y económica de la nación en la que llegaron a ser muy ricos; en otras palabras, sostenía, “ningún tipo

de hombre habría acumulado las grandes fortunas si no se hubieran dado determinadas condiciones de naturaleza económica, material y política". Por lo mismo, la solidez de la riqueza de unas cuantas familias estadounidenses se debía, precisamente, al tipo especial de industrialización que había tenido lugar en su país hasta la segunda mitad del siglo XX (Mills, 2013: 126).

Lo anterior viene a cuento no sólo para tratar de dar sentido a la relevancia que denota entender las disposiciones políticas, económicas y sociales endógenas que han favorecido la consumación de las amplias riquezas en México (contraria a las extendidas versiones que, al pretender justificar el orden social prevaleciente, sostienen que las mismas sólo obedecen a méritos individuales), sino también para ponderar en aquellos determinantes históricos exógenos que han prefigurado la consolidación de una élite económica nacional en concreto. Esto significa que la presente investigación no busca en sí misma hacer mención de aquellos que ostentan las grandes fortunas y el ambiente local y global que lo hicieron factible, de contrario, pretende dar continuidad al estudio sobre el arraigo de los grupos elitarios (en este caso el económico) y la distribución del poder en el país, cuya importancia ha sido un fenómeno de atención por mucho tiempo en las Ciencias Sociales y que durante el siglo XX fue motivo de amplias controversias teóricas, principalmente en Estados Unidos y Europa.

Como una investigación metodológicamente de carácter histórico-descriptivo-comparativo; el presente trabajo se divide en tres secciones. La primera está dispuesta para ofrecer una discusión detallada del marco teórico y conceptual alusivo al término polisémico de élite. En el capítulo I se hace una distinción entre los conceptos de clase social y élite, con el interés que ambos, si bien mantienen una condición de inherencia, sean interpretados en su correcta dimensión. Posteriormente, se exponen las características del término de élite según tres corrientes teóricas (no únicas, pero sí más consecuentes). Se pretende descifrar qué es élite desde las ideas expuestas por los clásicos Mosca, Pareto y Michels; para luego concentrarse en el trascendente debate teórico impulsado desde las décadas de los cuarenta y cincuenta del siglo XX, que sitúa dos posiciones antagónicas: el pluralismo y/o funcionalismo (dispersión del poder en élites funcionales y

análisis decisonal) y el unitarismo (concentración del poder en una élite y análisis posicional).

Con base en la argumentación teórica y conceptual previa, el capítulo II es un esfuerzo por construir, de manera ecléctica y poco ortodoxa, una acepción distintiva para élite económica. Se valora y cuestiona que no exista un axioma representativo de élite económica, incluso con la extensa reflexión que han recibido las élites en las Ciencias Sociales. En tal sentido, este apartado acomete, a manera de propuesta académica, delimitar el alcance del concepto de élite, en su enunciación económica, según ciertas singularidades en los ámbitos económico, político, social e internacional.

La segunda sección se distingue por fundamentar la génesis de la élite económica mexicana, que incluye el proceso histórico de su ascenso y expansión y el campo gravitacional en el que se ha desarrollado. El capítulo III irrumpe desde la certidumbre que la élite económica mexicana de la segunda década del siglo XXI es fruto de la historia misma del Estado y de las disposiciones políticas, económicas, sociales, institucionales e internacionales que han tenido lugar, al menos, en el último siglo. Por tanto, este tercer segmento se expone en dos etapas: a) *posrevolucionaria*, que inicia a partir de la promulgación de la Constitución de 1917 y con base en el diseño del Estado mexicano posterior a la Revolución; y b) *neoliberal*, luego de la crisis económica de 1982, la trascendencia de las reformas estructurales y el rediseño del carácter del Estado.

Esta descomposición en dos periodos obedece a las características disímiles del modelo de desarrollo económico del país y a la dinámica que emprendieron el gobierno y la propia élite económica; misma que, al parecer, transita desde una incipiente formación (con un Estado robusto) hasta su madurez en un Estado mayormente privatizado (en consonancia con la propuesta de Hibou).

En adición, la revisión histórica de ambas fases comprende detalles de cada uno de los 14 sexenios, en una alegoría al periodo de seis años que se extiende cada Presidencia de la República, que transcurren desde el arranque del gobierno de Lázaro Cárdenas en 1934 a la conclusión del mandato de Peña Nieto en 2018; sostenida por dos justificaciones: i) cada gobierno federal, aun cuando en un 86% procedió del

PRI, tuvo sus propias peculiaridades y motivaciones ideológicas, las cuales detonaron en el tipo de relación entre las élites política y económica; y ii) así descrito, se muestra con mejor nitidez el grado de evolución en el poder financiero y político de esta última y su capacidad de influencia en el modelo de desarrollo del país.

Paralelamente al proceso histórico por el que ha circulado la élite económica en México, el capítulo IV se presenta como un complemento analítico sobre la advertencia recurrente que, en los dos periodos estudiados, la misma también se ha ceñido a la progresión de cuatro cimientos esenciales: desarrollo, democracia, desigualdad y dependencia. Este ejercicio es meramente una propuesta académica con la avidez de ofrecer una interpretación adicional, con base en la creencia que estos grandes principios del ambiente económico, político, social e internacional han tenido un efecto directo en la fisonomía de la élite económica mexicana.

Para cerrar, la tercera sección proyecta dibujar el rostro de la élite económica mexicana de la segunda década del siglo XXI. Compuesta sólo por el capítulo V, ésta se distingue por la construcción de una serie de variables que condicionan el acceso a la élite económica de México, define el número de sus integrantes o miembros, perfila sus características sustanciales y concede la posibilidad de emitir juicios comparativos de los grupos de poder económico para las fases pos-revolucionaria y neoliberal.

Por virtud de lo precedentemente narrado, este libro se entrega al público lector como un impulso pertinente para acercarnos un poco a la comprensión de esa fracción minoritaria de individuos que es, como dijese Mills, "todo lo que nosotros no somos".

**PRIMERA PARTE:  
MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

# I

## CLASE SOCIAL Y ÉLITE

El interés de este capítulo se inscribe en atender dos objetivos primordiales: i) realizar una definición breve sobre el término de clase social, con la idea básica de separarlo teórica y metodológicamente del vocablo de élite (comúnmente asociados); y ii) discutir la conceptualización de élite a través de la argumentación de los principales exponentes de tres vertientes de análisis (elitismo clásico, teoría funcional y pluralista y teoría crítica), generalmente aceptadas y preponderantes en el terreno de la sociología y la ciencia política.

### CLASE SOCIAL

Como lo reconoce Scott (2007: 33), la palabra *élite* se ha usado indiscriminadamente para referirse a una amplia variedad de grupos sociales. Por lo mismo, muchos investigadores son proclives a confundirla o utilizarla como sinónimo de clase social; en su generalidad, alta o privilegiada. Sin embargo, el sociólogo británico también afirma que élite y clase social son efecto de fenómenos distintos.

Incorporado como un instrumento de análisis a partir del nacimiento de las sociedades capitalistas, las revoluciones democrático-burguesas del siglo XIX y la formación del proletariado sobre la base de las vicisitudes provocadas por la Revolución Industrial (Bobbio, Matteucci y Pasquino, 2005, vol. 1: 226); el concepto de clase social ha transitado

íntimamente con el de élite y, en su conjunto, han sido piezas cardinales e históricas en la liza académica y teórica de las Ciencias Sociales. Para Alonso (1976: 73), en un nivel analítico y en una aplicación histórica concreta, existe una dialéctica que explica que “en toda clase tiende a aparecer una élite y en el comienzo de toda élite está implícito el germen de una clase”.

Al citar a Baltzell, Waldmann (2018: 50) subraya que “a pesar de que las élites no provienen necesariamente de la clase alta y la pertenencia a tal clase no garantiza su ascenso a posiciones de élite”, “existe una estrecha vinculación” entre las dos”. En tanto que “grupos de clase alta sólo pueden mantener su posición social prominente si sus miembros ocupan una gran proporción de las posiciones sociales claves y mantienen un grado extraordinario de influencia en el proceso de toma de decisiones. De lo contrario se encontrarían expuestos al declive de su posición social” (Waldmann, 2018: 50). O, como lo esboza Garrido (2013: 33), “la conformación de las élites es dado por los patrones de clase social”. De tal suerte, el parentesco conceptual entre clase social y élite implica un ejercicio adecuado y obligado de distinción metódica y teórica.

En un acercamiento inicial y en una acepción realista u orgánica, la clase social es un agregado de personas que “se encuentran en una posición similar en la estructura históricamente determinada de las relaciones políticas y económicas fundamentales de una sociedad o que desempeñan una función análoga en la organización global de la misma” (Gallino, 1995: 158). También, es entendida, en la referencia clásica de Vladímir Lenin, como:

Grandes grupos de personas que se diferencian unas de otras por el lugar que ocupan en un sistema de producción social históricamente determinado, por su relación con los medios de producción, por su papel en la organización social del trabajo y, en consecuencia, por la magnitud de la parte de riqueza social de que disponen y el modo en que la obtienen (citado en Harnecker, 2010: 222-223).

Una clase social, en suma, hace referencia a la mayor o menor importancia que un individuo tiene en el orden social, identificado por el nivel en

## I. Clase social y élite

la producción y distribución de riqueza y género de vida (Serra, 1998, vol. 1: 194).

Del latín *classis*, que en una aproximación primigenia designaba la división del pueblo romano en grupos o concurrencias de personas conforme a su rango político, de riqueza u oficio (Uña y Hernández, 2004: 227); la clase social es, en principio, resultado de las desigualdades sociales sistemáticas y estructuradas (Bobbio *et al.*, 2005, vol. 1: 225), que habrían de explicitarse en el antagonismo clásico entre burguesía y proletariado ampliamente expuesto en la teoría económica y política de Karl H. Marx (1818-1883). Aun cuando en sus escritos no se concibe una definición cabal ni un análisis preceptivo sobre el concepto de clase social; para sus intérpretes, Marx es el primer teórico que realiza un extenso y expreso estudio de las clases, precisamente porque de su teoría, las mismas, podrían descifrarse desde la manifestación del modo de producción y propiedad.

Por ejemplo, el sociólogo marxista Nicos Poulantzas (2005: 12) define a las clases sociales como “conjuntos de agentes sociales determinados *principal*, pero no exclusivamente por su lugar en el *proceso de producción*, es decir, en la esfera económica”. Especifica que para el marxismo “lo económico desempeña en efecto el papel determinante en un modo de producción y en una formación social; pero lo político y la ideología, en suma la superestructura, tienen igualmente un papel muy importante” (Poulantzas, 2005: 13).

Según la discusión marxista, “en una sociedad en el que el modo de producción capitalista domina en estado puro”, las clases sociales se reducirían a dos: la burguesía (o los propietarios de los medios de producción) y el proletariado (aquel que no dispone de medios de producción y sólo vende en el mercado su fuerza de trabajo) (Bobbio *et al.*, 2005, vol. 1: 227). Y, en esencia, lo que caracteriza al marxismo es la importancia que le confiere a la lucha de clases como “motor de la historia” (Alonso, 1976: 56). En otras palabras, para Marx la historia de la humanidad es la historia de la lucha de clases, por lo que la existencia de las mismas está “estrechamente vinculada a fases históricas determinadas del desarrollo de la producción” (Uña y Hernández, 2004: 228).

En esa sintonía, lo básico en el concepto de clases empleado por Marx es la división del trabajo, la cual produce a favor de la burguesía

un excedente de riqueza, control sobre los medios de producción y propiedad privada (Alonso, 1976: 56), cuya condición, en contraposición a la clase trabajadora o proletaria, la sitúa como la clase dominante. Para la corriente desprendida del marxismo, “el dominio no es una abstracción subsistente”, sino que se concretiza en el control de los medios de producción; al tiempo que “se puede usar al Estado como instrumento que tiene vida propia en beneficio de quienes detentan” el poder que ofrece inexcusablemente ese control económico (Alonso, 1976: 57).

Con lo anteriormente expuesto, se advierte a la clase dominante como el grupo social hegemónico que administra el gobierno del Estado y las relaciones de producción, y, simultáneamente, “impone al conjunto de la sociedad sus propias convicciones jurídicas, éticas, estéticas y religiosas; es decir, su propia manera de ver el mundo y la vida” (Borja, 1997, vol. 1: 182).

En su ensayo “Feuerbach. Oposición entre las concepciones materialista e idealista”, escrito en alemán entre 1845 y 1846, Marx y Friedrich Engels (1973, vol. 1: 45) consignan que:

Las ideas de la clase dominante son las ideas dominantes en cada época; o, dicho en otros términos, la clase que ejerce el poder *material* dominante en la sociedad es, al mismo tiempo, su poder *espiritual* dominante... Las ideas dominantes no son otra cosa que la expresión ideal de las relaciones materiales dominantes, las mismas relaciones materiales dominantes concebidas como ideas; por tanto, las relaciones que hacen de una determinada clase la clase dominante, o sea, las ideas de su dominación.

Asociada al término anglicano *ruling class*, para Gallino (1995: 145-146) la clase dominante en determinada sociedad es una clase social que, debido a su ubicación en el sistema económico o político, ejerce un dominio sobre las otras clases (las dominadas), por medio de la organización estatal, la propiedad y/o el control de las fuerzas armadas, los partidos políticos, la producción y los medios de comunicación masiva. El concepto de clase dominante, técnicamente atribuido al marxismo, nos remite, en consecuencia, a una imagen conflictiva de

## I. Clase social y élite

la sociedad. Dicho de otra manera, el concepto de clase dominante, en naturaleza prístina, “establece una relación causal entre la posición ocupada en las relaciones sociales determinantes, el poder y los privilegios que la clase obtiene, y las ideas que justifican, legitiman o refuerzan la dominación” (Gallino, 1995: 146).

Sin embargo, en las sociedades modernas difícilmente es posible identificar una sola clase dominante y una sola clase dominada, sino, por el contrario, distintas formaciones económico-sociales que dan origen a estructuras particulares y plurales de clase (Gallino, 1995: 148), de acuerdo con periodos históricos y modos de dominación específicos. Esto, además, ha permitido observar que en la discusión teórica y conceptual se suele asociar la clase dominante con otras referencias como clase dirigente, clase política o clase gobernante; lo cual, irremediablemente, entraña una común asociación o confusión con la noción de élite, cuya diferenciación tratará de clarificarse con mayor puntualidad en párrafos posteriores.

En tanto, como lo sugieren Bobbio *et al.* (2005, vol. 1: 228), si bien la teoría de Marx es el punto de referencia indispensable para determinar el uso del concepto de clase, Maximilian K. E. Weber (1864-1920) ofrece una perspectiva diversa e igualmente relevante. Como lo apunta Borja (1997, vol. 1: 184-185), para Weber “las clases sociales surgen y se plasman en función de la relación de las personas con el mercado”, esto es, la posibilidad de acceso al mismo determina la clase social a la que se pertenece. El mercado, bajo esta apreciación, provoca las exclusiones y otorga las prerrogativas “en función del poder de compra” de los individuos. En otras palabras, “forman parte de una clase social los que tienen la misma situación de mercado”; “los que poseen iguales posibilidades objetivas de acceso a los bienes que allí se venden”.

Al igual que Marx, Weber repara que la clase de los propietarios dispone de ventajas esenciales en la competencia por el acceso a los bienes. No obstante, a contracorriente del primero, para Weber “la propiedad no es la base de la división de la sociedad en clases”, sólo “una fuente de privilegios y discriminaciones en el mercado”. De lo anterior se desprenden dos conclusiones: sólo se puede hablar de clases sociales en sociedades que han desarrollado formas de economía de mercado y las clases sociales sólo son simples agregados sociales que

no necesariamente originan grupos sociales efectivos (Bobbio *et al.*, 2005, vol. 1: 229). También, en contraste con Marx, en Weber no se señala “ninguna relación forzosa entre clase social a la que pertenece una persona y su pensamiento y ubicación políticas” (Borja, 1997, vol. 1: 185).

Expresamente en Weber (1984: 683), las clases no son comunidades en el sentido dado, acaso representan bases posibles de una acción comunitaria. Afirma:

Hablamos de una “clase” cuando: 1) es común a cierto número de hombres un componente causal específico de sus probabilidades de existencia, en tanto que, 2) tal componente esté representado exclusivamente por intereses lucrativos y de posesión de bienes, 3) en las condiciones determinadas por el mercado (de bienes o de trabajo) (“situación de clase”).

En adición, el sociólogo y economista alemán diferencia la “posesión” y la “no posesión” como “categorías fundamentales de todas las situaciones de clase”, las cuales se distinguen “según la especie de bienes susceptibles de producir ganancias o según los productos que puedan ofrecerse en el mercado”. En esa vertiente, la situación de clase significa “la posición ocupada en el mercado” (Weber, 1984: 684).

Finalmente, si bien Weber no define explícitamente a la clase dominante (un término característico del marxismo) ni utiliza el término “élite”, sí desarrolla su teoría sobre los tipos puros de dominación legítima, cuyo fundamento primario puede ser de carácter: *racional* (creencia en la legalidad de ordenaciones estatuidas y de los derechos de mando de los llamados por esas ordenaciones a ejercer la autoridad *legal*), *tradicional* (creencia cotidiana en la santidad de las tradiciones) y *carismático* (entrega extra-cotidiana a la santidad, heroísmo o ejemplaridad de una persona) (Weber, 1984: 172).

Por dominación, Weber (1984: 43) entiende “la probabilidad de encontrar obediencia a un mandato de determinado contenido entre personas dadas” o “la probabilidad de encontrar obediencia dentro de un grupo determinado para mandatos específicos”. En ese sentido, no es, como precisa, “toda especie de probabilidad de ejercer poder o influjo sobre otros hombres”. Dicha dominación o autoridad “puede descansar

## I. Clase social y élite

en los más diversos motivos de sumisión: desde la habituación inconsciente hasta los que son considerados puramente racionales con arreglo a fines” (Weber, 1984: 170).

Pondera que “un determinado mínimo de voluntad de obediencia, o sea de interés (externo o interno) en obedecer, es esencial en toda relación auténtica de autoridad”; y afirma que “en lo cotidiano domina la costumbre y con ella intereses materiales, utilitarios, tanto en ésta como en cualquier otra relación”. Sin embargo, considera que la “costumbre y la situación de intereses no pueden representar los fundamentos en que la dominación confía”, por lo que “normalmente se les añade otro factor: la creencia en la legitimidad” (Weber, 1984: 170).

Consonantes con esta tradición, de acuerdo con Giddens, “muchos sociólogos han empleado el término de clase social para referirse a las distintas posiciones socioeconómicas entre grupos o individuos que producen diferencias en su nivel de riqueza y poder” (citado en Uña y Hernández, 2004: 227). Es decir, en un enfoque más cercano a la “situación de mercado” de Weber, la interpretación de las clases sociales en una sociedad ha tenido una generalización hacia la división en tres niveles de ingreso y posesión de bienes: alto, medio y bajo. Por ello, es usual percibir en los estudios sociales la clásica categorización analítica de clases altas, medias y bajas.

Para un mejor entendimiento de la estructura de clases sociales, Giddens (2000: 366) hace una valoración oportuna:

La posesión de una cantidad de riqueza considerable, especialmente cuando ésta pasa de generación en generación, es la principal característica que distingue a las clases altas de otras clases sociales. La clase media se compone, en líneas generales, de los que tienen empleos de cuello blanco, pero puede dividirse entre clase media alta (como los propietarios de pequeños negocios) y clase media baja (oficinistas, maestros, enfermeros, etc.). La clase obrera está formada por trabajadores de cuello azul o manuales. La *infraclase* se compone de los que viven siempre en la pobreza y sin empleo permanente. La mayoría de los que pertenecen a esta clase procede de minorías étnicas.

Sin embargo, como lo puntualiza el mismo Giddens (2000: 366), en las sociedades actuales “todos estos grupos están sufriendo diversos cambios” como consecuencia de las transformaciones en la estructura ocupacional. Además, en nuestros días, las clases sociales “ya no se componen de monolíticos bloques socioeconómicos, sino en grupos cada vez más reducidos y diferenciados entre sí, con identidades cada vez más precisas y con programas y estilos de vida específicos” (citado en Uña y Hernández, 2004: 229).

En una versión más acorde con las sociedades modernas, Pierre Bourdieu (1998: 104), en su prestigiado libro *La distinction*, explica que:

La clase social no se define por una propiedad (aunque se trate de la más determinante como el volumen y la estructura del capital) ni por una suma de propiedades (propiedades de sexo, de edad, de origen social o étnico —proporción de blancos y negros, por ejemplo, de indígenas y emigrados, etc.—, de ingresos, de nivel de instrucción, etc.) ni mucho menos por una cadena de propiedades ordenadas a partir de una propiedad fundamental (la posición en las relaciones de producción) en una relación de causa a efecto, de condicionante a condicionado, sino por la estructura de las relaciones entre todas las propiedades pertinentes, que confiere su propio valor a cada una de ellas y a los efectos que ejerce sobre las prácticas.

Lo anterior es sustancial, en la medida de que clase social, en su generalidad, confiere una amplia serie de atributos o propiedades diversas, pero que conserva la preeminencia de la alusión a amplios conglomerados de individuos en una sociedad determinada, ordenados por su capacidad de ingreso, riqueza y posesión de bienes materiales; lo cual se distingue, como se alegará en las siguientes líneas, de la idea de élite, cuyo alcance y pertenencia es connaturalmente restrictivo.

### ÉLITE

En atención a la recomendación de Sartori (1995: 41), respecto a la idea de acudir a la raíz etimológica para estar “seguros de empezar sobre fundamentos genuinos”, se conoce que el significado originario

## I. Clase social y élite

de *élite* proviene del griego *áristoi* (los mejores por excelencia; no por nacimiento), con modificaciones en la connotación latina de *eligere* (una opción selectiva) (Sartori, 1995: 185). Referida de la lengua francesa, “femenino de *élit*, antiguo participio de *élire* (elegir), ya en uso en el siglo XII”; la palabra *élite* adquiere desde “el siglo XIV el sentido de elegido, escogido o eminente” (Busino, 2001: 222). Para el siglo XVI “comienza a usarse en relación con grupos sociales, tanto en el lenguaje común como en el culto, con el significado de electo, elegido, ilustre, distinto” (Sola, 1993, vol. 3: 528); y en el XVII fue empleado por “los dueños de negocios para su mercadería de mejor calidad” (Lipset y Solari, 1971: 9).

En otros términos, *élite* como “lo mejor dentro de un grupo social, de una comunidad o entre varios individuos” (Busino, 2001: 222) o respecto a las posiciones de la sociedad que están en la cumbre de las estructuras sociales principales (Lipset y Solari, 1971: 9).

En una descripción básica, en las Ciencias Sociales se ha juzgado el concepto de *élite*, que no ha sido neutro debido a su “fuerte carga política y emocional” (Waldmann, 2007: 9), como “los que ocupan las posiciones dirigentes más elevadas de una sociedad y que, en conjunto, constituyen una minoría activa en la configuración sociocultural, política y económica”; habitualmente coincidente con “las clases dominantes o superiores” (Hillmann, 2005: 267).

Para Gallino (1995: 357):

En sentido amplio, se denomina *élite* un estrato cualquiera de individuos que constituyen una fracción numéricamente restringida de la población total de un sistema social, los cuales poseen en medida marcadamente más elevada que el resto de la población una o más características que ésta valora positivamente.

Así calificado, el término *élite* designa un estrato superior bastante pequeño, compuesto por fracciones de una o más clases sociales capaces de ejercer directamente, por medio de las estructuras de gobierno, o de manera indirecta, mediante varios instrumentos de dominio, un poder político o influencia considerablemente desproporcionada respecto de su consistencia numérica.

Según lo aprecian Mejía y Castro (2009: 11), en términos generales, élite “puede entenderse como una minoría selecta que gobierna sobre la mayoría, en virtud de atributos psicológicos superiores y de su posición privilegiada dentro de la organización social”. Al tiempo que se le describe como “actor estratégico, cuya acción está inscrita en las relaciones de poder”, con “jerarquías sociales” que “se definen en términos de pertenencia o no a la élite”, donde sus miembros ocupan las más altas posiciones en los ámbitos cultural, social, económico, político y militar”; y producen “identidad, símbolos, imaginarios, discursos; en síntesis, cultura”.

Por su parte, de acuerdo con Hartmann (2007: 2), a la élite se le define como “un grupo social que se distingue por sus altos niveles de calificación, capacidad y disposición para lograr algo”; “por su valor o rendimiento particular” o como “grupos que tienen una influencia decisiva en el desarrollo de la sociedad”. Élite es, para Garrido (2013: 32), “un grupo selecto y pequeño de ciudadanos y/u organizaciones que controlan una gran cantidad de poder”. A saber, asume este autor, el concepto de élite se ha utilizado “para analizar a las facciones que controlan o están situadas en la parte superior de las sociedades”; cuya formación es resultado de una evolución a lo largo de la historia. Scott (2007: 33) sostiene que élite es un “grupo que surge a través de la estructuración del poder en relaciones estables y duraderas de dominación”. Y para Waldmann (2007: 23), “élite no es sólo un concepto descriptivo, sino que implica cierta visión de una sociedad”.

En plural, como lo apunta Busino (2001: 222), “la palabra *élites* toma una acepción muy precisa: designa en efecto a las personas que en un sector dado ocupan un rango superior en virtud de su nacimiento, su inteligencia o su riqueza”. Como “aquellas que tienen un control o acceso enormemente desproporcionado sobre un recurso” (Khan, 2012: 362). O, también, como las cataloga Hoffmann-Lange (citado en Valdivieso del Real, 2009: párr. 25), “aquellas personas cuyo poder está institucionalizado, es decir, como expresión de una estructura de poder con una mayor o menor duración determinada”.

Genéricamente, la colección de estos asertos del concepto de élite comprende el fundamento unánime de “minoría selecta”; liderazgo,

## I. Clase social y élite

privilegio y superioridad social, política y/o económica en la estructura jerárquica de la sociedad; la distribución de los recursos; la repercusión medular de dominación y poder; así como “la ventaja del pequeño número”<sup>1</sup>. Esta tendencia presupone, primeramente, la ineludible delimitación o identificación de los actores o individuos que integran la élite (o son parte de esa minoría) y, por consiguiente, la composición de la sociedad y sus particularidades específicas (estructurales, coyunturales e históricas) que lo hicieron posible. Además, como se puede apreciar, la caracterización de la élite, en una amplia variedad de autores, es una mezcla de conceptos y categorías de diversas disciplinas sociales y corrientes teóricas.

Esta multiplicidad analítica, como lo destaca Sola (1993, vol. 3: 527), conduce a valorar el estudio de la élite (o de las élites en plural) por dos dimensiones principales: una sociológica y otra más propiamente política. Subraya:

En la tradición sociológica, el estudio de la minoría, que posee una o más características que el resto de la población evalúa positivamente, cae dentro de la teoría de la estratificación social de un sistema estructural-funcionalista. Tiene como objeto la heterogeneidad y diferenciación social estrechamente vinculada a los procesos de selección social y al concepto de capacidades naturales.

En la tradición política, en la que se utiliza específicamente la expresión “élite del poder”<sup>2</sup>, el objeto de la investigación coincide con la distribución del poder político definido como la posibilidad de tomar e imponer, incluso con el recurso o uso de la fuerza, decisiones válidas para todos los miembros de una comunidad.

<sup>1</sup> Una singularidad destacada por Weber (1984: 704) sobre su capacidad de organización y asociación ordenada para la conservación de su posición.

<sup>2</sup> En oposición a la versión de Sola, el concepto o expresión “Élite del Poder” o *The Power Elite*, que popularizó el académico y sociólogo estadounidense Charles Wright Mills en su obra homónima; no es necesariamente única en la tradición política de los estudios de élite. En esta misma dimensión política, siguiendo el parámetro divisorio de Sola, se han desarrollado teorías que cuestionan el carácter unitario de la “élite del poder” y, más bien, expresan una propensión hacia la pluralidad de élites o, particular, pero no exclusivamente, de grupos de poder político y económico que pueden definir sus intereses de manera autónoma y que, en ocasiones, encuentran coincidencias u oposiciones.

Con base en la argumentación de Sola (1993, vol. 3: 527), en una perspectiva sociológica, las élites (en plural) van acompañadas por el adjetivo social y “constituyen una pluralidad más o menos amplia de pequeños grupos identificables con relación a los diferentes tipos de actividad, el grado de concentración de recursos y los índices más altos de habilidades individuales”. En la perspectiva política, “la élite (precisa que en este caso en singular<sup>3</sup>) tiende a ser representada como una categoría de personas más o menos restringida y heterogénea, que generalmente se identifica con la capa superior, es decir, que tiene la mayor parte del poder económico, ideológico y político”.

Para este académico italiano, el término élite, al ser demasiado elástico, conlleva dos sentidos de interpretación: uno apreciativo y otro neutral; con dos alcances: amplio y estrecho. El primer sentido “se deriva de la elección etimológica y se refleja en aquellos académicos que usan la palabra *élite* como sinónimo de eminencia, de valor o habilidad”. El segundo, de referencia más frecuente en la actualidad, es aplicado como un “indicador de un estado de cosas: ocupar las posiciones superiores de una estructura social” (asociado con cualquier tipo de grupo ubicado en “niveles de preeminencia y alta gerencia en las diversas jerarquías sociales y políticas”) (Sola, 1993, vol. 3: 528).

Respecto al alcance, el amplio obedece a “una posición alta y se atribuye a todos aquellos que, de hecho o de derecho, merecida o inmerecidamente, tienen más, cuentan más, obtienen más, pueden más”. Mientras que el estrecho o restringido conduce a “identificar a las élites sólo con la élite del poder, con una minoría que, en virtud de su organización interna y su relativa homogeneidad de composición, observa a sus miembros caracterizados por altos grados de conciencia, consistencia y conspiración” (Sola, 1993, vol. 3: 528).

A manera de síntesis, se percibe que los estudios y teorías sobre élite (o élites, según sea el caso y autor), que han tenido una fecunda presencia en las Ciencias Sociales en periodos específicos desde fines del siglo XIX y mayormente durante el XX, versan por una tradición meramente sociológica o política, de acuerdo con la estimación de

<sup>3</sup> En sintonía con la idea de Mills respecto a una élite unitaria integrada por tres componentes de poder: económico, político y militar.

## I. Clase social y élite

Sola (1993), pero también con combinaciones implícitas entre ambas dimensiones (selección social con concentración de poder), que en ciertos momentos no logran distinguirse o sustraerse una de otra al transitar en varias pistas de análisis.

En este marco, con el propósito de tener una mejor comprensión de los antecedentes de la discusión del término élite y para lograr una representación teórica, analítica y conceptual más precisa, la presente investigación intentará hacer una clasificación de los estudios disponibles (no únicos, pero sí más comunes) sobre las direcciones dispuestas por tres escuelas o teorías preponderantes: a) el elitismo clásico, b) la funcional y pluralista y c) la crítica; con algunos de sus representantes más significativos.

### *Elitismo clásico*

Históricamente, de acuerdo con Hartmann (2007: 2), la significación de élite se desarrolló a partir del siglo XVIII, luego del “grito de guerra” de la burguesía francesa por romper la hegemonía de la aristocracia y el clero; en el que se demandaba anteponer el logro individual sobre los orígenes familiares o de nobleza “como el requisito indispensable para asumir las posiciones de liderazgo en una sociedad” (la semilla de la idea de las élites de valor o de mérito). Sin embargo, para el siglo XIX el término de élite habría experimentado cambios profundos, al servir ahora, en un nuevo escenario social y económico, como la antítesis de masa. O sea, como “un concepto de rechazo y control de la incipiente sociedad de masas y, al mismo tiempo, en un instrumento para relativizar las nuevas tendencias democráticas” (Waldmann, 2007: 10).

Prosigue Hartmann (2007: 2, 5), “las clases medias y la intelectualidad académica de la época estaban profundamente preocupadas por el fenómeno de las masas urbanas, que habían evolucionado como resultado de la explosión demográfica en Europa” e implicaban “el desarrollo de la clase obrera industrial”, cuya secuela central serían los disturbios políticos y los anhelos revolucionarios (del proletariado asociado como la masa), que pondrían en peligro el orden de gobierno. En ese sentido, la dicotomía élite-masa sobresalía como “dos caras de

una misma moneda”: élite como el concepto positivo y masa como el negativo.

En esta coyuntura, el médico y antropólogo francés Gustave Le Bon escribió en 1895 su exitoso libro *Psychologie des Foules* (traducido al inglés como *The Crowd: a Study of the Popular Mind*), en el cual pondera que las demandas de la masa, entendida precisamente como la multitud, aspiraban a la “destrucción de la sociedad”, como existía en ese momento, “a favor de un comunismo primitivo”. La masa, para Le Bon, está más decidida a actuar y es menos capaz de razonar, por lo que es proclive sustancialmente “a la destrucción y no a la creación”. Por ello, las civilizaciones sólo serán concebibles como “el trabajo de una pequeña minoría de inteligencias superiores” (Hartmann, 2007: 7-8)<sup>4</sup>.

Años más tarde, en esa misma tesitura, sobresalen los artículos publicados por José Ortega y Gasset en el diario español *El Sol* a partir de 1926, que posteriormente darían vida al texto *La rebelión de las masas*; en los que sostenía que “las minorías son individuos o grupos de individuos especialmente cualificados”. La masa, o el “hombre medio”, es “el conjunto de personas no especialmente cualificadas”. “Masa es el hombre medio. De este modo se convierte lo que era meramente cantidad —la muchedumbre— en una determinación cualitativa: es la cualidad común, es lo mostrenco social, es el hombre en cuanto no se diferencia de otros hombres, sino que repite en sí un tipo genérico”. Prosigue, “para formar una minoría, sea la que sea, es preciso que antes cada cual se separe de la muchedumbre por razones especiales, relativamente individuales” (Ortega, 2012: 279).

Sugiere que “su coincidencia con los otros que forman la minoría es, pues, secundaria, posterior a haberse cada cual singularizado, y es, por tanto, en buena parte una coincidencia en no coincidir” (Ortega, 2012: 279). Sin embargo, el filósofo español puntualiza que “la división en masas y minorías excelentes no es una división en clases sociales, sino en clases de hombres, y no puede coincidir con la jerarquización en clases superiores e inferiores”; “en rigor, dentro de cada clase social

<sup>4</sup> Para De Haro (2008: 23), “desde la Grecia clásica hasta nuestros días se teme por el comportamiento irracional, exclusivamente emotivo e igualmente instintivo de las masas y son muchos los que se encomiendan a las minorías selectas (intelectuales, ilustradas, culturales, etc.) por su función rectora en el conjunto de la cultura y la sociedad”.

## I. Clase social y élite

hay masa y minoría auténtica". "La masa es lo que no actúa por sí misma" y "ha venido al mundo para ser dirigida, influida, representada, organizada". Por lo mismo, estima que, al "pretender la masa actuar por sí misma es, pues, rebelarse contra su propio destino" (Ortega, 2012: 280-281, 354). Ambos términos, masa y minoría selecta, como descubre De Haro (2008: 193), "denotan, más que funciones sociales, básicamente cualidades, sensibilidades o actitudes vitales diferentes".

Bajo la influencia de pensadores como Aristóteles y Friedrich Nietzsche<sup>5</sup>, Ortega y Gasset sentencia que las masas, al ser homogéneas e indiferenciadas, "son incapaces de dirigir su propia vida y menos aún pueden pretender regentar de forma soberana la sociedad"; es decir, "son incapaces de regir el orden social". En oposición, las élites o minorías selectas "se componen de individuos superiores sabedores de la importancia de dirigirse en la vida desde la cultura<sup>6</sup> superior o desde un uso ponderado de la razón"; cuya "misión es cumplir una función moral, crítica y formativa". A la par, enfatiza que "la distinción entre minoría selecta/masa es, en cualquier caso, prepolítica" o "anterior a la constitución del poder político" (De Haro, 2008: 27, 31, 52-53).

Para Ortega, cada sociedad se compondrá de individuos (mejores y peores, de la masa o de la minoría selecta), que han de trabajar en una obra común o en un proyecto compartido e ideal-racional de futuro. No obstante, advierte, "cuando la minoría no es ejemplar y la masa no la emula dócilmente se rompe el nexo que convierte un ayuntamiento de hombres en una verdadera sociedad". En su contraparte, "cuando una minoría auténtica ejerce correctamente su función de modelo ejemplar de conducta y la masa se deja influenciar o atraer por esos modelos, la sociedad presenta normalmente un perfil óptimo". Se dice que, como resultado, "el ejemplo cunde" y los "inferiores se perfeccionan en el sentido de los mejores" (De Haro, 2008: 59, 115, 119).

Al mismo tiempo, Ortega y Gasset subraya que:

<sup>5</sup> Con el filósofo alemán coincide en la censura de todo atisbo igualitario entre los hombres de desigual condición y en la afirmación de la "soledad radical como atributo de los espíritus superiores" (De Haro, 2008: 69).

<sup>6</sup> Interpretada por el filósofo español como "cultivo": virtud y sabiduría, labranza de paz.

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

Dentro de una sociedad saludable las clases superiores, si lo son verdaderamente, contarán con una minoría más nutrida y más selecta que las clases inferiores. Pero esto no quiere decir que falte en aquéllas la masa. Precisamente lo que acarrea la decadencia social es que las clases próceres han degenerado (...) en masa vulgar” (De Haro, 2008: 122).

Según De Haro (2008: 170, 200), *La rebelión de las masas* “es una obra de pensamiento social y de crítica cultural”, cuya tesis central es que “el hombre masa rebelde encabeza una sociedad contemporánea racional y éticamente deficitaria que no cuenta con el individuo como persona, sino que deja todo en manos de la masa en su forma de muchedumbre aglomerada y declarada en rebeldía”. En consecuencia, “la masa, y en especial el hombre masa, se rebela contra su propio destino histórico: seguir a los mejores”. En síntesis, la minoría es aquella formada por “los hombres profundos con raíces en el subsuelo de la vida”, y la masa, aquella integrada “por los hombres superficiales”.

En este contexto de discusión y debate, estimulado en cierta medida por argumentos similares a los expuestos previa y posteriormente en las obras de Le Bon y Ortega, respectivamente, es que se inscriben los estudios de Gaetano Mosca, Vilfredo Pareto y Robert Michels, quienes integran lo que se conoce como “autores del elitismo clásico” o de “la teoría del poder social” (Evans, 1995: 236).

Mosca, Pareto y Michels coinciden en una tesis que postula que:

La concentración del poder social en un pequeño grupo de élites dominantes resultaba inevitable en todas las sociedades y no consideraban fiable la idea que propugnaba Carlos Marx de un cambio evolutivo hacia una sociedad sin clases en la que el poder estaría distribuido equitativamente (Evans, 1995: 236).

Referido como el primer teórico en intentar una sociología profunda de las élites (Hartmann, 2007: 8) o en realizar una distinción sistemática entre élite y masa (Dupont y Suárez-Íñiguez, 1988: 63); Mosca (1858-1941) publicó en 1896 su principal obra: *Elementi di Scienza Politica*, que comprende parte de dos trabajos previos editados en 1884

## I. Clase social y élite

y 1887. Como ha sido ampliamente difundido, el cuerpo de su teoría se desprende de la multicitada oración al inicio del segundo capítulo de su obra central titulado *La Classe Politica*<sup>7</sup>:

Entre las tendencias y los hechos constantes que se encuentran en todos los organismos políticos, aparece uno cuya evidencia se le impone fácilmente a todo observador: en todas las sociedades, empezando por las medianamente desarrolladas, que apenas han llegado a los preámbulos de la civilización, hasta las más cultas y fuertes, existen dos clases de personas: la de los gobernantes y la de los gobernados. La primera, que es siempre la menos numerosa, desempeña todas las funciones políticas, monopoliza el poder y disfruta de las ventajas que van unidas a él. En tanto, la segunda, más numerosa, es dirigida y regulada por la primera de una manera más o menos legal, o bien de un modo más o menos arbitrario y violento, y a ella le suministra, cuando menos aparentemente, los medios materiales de subsistencia y los indispensables para la vitalidad del organismo político (Mosca, 1984: 106).

El sociólogo y político italiano desglosa su definición con dos hechos superlativos: a) “en todo organismo político” existe siempre una persona que está por encima de la jerarquía de toda la clase política y dirige el timón del Estado y b) “cualquiera que sea el tipo de organización social, se puede comprobar que la presión proveniente del descontento de la masa de gobernados” ejerce “cierta influencia sobre la dirección de la clase política”. Asimismo, estima que el jefe de Estado no puede gobernar sin el apoyo de una clase dirigente que hiciera cumplir y respetar sus órdenes. Afirma que “si él puede hacer sentir el peso de su poder sobre uno o varios individuos particulares que pertenecen a esta clase, no puede ponerse contra ella en su totalidad o destruirla. Si esto fuese posible se constituiría en otra clase” (Mosca, 1984: 107).

A pesar de que en Mosca aún no se explicita el concepto de élite como tal, sí se alude a un conjunto de principios y elementos que da-

<sup>7</sup> En la versión en inglés se le tradujo como *The Ruling Class*, lo que ha llevado a varios estudiosos a referirse indistintamente como clase gobernante, clase dirigente o clase dominante. En la adaptación al español, la obra de Mosca se conoce literalmente como “La clase política”.

rán forma a dicha noción, al afirmar que “la verdadera superioridad de la clase política, como base para la investigación científica, es la importancia preponderante que su diversa constitución tiene en la determinación del tipo político, y también del grado de civilización de los diferentes pueblos”; y al sugerir que “cuanto más vasta es una comunidad política, tanto menor puede ser la proporción de la minoría gobernante con respecto a la mayoría gobernada, y tanto más difícil le resultará a ésta organizarse para actuar contra aquélla” (Mosca, 1984: 108, 110).

Sostiene que las minorías gobernantes “se distinguen de la masa de los gobernados por ciertas cualidades que les otorgan cierta superioridad material e intelectual, y hasta moral, o bien son los herederos de los que poseían estas cualidades”, cuyos requisitos son apreciados y valorados por la sociedad. De la misma manera, Mosca juzga que “en todos los pueblos que han entrado en el estadio agrícola y relativamente civilizado, un hecho constante es que la clase militar corresponde a la clase política y dominante”. Sin embargo, pondera, luego de una transformación social relevante, “la calidad más característica de la clase dominante, más que el valor militar, pasa a ser la riqueza; los gobernantes son los ricos más que los fuertes” (Mosca, 1984: 110, 113, 114). A saber, la riqueza, en las sociedades avanzadas, se constituye en la cuña del poder político (Hartmann, 2007: 10).

Mosca enfatiza que: “la clase gobernante se encuentra restringida a un número dado de familias” y “las clases políticas tienen la tendencia a volverse hereditarias, si no de derecho, al menos de hecho”. Las fuerzas políticas, afirma, “poseen esa cualidad que en física se llama fuerza de inercia” o “la tendencia a permanecer en el punto y en el estado en el que se encuentran” (Mosca, 1984: 120).

Prosigue:

Toda la historia de la humanidad civilizada se resume en la lucha entre la tendencia que tienen los elementos dominantes a monopolizar en forma estable las fuerzas políticas y a transmitirle su posesión a sus hijos en forma hereditaria; y la tendencia no menos fuerte hacia el relevo y cambio de estas fuerzas y la afirmación de fuerzas nuevas, lo que produce un continuo

## I. Clase social y élite

trabajo de endósmosis<sup>8</sup> y exósmosis<sup>9</sup> entre la clase alta y algunas fracciones de las bajas (Mosca, 1984: 126).

Para Bobbio *et al.*, (2005, vol. 1: 520), una de las aportaciones más significativas de Mosca es que no sólo “se limitó a enunciar el principio de que en toda sociedad existe una clase política compuesta por un número restringido de personas”, sino en explicar que su fuerza radica en su organización, entendida como “el conjunto de relaciones interesadas que inducen a los miembros de la clase política a unirse entre sí y a constituirse en grupo homogéneo y solidario contra la clase dirigida más numerosa, pero dividida, desarticulada, dispersa, desunida”. Además de identificar “el aparato o la máquina estatal de que se sirve la clase política como instrumento para la realización de sus propios fines”. De tal suerte, la teoría de la clase política de Mosca suele llamarse también “teoría de la minoría organizada”.

En una descripción detallada, Evans (1995: 237) recoge de Mosca la idea de que las élites son “inevitables”, ya que toda sociedad se caracteriza por la “dictadura de una minoría sobre la mayoría”. Además del enfoque que toda clase dominante desarrolla una “fórmula política”<sup>10</sup> que “mantiene y legitima su dominio sobre el resto de la población”. Por lo mismo, la renovación de las élites “se producirá generalmente de forma hereditaria, pero, de vez en cuando, otra clase se hará con el poder, debido al fracaso y derrumbamiento” (precisamente) de esa “fórmula política”. Por último, de Mosca se rescata el sentido de que “en cada sociedad, la clase que constituye el grupo dominante en términos económicos lo es también como fuerza intelectual” (Evans, 1995: 237).

Pareto (1848-1923), por su parte, es considerado como “quien consagra el uso sistemático de la noción de élite, compuesta por individuos excepcionales, cuyo análisis se logra a partir de algo parecido a una sociología de las aptitudes, lo que equivale a señalar que se trata

<sup>8</sup> Difusión de fuera hacia adentro.

<sup>9</sup> Separación.

<sup>10</sup> Para Evans (1995: 237), el concepto de “fórmula política” tendría mucho en común con el de “hegemonía”, empleado por Marx y Engels en *La ideología alemana* (impreso en 1846), “en el sentido de que las ideas de la clase dominante son las que prevalecen en todos los estadios históricos”.

de un grupo formado por los miembros superiores de una sociedad” (Joignant, 2009: 4). Como lo sugiere Gallino (1995: 357), Pareto abreva de una tradición antigua que sostenía la idea de una clase que, por supremas razones morales o divinas, es “elegida para guiar a un pueblo” (por ejemplo, “los custodios de la Ciudad de Platón, los *brahmines* en el hinduismo antiguo o los científicos y las organizaciones económicas de Saint-Simon”). Es decir, “en un contexto positivo más que normativo”, la “clase elegida no significa otra cosa que aristocracia de mérito, sea religioso, intelectual o moral, del cual dimana un poder, una influencia o autoridad superiores”.

En la misma línea argumentativa, para Sartori (1995: 184) no es casual que Pareto, dadas sus raíces francesas e italianas, eligiera el término latino de élite como “un concepto de la dinámica social centrado en las cualidades necesarias para formar parte de esa clase”. En su obra *Trattato di Sociologia Generale* (publicada en 1916), Pareto subraya que “estas clases (los hombres clasificados según su grado de influjo y de poder político y social; o las denominadas clases superiores) *constituyen una élite*, “una aristocracia” (en el sentido etimológico: *aristos* = el mejor; *krátos* = poder o gobierno). Mientras el equilibrio social es estable, la mayoría de sus miembros componentes parecen estar evidentemente dotados con ciertas cualidades, buenas o malas, que aseguran el poder” (citado en Sartori, 1995: 185).

En suma, para Pareto, como lo sostiene Hartmann (2007: 12), élite es la clase de personas reclutadas de aquellas que alcanzan los más altos niveles de logro (capacidades notables) en su propio campo de actividad social. El tipo de actividad involucrada es irrelevante para él. No obstante, el interés central de Pareto es analizar a las élites “que tienen el poder o que ejercen una influencia significativa en el ejercicio del mismo”, por lo que divide a la élite en dos: una *gobernante* (por aquellos que desempeñan un papel fundamental en el gobierno, directa o indirectamente) y una *no gobernante* (que incluye a los restantes miembros superiores) (Dupont y Suárez-Íñiguez, 1988: 66). Dicho de otra forma, en la *clase selecta de gobierno* y la *clase selecta de no gobierno*. El estrato inferior o *no élite* (la masa; la clase no selecta) estará formada por aquellos que son gobernados y su influencia política es casi nula (Mejía y Castro, 2009: 18).

## I. Clase social y élite

Dicha subdivisión al interior de la élite y, posteriormente, frente a la masa (o *no élite*) obedece a una argumentación previa de Pareto en la que considera que “dado el grado y nivel de influencia y poder político y social, en la mayoría de las sociedades son los mismos individuos quienes ocupan el mismo lugar en las dos jerarquías (en ambas clases selectas)”. Al mismo tiempo que constata el hecho que “quienes ocupan los niveles más altos de riqueza también ocupan los más altos grados de poder”. Lo que significa que, para Pareto, ambas clases selectas son las más ricas; por lo que constituyen una élite, “una aristocracia en el sentido etimológico del término” (Sola, 1993, vol. 3: 531).

De acuerdo con el texto de Evans (1995: 236), Pareto señala que “cualquier área de la actividad humana tiene su propia élite” y que “la experiencia histórica da testimonio de una permanente renovación de las élites y las oligarquías”. En este sentido, para Sartori (1995: 185) el concepto de élite de Pareto “es, primero, cualitativo y se convierte en altimétrico<sup>11</sup> implícitamente”, lo cual proporciona la clave de la categoría de “circulación de las élites”. Lo que se entiende, según el autor italiano, “cuando están unidos los méritos y el poder del equilibrio social es estable; cuando están desunidos, tiene lugar un desequilibrio que produce una circulación: las élites *de facto*, altimétricas, son desplazadas por las capaces, es decir, por las verdaderas élites”.

Continúa Sartori (1995: 185), “si bien cabe afirmar que el concepto de Pareto era meritocrático<sup>12</sup> y altimétrico, *ambas* cosas a la vez; los dos criterios están vinculados en ese orden, y el ganador último, para Pareto, siempre es, en la historia, la élite capaz, no la élite en el poder”. Al respecto, Smith (1981: 10) señala que la idea de la circulación de las élites se debe, según Pareto, a que “el liderazgo social exige una combinación de atributos psicológicos, cuyo abastecimiento debe asegurar constantemente la élite”. Las aristocracias, para Pareto, decaen en número y calidad, por lo que deben acudir a la *no élite* para mejorar a través de la renovación.

<sup>11</sup> En Sartori (2007: 97), lo altimétrico significa que un grupo tiene el control por el simple hecho de estar arriba, sin explicarse las causas por las cuales está ahí.

<sup>12</sup> Lo *meritocrático*, igualmente para Sartori (2007: 97), se relaciona con el hecho de que quien llega a la cima, lo ha logrado porque se le supone cualificado y capaz.

Por el contrario, si se frena la rotación de las élites se corre el riesgo de “la acumulación de elementos superiores en las clases bajas e, inversamente, de elementos inferiores en las clases altas, que significarían una poderosa causa de perturbación del equilibrio social”. Otro elemento emana de la idea que cuando se estanca la prosperidad económica, la circulación también se detiene (Alonso, 1976: 65). No en vano Pareto acuña la frase: “la historia es el cementerio de las aristocracias” (Smith, 1981: 10).

En tanto, para este representante clásico, no existe circulación de élites cuando sólo hay asimilación y cooptación. Por lo que, las élites pueden desaparecer por tres motivos: 1) destrucción biológica (milicias diezmadas en los campos de batalla), 2) cambio de actitudes psicológicas (debilitamiento de los modelos culturales) y 3) la decadencia (papeles y estatus de los individuos dependen en gran medida de su origen social) (Busino, 2001: 223).

De Nicolás Maquiavelo (valorado como el padre del realismo político), Pareto hereda las referencias de leones y zorros para “ilustrar la naturaleza de las estructuras de la élite que gobierna” (Evans, 1995: 236). En polos opuestos, los primeros gobiernan con la propensión a la fuerza para mantener una posición (son enérgicos, estables, íntegros, fríos, poco imaginativos e interesados), mientras que los segundos lo hacen con la idea del consentimiento (son renuentes al uso de la fuerza, inteligentes, astutos, decididos, artísticos e innovadores) (Evans, 1995: 236).

Con base en un análisis de Scott (2007: 28), para Pareto los leones encarnan a las “élites coercitivas”, que controlan el acceso a los medios de violencia y son capaces de obligar a otros a cumplir y obedecer (típicamente las del aparato militar). Por su parte, los zorros representan a las “élites persuasivas”, que usan el control sobre “el acceso a los recursos materiales, especialmente activos financieros e industriales organizados como capital económico para influir en cálculos racionales realizados por otros (incluye a empresarios y financieros en el sector corporativo).

Acorde con Pareto, ambas cualidades son excluyentes y la historia es un proceso en el que han alternado los dos tipos de élites (de leones y zorros), donde se concibe que lo ideal es una sociedad en la

## I. Clase social y élite

que exista un equilibrio. Con ello, ejemplifica el incesante proceso de renovación, alternancia y sustitución de élites que pone de manifiesto la tesis de que “en toda sociedad organizada hay una élite que gobierna” (Evans, 1995: 238). Según los estudios de Pareto sobre la concentración de poder en manos de una élite, se establece una línea de análisis contraria al economicismo marxista (el Estado como un reflejo de las condiciones económicas y la naturaleza de la lucha de clases) y de la concepción pluralista del Estado como coordinador del interés nacional en una sociedad plural (múltiples grupos opuestos que pretenden influir en el proceso decisorio) (Evans, 1995: 237).

Sobresale en Pareto, como lo rescata Osorio (2015: 126), la idea de que es “el mismo sistema social el que produce la distinción dialéctica entre masa y élite, al distribuir desigualmente los recursos o capitales con mayor preferencia para los grupos privilegiados que detentan el poder”. En otras palabras, “la distinción élite y masa siempre permanece, pero la misma es dinámica y constitutiva del orden social; los que se intercambian son los individuos pertenecientes a la élite” (Osorio, 2015: 126).

En una nota aclaratoria, Sartori (1995: 184) explica que:

La diferencia básica entre Mosca y Pareto consiste en que la clase política de Mosca es un concepto político referido al problema de la organización y del ejercicio del poder político; las élites de Pareto son un concepto de la dinámica social (con un alcance mucho mayor) centrado en las cualidades necesarias para formar parte de esa clase (la teoría de los residuos), y en las causas de su origen y decadencia (la teoría de la circulación de las élites).

El último vocero de lo que se ha conocido como el elitismo clásico, Michels (1876-1936), “persigue un enfoque menos integral que el de Mosca y Pareto”, toda vez que no pretende desarrollar una miscelánea de principios universales, sino atender una preocupación concreta de análisis sobre los partidos políticos (Hartmann, 2007: 15) y una tentativa de estudio “de la naturaleza de la organización con respecto a la democracia” (Dupont y Suárez-Íñiguez, 1988: 69).

Según lo resalta Seymour Martin Lipset (en Michels, 1979: 13) en la introducción a la versión en español de la obra *Los partidos políticos*<sup>13</sup>, para Michels “la organización es lo que da origen a la dominación de los elegidos sobre los electores, de los mandatarios sobre los mandantes, de los delegados sobre los *delegadores*<sup>14</sup>. Quien dice organización dice oligarquía”. Al respecto, en un apunte de Bobbio *et al.*, (2005, vol. 1: 520), se estima que Michels puso de relieve en el ámbito de una gran organización” (en este caso un partido de masas) “el mismo fenómeno de la concentración del poder” en un grupo restringido de personas; pero a diferencia del término aristocracia usado por Pareto, para aquél era “oligarquía”, una “connotación evaluativa negativa” con “un carácter degenerativo”.

Bajo ese designio, Michels (1979: 67) afirma que la democracia es inconcebible sin organización, considerada como “el único medio para llevar adelante una voluntad colectiva”. Reanuda: “por estar basada sobre el principio del menor esfuerzo, es decir, sobre la máxima economía posible de energía, la organización es el arma de los débiles en su lucha contra los fuertes”. Sin embargo, toda organización requiere la *conducción experta*. “En consecuencia, el poder de determinación llega a ser considerado como uno de los atributos específicos del liderazgo, y las masas lo pierden gradualmente mientras se concentra sólo en las manos de los líderes” (Michels, 1979: 77).

Con base en el sociólogo alemán, “los líderes, que al principio no eran más que órganos ejecutivos de la voluntad colectiva, se emancipan pronto de la masa y se hacen independientes de su control”. Por todo ello, confirma que “la organización implica la tendencia a la oligarquía” y “en toda organización, ya sea de partido político, de gremio profesional u otra asociación de ese tipo, se manifiesta la tendencia aristocrática con toda claridad” (Michels, 1979: 77).

En esa misma secuencia, Michels (1979: 120) enfatiza:

<sup>13</sup> De acuerdo con Bobbio *et al.* (2005, vol.1: 520), la primera versión del libro de Michels fue escrita en alemán (su idioma natal) y divulgada en 1911. Posteriormente, en 1912, se publicó en italiano bajo el título *La Sociologia del Partito Politico nella Democrazia Moderna*.

<sup>14</sup> En Bobbio *et al.*, (2005, vol. 1: 521) se le refiere como “delegantes”; una traducción más apegada al texto original.

## I. Clase social y élite

Con la aparición del liderazgo profesional, sobreviene una mayor acentuación de las diferencias culturales entre los conductores y los conducidos. Una larga experiencia nos ha demostrado que entre los factores que aseguran el dominio de las minorías sobre las mayorías —el dinero y sus equivalentes (superioridad económica), la tradición y la transmisión hereditaria (superioridad histórica)— debemos reconocer en primer lugar a la instrucción formal de los líderes (llamada superioridad intelectual).

De acuerdo con Evans (1995: 238), en Michels sobresale la máxima de la “Ley de hierro de la oligarquía”, la cual garantiza el dominio de los líderes sobre las bases. Bajo su frase “quien dice organización dice oligarquía”, el autor alemán determina su concepción sobre la naturaleza de las élites y sostiene que la renovación de las mismas se mantiene por la incapacidad de las masas para movilizarse contra los puntos de vista de los líderes. En ese sentido, dicha situación garantiza el sometimiento al capricho de la élite.

Para Lipset (en Michels, 1979: 38):

El concepto de poder, de Michels, reside fundamentalmente en la suposición de que la conducta de todas las minorías dominantes, ya sea en la totalidad de la sociedad o en las organizaciones, debe ser interpretada, en primer lugar, como siguiendo una lógica de autointerés, una explotación de las masas para mantener o extender sus propios privilegios y poder.

En discrepancia con la perspectiva marxista, la cual ratifica que “son las circunstancias económicas y tecnológicas las que condicionan la aparición de las clases, y las élites son subproductos de la división de clases” (Mejía y Castro, 2009: 17); para Hartmann (2007: 18) lo que es común en los tres representantes del elitismo clásico es, “por un lado, la subdivisión fundamental de la sociedad en élite y masas; y, por el otro, el uso de la figura de circulación de las élites” o “el principio respecto que una clase dominante inevitablemente sucede a otra”<sup>15</sup>.

<sup>15</sup> Hartmann (2007: 18) observa que en los tres autores clásicos se exalta la percepción que todas las clases dominantes se esfuerzan por legar el poder a sus descendientes.

Asimismo, en Mosca (clase política), Pareto (clase selecta) y Michels (oligarquía partidista), el poder político es “el elemento indispensable para poseer la condición de élite” y desplegar la rectoría del Estado (Osorio, 2014: 24). Lo anterior, resultante de que sólo la élite, según un principio compartido por los tres, “está en posesión, por regla, de las capacidades materiales, intelectuales y psicológicas requeridas para ejercer el poder; mientras la masa adolece de las mismas” (Hartmann, 2007: 19). Waldmann (2007: 10-11) describe que, en correspondencia con lo anterior, “los clásicos insistieron que la minoría que tiene las riendas del poder político” en cualquier sociedad, “debe su excelencia no sólo a capacidades y virtudes individuales, sino también a su procedencia social”.

### *Teoría funcional y pluralista*

La fórmula de la teoría clásica del elitismo, que se sustenta en la convicción de que un pequeño grupo está destinado a dominar a la gran mayoría, representó para muchos académicos una importante base ideológica para el auge del fascismo<sup>16</sup> en Alemania e Italia y la consecuente Segunda Guerra Mundial (1939-1945) (Hartmann, 2007: 2-3). Entre las cenizas de una Europa devastada, el concepto de élite, como previamente había sido interpretado en su contrastación con la masa o de la superioridad de una “minoría elegida”, fue fuertemente desacreditado y sustituido, como resultado, por una apreciación de “minoría distinguida por ciertas cualidades morales y éticas” (Hartmann, 2007: 3, 22).

En este marco, como lo sugiere Hartmann (2007: 22), el debate sobre los crímenes del fascismo y sus secuelas generales expuso un problema central en la investigación sobre la élite, que consistía, esencialmente, en redefinir el concepto sin recurrir a la “vieja dicotomía clásica” de separación con la masa. La solución fue, al respecto, centrar los enfoques

<sup>16</sup> De acuerdo con Vallès y Martí i Puig (2016: 286-287), el fascismo promovía “una visión del mundo político en la que el individuo se debe a la comunidad nacional y al líder indiscutible que la encarna”. Mientras que “el orden político y social se basa en ciertas jerarquías naturales (p. ej. élite y masa o razas superiores e inferiores) y tiene su pieza esencial en la obediencia inquebrantable a la voluntad del dirigente supremo, capaz de interpretar el destino histórico que corresponde a la comunidad nacional”.

## I. Clase social y élite

teóricos hacia una perspectiva funcional y pluralista. La teoría del elitismo clásico se había concebido en sociedades relativamente homogéneas, lo cual suponía que sus élites formaban parte de un “cuerpo social homogéneo”, que significaba que sus miembros estuviesen unidos por una procedencia social similar, lazos comunes, nexos familiares y una visión y estilo de vida parecidos (Waldmann, 2007: 11).

Sin embargo, de acuerdo con Waldmann (2007: 11), “la industrialización, la creciente división del trabajo y la cada vez mayor diferenciación social”, en suma con la deshonra (legítima o no) del elitismo clásico; implicaron un cambio radical, al incidir en los estudios subsiguientes para el discernimiento, no por características o aptitudes de élite, sino entre una variedad de élites. La pregunta es, en este nuevo escenario, cómo se relacionan ahora los diferentes grupos de élite. En otras palabras, “si hablan un idioma común, son capaces de ponerse de acuerdo, si persiguen objetivos e intereses comunes o si van por distintos caminos y son incapaces de fijar un rumbo común para el desarrollo del país” (Waldmann, 2007: 11).

Desde la sociología, el término de élite se ha asociado con “un sector de la población que se distingue por atributos especiales y que se destaca de la masa”. En tanto que, “los distintivos según los cuales los individuos y estratos sociales son considerados como élite por el juicio de los demás, están sujetos a cambios socio-históricos”. De esta forma, “la creciente importancia de roles y posiciones adquiridos desde el desarrollo de las sociedades burguesas” permitió el ascenso de las “élites funcionales”; denominadas así básicamente por la “ocupación de funciones<sup>17</sup> directivas y de liderazgo” (citado en Ströbele-Gregor, 2007: 107).

Gallino (1995: 359) expone que “la concepción funcional de la élite puede dar origen a tipologías muy diferentes”, según la “rama de actividad” desempeñada (en una alocución a Pareto) “o al atributo o parámetro que se tome en cuenta”. En un patrón que Gallino (1995: 359) retoma de Svalastoga<sup>18</sup>, por ejemplo, se estima que en las sociedades industriales existen, al menos, ocho élites funcionales diferentes:

<sup>17</sup> De latín *functio*, relacionado con la capacidad de actuar o realizar una tarea.

<sup>18</sup> En referencia al sociólogo noruego Kaare Svalastoga.

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

i) *Carismática* (santos, héroes, profetas); ii) *Del Poder* (aquellos que tienen mayor poder e influencia); iii) *De la Riqueza* (los millonarios); iv) *Atributiva* (los nobles, las viejas familias, la aristocracia de la sangre); v) *La Artística* (los artistas y productores más famosos); vi) *La Física* (los campeones del deporte, las modelos, las divas del cine y la televisión); vii) *Del Prestigio* (los que ocupan las posiciones con el mayor prestigio; presumiblemente los cargos más altos del Estado); y viii) *La Escolástica* (aquellos con las mayores credenciales académicas). Una novena élite funcional, para el mismo Svalastoga, puede estar integrada por los “individuos multidimensionales”, es decir, por aquellos que se ubican en más de una élite.

Como lo advierte Hartmann (2007: 3), en la teoría funcionalista no existe una sola élite ni referencias relacionadas con la clase dominante o la minoría de los pocos elegidos frente a la masa; sino que se observan funcionalidades, fracciones o sub-élites, “cuyos miembros se distinguen del resto de la población y se ubican en la posición superior por el lugar que ocupan en los diversos sectores y que ostentan un papel decisivo e influencia en el desarrollo de la sociedad”. El quid del funcionalismo es que los miembros de las diversas élites “han alcanzado esa posición únicamente por su rendimiento individual”. Su conexión con el pluralismo, en adición, procede de la idea que “en las sociedades modernas existe una amplia gama de grupos e individuos que concentran el poder”; o sea, “en lugar de una jerarquía, hay múltiples centros de poder” (Garrido, 2013: 37-38).

Un primer representante del método funcional es Karl Mannheim (1893-1947), quien, en su obra *Man and Society in an Age of Reconstruction*<sup>19</sup>, deduce “la existencia de varios tipos de élite, de la acumulación de grupos de élite y del surgimiento del principio meritocrático como factor clave en la selección de las élites” (Hartmann, 2007: 22). El sociólogo húngaro, en principio, destaca que la posición social es “la ubicación común que les ha caído en suerte a ciertos individuos en la estructura económica y de poder en una sociedad”. Es, por esa razón,

<sup>19</sup> Traducido al español como *El hombre y la sociedad en la época de crisis*, este texto de Mannheim, de origen judío, fue publicado en 1935, años previos a la segunda conflagración mundial. Su sentido e intencionalidad es característico de un momento histórico complejo ante el avance del fascismo en Europa.

## I. Clase social y élite

un término relacionado con “la exposición continuada” de algunas personas a “influencias análogas o a iguales oportunidades y restricciones” (Mejía y Castro, 2009: 25-26).

En adición, Mannheim asienta que la posición de clase “implica cierta *afinidad de intereses* dentro de una sociedad diversificada, que asigna el poder selectivamente y distribuye prerrogativas y oportunidades económicas de un modo desigual”. De tal suerte, prosigue, el hombre se comprende “por su conducta y motivaciones”, las cuales dependen de la orientación del mismo “en una situación dada”. Por todo ello, asiente, “la forma más importante de conducta de posición es aquella que está exclusivamente guiada por los intereses económicos de un individuo”. A decir, “se puede hablar de clase si los *individuos actúan uniformemente* en el proceso de producción de acuerdo con posiciones e intereses análogos” (Mejía y Castro, 2009: 25-26).

En consecuencia, Mannheim distingue tres tipos de élite: a) política y organizacional; b) intelectual y artística; y c) moral y religiosa. La primera incluye los negocios, la administración y la política; cuyos actores son responsables de la integración de las “diversas voliciones”. La tarea de las otras dos consiste en “espiritualizar las energías mentales”, que trasluce “desarrollar la ciencia y la cultura de una nación” (Hartmann, 2007: 23). En una sociedad de masas, “que es básicamente abierta y democrática”<sup>20</sup>, según Mannheim, “se garantiza el crecimiento tanto del número como del tamaño de los grupos de élite; y el tercer criterio de selección, el desempeño, “gradualmente asume el predominio” frente a los de nacimiento y propiedad (Hartmann, 2007: 23). Asimismo, para Mannheim, como lo recupera Camp (2008: 21), las élites se distinguen de las no élites “por su cultura mental, sus puntos de vista y las perspectivas del mundo”.

Clasificado como un exponente de la visión funcional de las élites, Harold D. Lasswell (1902-1978) acentúa la existencia de distintas élites según el tipo de estructura social, lo que marca un desplazamiento interpretativo relevante con los elitistas clásicos (Osorio, 2015:

<sup>20</sup> Con base en Busino (2001: 225), para Mannheim “la existencia de una pluralidad de élites que se contrapesen y que busquen el apoyo de las masas es condición indispensable para el funcionamiento de la democracia”.

114); a pesar de que revela una influencia considerable de Pareto respecto al contraste entre élite y masa (Hartmann, 2007: 24). Pionero en los estudios de la élite en Estados Unidos, en el primer capítulo de uno de sus escritos más aclamados publicado en 1936 *Politics. Who Gets What, When, How*; titulado justamente *Elite*, Lasswell (1951: 295) asevera: "El estudio de la política es el estudio de la influencia y de lo influyente<sup>21</sup>":

Los influyentes son aquellos que obtienen la mayor parte de lo que existe para obtener. Los valores disponibles pueden clasificarse como deferencia, ingreso, seguridad. Los que obtienen la mayor parte de éstos es la élite, el resto es la masa.

Para Lasswell (1951: 299), las "élites pueden compararse en términos de clase y habilidad. Una clase es un mayor grupo social de función, estado y perspectiva similares". En tanto que "las principales formaciones de clase en la reciente política mundial han sido la aristocracia, la plutocracia, la clase media y los trabajadores manuales". El teórico estadounidense concluye que "el destino de una élite se ve profundamente afectado por las formas en que manipula el medio ambiente; es decir, a través del uso de la violencia, bienes, símbolos, prácticas" (Lasswell, 1951: 310). Hartmann (2007: 24) explica que, al respecto, Lasswell es proclive a considerar las condiciones psicológicas requeridas para capturar y mantener posiciones de poder. La élite, para asegurar precisamente el poder, afirma, "debe manipular a las masas con todos los medios a su disposición, incluyendo símbolos, fuerza o bienes materiales".

En esta primera etapa Lasswell es un partidario de la tradición del elitismo clásico, privativamente en su actitud altamente crítica hacia las masas (Hartmann, 2007: 24). Pero su referido texto, con fundamento en Sola (1993, vol. 3: 532), "es una reformulación real de las tesis propuestas por Pareto". Lasswell "cree que identifica a las élites sobre la base del éxito, en lugar de las habilidades".

<sup>21</sup> Bobbio et al., (2005: 522) lo traducen como: "El estudio de la política es el estudio de la influencia y de los que la ejercen".

## I. Clase social y élite

No obstante, años más tarde, al escribir *Power and Society*, en colaboración con Abraham Kaplan en 1950, Lasswell articula un nuevo enfoque para el término de élite, al considerar que “está constituida por los que tienen el mayor poder en una sociedad; de la élite media, integrada por los que tienen un poder inferior, y de la masa, de los que tienen el poder menor” (Bobbio *et al.*, 2005, vol 1: 522). Sobre ello, discierne diferentes fórmulas de dominio o “diversas formas en que el poder de una sociedad está controlado y es ejercido de acuerdo con los distintos tipos de élite (una élite de funcionarios da origen a la forma de dominio burocrática, de nobles a la aristocracia, de especialistas a la tecnocracia)” (Bobbio *et al.*, 2005, vol. 1: 522).

Si bien su conceptualización no es propiamente funcional, en una segunda etapa Lasswell identifica ciertos grupos de poder como distintos tipos de élite. Junto con Kaplan, Lasswell concibe que las relaciones democráticas de poder serán salvaguardadas no por la existencia de una sola élite, sino por un número de sub-élites competidoras en las diferentes esferas de la sociedad, las cuales se restringirán recíprocamente (Hartmann, 2007: 25).

Por otra parte, a juicio de Sartori (1995: 185), Lasswell utilizó élite “como una categoría general para tratar lo que hemos llegado a denominar después el modelo de la élite gobernante”. El politólogo estadounidense habría, en palabras de Sartori, “adoptado el término, no el concepto, por lo que la connotación cualitativa de la palabra élite desaparece”. Destaca que uno de sus axiomas típicos: “la élite política es la clase de poder superior”, concita una transformación radical del concepto de Pareto. Esto es, “no todos los grupos controladores son, por definición, o por necesidad, minorías de élite (en el sentido primario de Pareto); pueden ser, simplemente, minorías de poder” (en el sentido de Lasswell).

De acuerdo con Sola (1993, vol. 3: 532), una importante contribución de Lasswell es que “coloca en el centro de la política no sólo la posesión de recursos o valores, sino la participación real en el proceso en el que se toman decisiones importantes para la sociedad”. Ello permite “distinguir entre la *élite del poder*, es decir, aquellos que ocupan un lugar destacado en el proceso de toma de decisiones; y *clase dominante*, compuesta por personas que tienen posiciones importantes en

la distribución de valores”. Con este dictamen, Lasswell marca una pauta eximia para discusiones posteriores en los estudios de la élite.

Respecto a la figura de la clase dominante, Lasswell y Kaplan la definen como la compuesta por “aquellos que están representados por individuos que tienen el poder supremo en el cuerpo político, o sea los miembros más potentes y más activos de la élite” (citado en Gallino, 1995: 146). Sin embargo, en divergencia con la concepción marxista, para Lasswell “la clase adquiere la posición dominante en la medida en que los valores que forma (o crea o produce) son sumamente apreciados en el cuerpo político. Estos valores no son necesariamente los económicos” (Gallino, 1995: 147).

Con su libro *Who Governs? Democracy and Power in an American City*, impreso en 1961, el académico estadounidense Robert Alan Dahl (1915-2014) se inscribe en una tradición pluralista y funcional, al concebir la existencia de diferentes grupos de poder y su participación en el ejercicio de la democracia. Contrapuesto al de su connacional Wright Mills, el trabajo de Dahl no sólo es considerado un “manifiesto programático sobre los objetivos principales” de la ciencia política moderna (Boix, 2010: 9), sino que, además, contribuye a fortalecer el proceso de discusión analítica y teórica sobre la conceptualización y caracterización de la élite en una ciudad de Estados Unidos; país que a partir del final de la Segunda Guerra Mundial se habría de constituir en una potencia global emergente.

Dahl (2010: 36) inicia su argumentación desde la crítica a “la idea de que una élite social y económica controla el gobierno”, a pesar de que es una versión “extremadamente persuasiva”. Por lo anterior, Dahl reafirma su convicción de que no es correcto el juicio de que “la concentración del poder en manos de una élite es una consecuencia inevitable de las enormes desigualdades en la distribución de los recursos de influencia: propiedad, renta, estatus social, conocimientos, publicidad o posición focal”; debido a que “estas explicaciones dejan muy poco espacio a lo político” (Dahl, 2010: 36).

A través de un análisis riguroso y pormenorizado sobre el proceso de toma de decisiones a escala local en New Haven, Connecticut; Dahl hace un recuento de la metamorfosis del poder y los cambios estructurales en esa ciudad estadounidense: desde el poder cuasi absoluto

## I. Clase social y élite

de los Patricios (quienes a partir de 1840 perdieron la prerrogativa de que en sus manos se concentrara la condición social y educativa, la riqueza e influencia política) hasta el auge de los empresarios acaudalados (hombres de negocios que “emergieron por su propio esfuerzo” y “que dominaron la vida pública casi sin interrupción a lo largo de más de medio siglo”), la emancipación de los ex-plebeyos (procedentes de familias obreras o de clase media baja, quienes compensaban con su popularidad la falta de riqueza y posición social) y el incremento de la presencia del inmigrante (primero irlandés, luego alemán e italiano y, finalmente, europeo del este) (Dahl, 2010: 45, 59, 64, 85).

Es decir, como lo valora Hartmann (2007: 25), el estudio de Dahl se concentra en identificar el proceso histórico de evolución de una “élite en gran medida homogénea a una pluralidad social y una élite étnicamente mixta” en New Haven. Así, para Dahl (2010: 85), “los inmigrantes y explebeyos habían llevado a cabo una nueva división en los recursos políticos. La popularidad se había separado de la riqueza y de la condición social”. La popularidad significaba votos, los votos cargos y los cargos influencia. “Los explebeyos completaron la transición de la antigua pauta de la oligarquía, basada en desigualdades acumulativas, a nuevas pautas de liderazgo basadas en desigualdades dispersas”.

Motivado en la certidumbre de que “siempre hay que mostrar un apoyo vigoroso y vociferante al credo estadounidense de democracia e igualdad” y que sólo “la participación ciudadana otorga legitimidad y aceptabilidad a las decisiones de los líderes” (Dahl, 2010: 131, 170); el académico norteamericano profundiza que, en un siglo, “un sistema político dominado por un grupo cohesionado de líderes había dado paso a un sistema dominado por muchos grupos diferentes de líderes, cada uno con acceso a distintas combinaciones de recursos políticos. En suma, un sistema pluralista” (Dahl, 2010: 122).

Para Dahl (2010: 289) “los notables sociales y económicos ilustran un problema al que se enfrentan todas las élites. Una élite carece de forma inherente de la ventaja de ser numerosa”. En tanto que, “uno de los recursos políticos más importantes que necesitan las élites de todas partes, particularmente en países con tradiciones legales establecidas, es la legalidad”. Por ejemplo, en Estados Unidos, país al que le atribuye una “tradición de legalidad venerable, fuerte y ampliamente

aceptada”; ningún grupo de personas “ha logrado nunca imponer su voluntad a otros grupos durante un periodo de tiempo significativo sin respaldo de la ley”. Lo que significa que “la legalidad es un recurso político”, que condiciona que “cualquier grupo de personas con un acceso especial a la legalidad es potencialmente influyente respecto a las decisiones gubernamentales” (Dahl, 2010: 289-290).

De acuerdo con los resultados de la investigación del académico estadounidense, “a medida que los cargos se convirtieron en prerrogativas de los explebeyos, las élites sólo pudieron legalizar sus políticas con la conformidad de responsables gubernamentales que no eran miembros de las élites socioeconómicas” (Dahl, 2010: 291).

Enfatiza:

Ciertos responsables gubernamentales cuya autoridad legal es estratégicamente importante para las élites obtienen sus cargos, y con ellos su acceso privilegiado a la legalidad, ganando elecciones. En un sistema en el que las elecciones desempeñan un papel decisivo para proporcionar un acceso correcto a la legalidad, cada élite socioeconómica, que de manera automática es sobrepasada numéricamente en las urnas, tiene que optar entre dos estrategias. O trata de ganar las elecciones rivalizando con las demás élites para agradar a la mayoría de los electores o se apartará de la mayoría del electorado, aunque al mismo tiempo trate de separar, mediante argumentos y alicientes, a los cargos políticos de las mismas mayorías que eligen a los legisladores y a los jefes de los ejecutivos.

Si las políticas preferidas por las élites coinciden con las que agradan al pueblo, no hay ningún problema. Pero si las políticas preferidas por las élites y las que prefiere el pueblo son distintas, ambas estrategias son arriesgadas. Si las élites compiten por el apoyo electoral, tendrán que negociar algunas de las políticas que preferirían y sustituirlas por otras que agraden a la población (Dahl, 2010: 291).

Para Sartori (1995: 188), el “modelo de Dahl es decisivo en todos los debates sobre las configuraciones del poder real de las sociedades políticas”, pues establece “las condiciones probatorias para determinar si una comunidad política está o no controlada por un único grupo de poder coherente, por una élite gobernante”. Bobbio *et al.* (2005, vol. 1:

## I. Clase social y élite

526), por su parte, consideran que el trabajo empírico de Dahl puede clasificarse desde un “método decisional”, luego que “examina el *iter* (del latín = camino) de algunas decisiones sobre problemas particularmente relevantes para la ciudad seleccionada como muestra” y repara en “cuáles son los grupos de interés que prevalecen cada vez”.

Sola (1993, vol. 3: 533) subraya que la estructura de poder dibujada por Dahl en New Haven “configura una multiplicidad de pirámides de poder, una para cada sector de toma de decisiones”. Dicha pluralidad de élites es acentuada por la “heterogeneidad del origen social de sus miembros, por la falta de integración de los diferentes componentes (generalmente en conflicto y competencia interna), por la fluidez absoluta de las posiciones *pro tempore* predominantes y por la responsabilidad continua hacia el cuerpo electoral”.

Smith (1995: 217, 219) cree que la apreciación de Dahl es que “la característica principal del pluralismo es su diversidad y que la complejidad del Estado liberal contemporáneo supone que ningún grupo, clase u organización puede dominar la sociedad”. No obstante, como uno de los principales vicarios del pluralismo, Dahl enfatiza que éste “no significa que todos los ciudadanos estén dentro del proceso político”; por el contrario, “muchos permanecen inactivos y los ingresos, riqueza y recursos políticos no están distribuidos de forma equitativa” (Smith, 1995: 217).

Paralelamente, “el pluralismo observa una separación entre el Estado y la sociedad civil, una diferencia entre el poder político y el económico y una variedad entre los intereses que logran afianzarse en áreas de políticas diferentes” (Smith, 1995: 219). “El poder no es acumulativo y está disperso, por lo que el papel del Estado es regular los conflictos en la sociedad más que dominarla para alcanzar intereses particulares”. En una lógica similar, para Dahl existen “centros de poder múltiples, ninguno de los cuales es completamente soberano”; mientras que el “proceso de formulación de políticas dentro del Estado constituye un intento de mediación entre varios intereses opuestos” (Smith, 1995: 219).

Al tiempo que Dahl domina el debate sobre las élites en Estados Unidos, en Alemania descuella una intensa discusión similar, aunque con matices diferentes. La investigación en este país, luego del trauma histórico que le significó la derrota bélica, se aboca, en principio, a

situar a las élites como producto de la estructura social de clases y, seguidamente, con una actitud crítica hacia los grupos de poder y una visión menos negativa respecto a las masas (Hartmann, 2007: 26). Entre sus más destacados exponentes sobresalen Otto Stammer, Ralf G. Dahrendorf y Hans Peter Dreitzel.

Stammer (1900-1978) arguye que, en una sociedad democrática de masas; las élites surgen, por delegación o competencia, de una variedad de grupos social y políticamente influyentes entre la población, con el propósito de asumir funciones determinadas de autoridad. Estas élites, que tienen un rasgo característico de apertura, incluyen a los principales grupos del aparato estatal, miembros de partidos y asociaciones, así como líderes de grandes corporaciones empresariales y sindicales. El acceso a estas élites y, por lo tanto, su participación en el liderazgo nacional, está abierto “a todos los que pueden” y estén dispuestos a arrogarse y rendir una función particular en la estructura sociopolítica dominante (Hartmann, 2007: 27).

El sociólogo alemán exalta que la capacidad de las élites sólo está garantizada por la competencia vinculada al rendimiento. Es decir, para Stammer, en disensión con la sociedad dominante y cerrada del pasado, el principal estrato ya no es “una clase superior o una aristocracia” ni las élites sólo se componen de grupos privilegiados en términos de familia, propiedad o educación; sino que las mismas emanan del mérito individual (Hartmann, 2007: 27). Rechaza “la idea de una élite de valor” (en su designación de cualidades morales), porque se presta “a toda clase de pretensiones de superioridad natural”; e “insiste en que la selección de los cuadros de élite debe obedecer a criterios puramente funcionales” (Waldmann, 2007: 21).

No obstante, en un análisis sociológico de las élites, es obligatorio, de acuerdo con Stammer, prever que esa capacidad, mérito o rendimiento también deben su explicación a la influencia de los *grupos maternos* (en alusión a los círculos de origen) y a las clases sociales que están detrás de los sujetos integrantes de las élites. En otras palabras, sólo es posible evaluar el ascenso y funciones de las élites en virtud de “su relación con la estructura social general” (Hartmann, 2007: 27).

Por otra parte, Dahrendorf (1929-2009) distingue tres grupos cruciales de liderazgo: la clase alta de prestigio, la clase económica alta

## I. Clase social y élite

y la clase dominante o élite del poder. Su composición puede, aunque no necesariamente, intercalarse (Hartmann, 2007: 28). Con lo anterior, en opinión de Dahrendorf, no existe una clase alta o superior unificada, sino “una multitud de grupos de liderazgo competitivos o funcionales” que se traducen en “élites”. Como lo subraya Hartmann (2007: 28), inicialmente Dahrendorf realizó una distinción de siete élites funcionales que se corresponden con “las grandes órdenes institucionales” de la sociedad: economía, política, educación, religión, cultura, milicia y derecho.

Sin embargo, en estudios posteriores sólo cita cuatro categorías: los titulares de posiciones formales de poder, puestos administrativos formales con poder político, otras responsabilidades con poder político (asociaciones) y otros cargos con influencia política (que comprende a directores de grandes corporaciones o sindicatos). Con lo anterior, Dahrendorf pretende demostrar que las nociones de una élite del poder o clase superior fusionada no reflejan las condiciones de poder en las sociedades modernas. En adición, reafirma, “los altos ingresos no necesariamente aseguran el poder político” y éste, en general, no representa, de juro, alto prestigio (Hartmann, 2007: 28-29).

Para caracterizar a las élites, Dahrendorf despliega un modelo general basado en dos criterios: estatus y estatura social, por un lado; y actitud e intereses políticos, por el otro. Refiere que si una élite muestra un alto grado de homogeneidad social (ya sea por nacimiento, descendencia, educación o posición profesional) se puede considerar como una “élite establecida”. En cambio, si es una élite que carece de puntos en común y no se preocupa por fenómenos reales, sino por “el fenómeno del orden”, es una “élite abstracta”. Respecto a intereses concretos, Dahrendorf clasifica dos posiciones: uniforme, en la cual los intereses e ideas son, en gran medida, consistentes; y multiforme, los intereses e ideas tienden a variar e, incluso, a ser contradictorios (citado por Hartmann, 2007: 29).

De este modelo se derivan cuatro tipos de élite: autoritaria (establecida y uniforme), totalitaria (abstracta y uniforme), liberal (establecida y multiforme) y un tipo no especificado que en su encarnación social es abstracta, pero en su actitud política es multiforme (Hartmann, 2007: 29).

Sobre la conceptualización de clase dominante, Dahrendorf ha sido cuestionado por su inclinación a la idea relativa a que mientras una

clase no ocupe formal y públicamente las posiciones de gobierno no puede llamarse de ningún modo clase dominante (toda vez que es una clase que no ocupa una posición de dominación); con lo que anula la hipótesis respecto que clase dominante se distingue por la clase que ocupa directamente las posiciones de gobierno y aquellas clases en condiciones de ejercer igualmente un cierto grado de dominación de hecho, a pesar de no participar directamente en el gobierno (Gallino, 1995: 148). Autores como Gallino (1995: 148) destacan que ambos componentes en una clase dominante son esenciales “para lograr captar, detrás de las estructuras formales de una forma de gobierno, la distribución real del poder político, económico o ideológico”.

Por su parte, con base en Busino (2001: 225), para Dahrendorf “las sociedades modernas son sociedades conflictivas caracterizadas por enfrentamientos estructurales entre dos grupos rivales. Los grupos cuyos intereses y orientaciones son diferentes, o incluso del todo opuestos, se ven abocados inevitablemente a situaciones de conflicto”. Por ello, “el desafío que justifica el conflicto es el poder, la autoridad, la dominación”. De tal suerte, la teoría de las clases se encuentra fundada en la autoridad; y los conflictos son resultado de la búsqueda del control o la limitación de esa autoridad. Por lo anterior, el estudio de las élites, con Dahrendorf, se reduce al análisis de la autoridad y su distribución en la sociedad”. Bobbio *et al.* (2005, vol. 1: 525) estiman que Dahrendorf actualiza la interpretación elitista de la sociedad, al “proponer sustituir el criterio de la distribución de la propiedad por el de la distribución del poder para explicar la división de la sociedad en grupos opuestos”.

El último de los portavoces más eminentes de la escuela alemana del elitismo funcional, Dreitzel, robustece la premisa que las sociedades industriales democráticas se basan en un aumento continuo de la productividad y el nivel de vida; y que su estructura jerárquica se centra en la calificación relacionada con el rendimiento personal en lugar de la posesión de capital. La suficiencia técnica o la meritocracia, que ha desplazado al capital como factor clave de producción, ha provocado que el antagonismo de clase pierda importancia y que se observe una “multiplicación de élites” (Hartmann, 2007: 29). Para Dreitzel, la élite incorpora a quienes han alcanzado las posiciones de liderazgo

## I. Clase social y élite

que son apreciables por la sociedad, luego de un proceso de selección basado en el talento o logro personal con reconocimiento público.

Lo anterior entraña que en las sociedades democráticas modernas la quintaesencia de la élite tiene sustento en las aptitudes personales en un contexto abierto para todos los ciudadanos. Dreitzel afirma que una “sociedad de élite” no necesariamente supone que todas las posiciones superiores se integren por criterios de idoneidad, pero estima que la sociedad democrática es proclive o tendente a proceder de esa manera.

Sin embargo, para el sociólogo alemán existen dos factores que limitan la meritocracia pura: a) es una utopía en la medida que el éxito y el logro son una condición inevitable para acceder a las élites; y el triunfo personal, que admite la capacidad de hacer valer los propios intereses, está, contrariamente, ligado a interiorizar valores y patrones de comportamiento del grupo al cual se aspira ingresar; y b) muchas posiciones superiores son, en realidad, hereditarias (como la propiedad individual de grandes empresas familiares, los títulos nobiliarios o la pertenencia a grupos terratenientes) (Hartmann, 2007: 30-31).

De regreso a la discusión teórica y analítica en Estados Unidos, Suzanne Keller (1927-2010) es reconocida por la introducción del término “élites estratégicas”, mismas que, en general, son importantes para la sociedad, debido a que sus “juicios, decisiones y actos tienen consecuencias importantes y específicas para la generalidad” (Torres, 1972: 156).

Con su clásica obra *Beyond the Ruling Class: Strategic Elites in Modern Society* de 1963, la socióloga estadounidense argumenta que las élites “son minorías efectivas y responsables a las que se les confía la tarea de alcanzar los objetivos principales de la sociedad y asegurar la continuidad del orden social; las mismas son eficientes en la consecución de su encomienda”. En tal sentido, para Keller (1963: 4-5) las élites son “aquellas fuerzas que apoyan cualquier organización de la sociedad”. En tanto que “la creciente diferenciación interna en la sociedad industrial moderna provoca un aumento apreciable en el número e importancia de las élites, las cuales no pueden describirse adecuadamente con el uso de conceptos antiguos como clase dominante, casta o aristocracia”.

De acuerdo con Keller (1963: 65), las “élites estratégicas han proliferado en el mundo moderno” gracias a cuatro principales procesos sociales: crecimiento de la población, crecimiento de la especialización ocupacional, crecimiento de la organización formal y crecimiento de la diversidad moral. “Con la operación continua de estos cuatro procesos, las distintas élites “se vuelven cada vez más numerosas, más variadas y más autónomas”. En ese sentido, Keller (1963: 82-83) subraya que una sola pirámide jerárquica con una élite en su cima ha sido reemplazada por una multitud de pirámides paralelas y, por lo tanto, de élites.

La académica norteamericana destaca que no es correcto asumir la existencia de una economía todopoderosa de la clase dominante. El poder económico, acota, todavía existe, pero, incluso en una sociedad que adora el mercado (en referencia a su país), es sólo una de las varias fuerzas igualmente importantes. Como ejemplo, sostiene que la élite empresarial, mejor organizada que en el pasado, tiene menos influencia de la que alguna vez tuvo (Keller, 1963: 83). Ello significa que la transición de la *clase dominante* del pasado a las *élites estratégicas* de la sociedad industrial moderna enzarza la coexistencia de varias élites en lugar de una sola. Las élites estratégicas son siempre, por su especialización funcional, más pequeñas, más efímeras, de autoridad más limitada; porque el acceso a las mismas se determina por conocimiento especializado y esfuerzo individual en lugar del nacimiento y la riqueza (Keller, 1963: 57-58).

Con base en el modelo AGIL<sup>22</sup> de su connacional Talcott Parsons, Keller (1963: 96) divide las élites estratégicas en cuatro tipos básicos que proporcionan el vínculo entre el modelo abstracto de sociedad y su realidad: a) élite política (responsable principal de las decisiones sobre los objetivos a perseguir, su significado, momento y lugar; es decir, de alcanzar las metas colectivas); b) élites económica, académica, militar y diplomática (garantes de proporcionar los medios necesarios); c) élite integradora (compuesta por representantes de la Iglesia, la filosofía, la educación y las primeras familias, cuya tarea es formular normas morales y creencias) y d) las élites formadas por artistas,

<sup>22</sup> Según las siglas de los términos anglicanos: *Adaptation, Goal attainment, Latent pattern maintenance, and Integration*. Traducido al español como: adaptación, capacidad para alcanzar metas, latencia e integración.

## I. Clase social y élite

escritores, estrellas de cine y atletas (que se encargan de mantener la moral cotidiana de los ciudadanos).

Los dos primeros tipos de élite son las consideradas por Keller (1963: 98) como “élites externas”, las cuales están mejor organizadas, su éxito depende de la cooperación directa entre un gran número de personas y su desempeño se mide por la eficiencia; los dos últimos como élites internas, mismas que sólo son juzgadas por lo que hacen en público. Inspirada en el esplendor económico y político de los Estados Unidos durante las décadas de los cincuenta y sesenta, Keller estipula que el origen social en la selección y reclutamiento de las élites disminuye en trascendencia frente al valor del logro individual y personal; lo que, en consecuencia, significa que las posiciones de élite no son ocupadas por miembros de una sola clase social. De hecho, estima, la mayoría de las élites está integrada por individuos provenientes de la clase media (Keller, 1963: 205-206).

Para finalizar este enfoque funcional y pluralista se recurre a Giovanni Sartori (1924-2017), que si bien no es propiamente un teórico del elitismo, su trabajo se enfoca en definir a las “minorías controladoras”, por un lado; y al proceso vinculante con la teoría de la democracia, por el otro. En palabras de Sartori (1995: 182), una minoría equivale a una clase de “grupo controlador”. Sin embargo, en este nivel es donde inicia la problematización. Se pregunta: ¿qué es una minoría que controla? y ¿quién pertenece a esa minoría que controla? En respuesta, el politólogo italiano destaca que “la primera interrogante plantea un problema conceptual”; la segunda “un problema empírico”. La tarea conceptual es “definir los grupos controladores teniendo en cuenta sus caracteres e identificarlos, si difieren, mediante distintas etiquetas”. “El problema empírico”, por su parte, “consiste en averiguar si realmente existen grupos controladores y quien controla qué”.

De acuerdo con Sartori (1995: 183-184), y en seguimiento a esta disertación, existen numerosos criterios para distinguir una minoría controladora, pero “dos revisten singular importancia”: el altimétrico (equivalente a un grupo controlador situado en “la cima” de la estructuración vertical de las sociedades) y el criterio del mérito. Sobre el primero, Sartori afirma que “en toda sociedad el poder reside en una clase del poder superior”. Bajo el criterio altimétrico, entonces, el que

está en la cúspide tiene poder (en una pirámide), si y sólo si, no estamos en una estratarquía, lo que significa una configuración del poder sin un vértice (una pirámide desordenada y truncada). A pesar de ello, el criterio altimétrico también puede ser aplicado a una estratarquía si especificamos que cada estrato posee su propia parte superior.

En adición, el autor enuncia a la democracia como una poliarquía electiva (término opuesto a oligarquía o el dominio de la minoría) y la rearticulación de lo que nombra como teoría referencial de las élites. Lo anterior reforzado con dos definiciones: poliarquía selectiva (democracia como un sistema selectivo de minorías elegidas competitivamente) y poliarquía de mérito. Para Sartori (1995: 186-187) es preferible hablar de “modelo de la clase gobernante” sobre el expuesto por Dahl de “modelo de la élite gobernante”, al examinar los alcances de las nociones de poder controlador, liderazgo y gobierno.

Al respecto, destaca que la primera es “la categoría más general, por dos razones: importan las formas y los medios reales del ejercicio del poder, independientemente de su intensidad”. La segunda noción (liderazgo o minorías dirigentes) se aplicaría más específicamente a una clase política, pero su principal indicio semántico es que el mando es entendido en su significado débil, de poca intensidad. Por último, la noción de gobierno definitivamente se aplica a una clase política e implica el uso del poder del aparato del Estado y apunta hacia un significado fuerte del mando, es decir, el tipo más intenso del ejercicio del poder (Sartori, 1995: 187).

Igualmente importante es distinguir, para Sartori, que los usos referidos permiten formular la controversia sobre el modelo de élite (o clase) gobernante: primero, si los grupos de control (minorías de poder) equivalen o no en un contexto dado a un singular o a un plural; segundo, si tales grupos están o no caracterizados por la conciencia grupal, la coherencia y la conspiración; y tercero, si en un contexto dado las minorías de poder pueden ser o no delimitadas con precisión. Subraya el autor que se tendría que hablar de la clase gobernante en singular y, en otro caso, de liderazgo y minorías dirigentes en plural. Mientras que la distinción básica que debe de garantizarse en nuestras investigaciones es la de un gobierno por dominación o gobierno por liderazgo (Sartori, 1995: 187).

## I. Clase social y élite

Para concluir, Sartori advierte que si definimos a la élite, específicamente a las élites políticas, partiendo del poder puro o de bases altimétricas, nos veríamos imposibilitados para examinar la desavenencia entre cualidades de la élite, por un lado; y posiciones de poder, por el otro. Afirma que, como consecuencia de ello, “la investigación sobre élite no acierta a dar con lo que verdaderamente importa, que no es que los poderosos existan, y no sólo si la élite de poder es una o varias, sino finalmente si los poderosos representan élites auténticas o apócrifas” (Sartori, 1995: 219).

En términos generales, la teoría funcional y pluralista versa sobre dos ejes: i) no existe una clase dominante o élite uniforme; lo que prevalece son élites funcionales que compiten en los niveles superiores de los sectores clave de la sociedad y la élite económica no tiene un dominio inequívoco sobre las otras élites; y ii) las élites son accesibles a todos, en vista de que cada puesto o posición se integra bajo el principio de eficacia personal; por lo mismo, las élites son socialmente heterogéneas y sólo el acceso a instituciones de enseñanza superior manifiesta una preponderancia observable en las élites.

Dicha teoría persigue la idea de “mantener el equilibrio del sistema social”, en otras palabras, “que el sistema tienda al equilibrio de la sociedad como un organismo vivo” (de ahí su concepción funcionalista u organicista de la sociedad). Recoge de Pareto el sentido funcional, al definir “una élite de los mejores” basándose principalmente “en las cualidades de los individuos que forman las distintas minorías” (De Haro, 2008: 85). No obstante, entre las críticas a este enfoque destaca que el funcionalismo es de naturaleza relativamente estática, incapaz de identificar cambios en el juego de fuerzas en la sociedad; poco histórico y abstracto, y con un criterio en la estabilidad (Hartmann, 2007: 37-39).

En forma de clausura, Hartmann (2007: 3), en contraste con la clasificación propuesta por Svalastoga, concibe un cierto consenso general en ponderar ocho tipos de élites funcionales:

- i) *Política* (miembros del gobierno federal, gobiernos estatales, comités ejecutivos de los partidos políticos y facciones parlamentarias);
- ii) *Administrativa* (secretarios de Estado, jefes ministeriales y presidentes de autoridades importantes);
- iii) *De los Negocios* (juntas directivas, miembros

de consejos de supervisión de grandes corporaciones, presidentes y vicepresidentes de grandes asociaciones); iv) *Del Poder Judicial* (jueces federales); v) *De los Medios de Comunicación* (propietarios, editores, directores gerentes de los medios importantes); vi) *De la Academia* (presidentes universitarios y directores de los principales institutos de investigación); vii) *Del Ejército* (generales y almirantes) y viii) *De los Sindicatos* (presidentes de gremios y sus diputados en el Congreso).

### *Teoría crítica*

Del lado opuesto a la visión funcional y pluralista, la teoría crítica se cimienta en la concepción de que “las élites particulares no son aquellas con dotaciones superiores o capacidades organizativas, sino simplemente están compuestas por personas con ventajas sociales en las competencias de poder” (Higley, 2008: 1).

“Contra la imagen idílica de Estados Unidos como paraíso del hombre común” (Bobbio *et al.*, 2005, vol. 1: 523), Charles Wright Mills (1916-1962) publicó en 1956 su ahora clásica obra *The Power Elite*, con la que profundiza el debate sobre la concentración y articulación sistemática de las estructuras de poder en su país. En las primeras líneas, Mills define a la élite del poder como aquella:

Minoría poderosa (que) está compuesta de hombres cuyas posiciones les permiten trascender los ambientes habituales de los hombres y las mujeres corrientes; ocupan posiciones desde las cuales sus decisiones tienen consecuencias importantes. El que tomen o no esas decisiones importa menos que el hecho de que ocupen esas posiciones centrales: el que se abstengan de actuar y de tomar decisiones es en sí mismo un acto que muchas veces tiene consecuencias más importantes que las decisiones que adoptan, porque tienen el mando de las jerarquías y organizaciones más importantes de la sociedad moderna: gobiernan las grandes empresas, gobiernan la maquinaria del Estado y exigen sus prerrogativas, dirigen la organización militar, ocupan los puestos de mando de la estructura social en las cuales están centrados ahora los medios efectivos del poder y la riqueza y la celebridad de que gozan (Mills, 2013: 20).

## I. Clase social y élite

En el pináculo de cada uno de los tres dominios ampliados y centralizados se han formado esos círculos superiores que constituyen las élites económica, política y militar. En la cumbre de la economía, entre los ricos corporativos; es decir, entre los grandes accionistas de las grandes compañías anónimas, están los altos jefes ejecutivos; en la cumbre del orden político, los individuos del directorio político; y en la cumbre de la institución militar, la élite de estadistas —soldados agrupados en el Estado Mayor Unificado y en el escalón más alto del ejército— (Mills, 2013: 25).

Como cada uno de esos dominios ha coincidido con los otros, como las decisiones tienden a hacerse totales en sus consecuencias, los principales individuos de cada uno de los tres dominios de poder —los señores de la guerra, los altos jefes de empresas, el directorio político— tienden a unirse, a formar la minoría del poder de los Estados Unidos (Mills, 2013: 25-26).

En una precisión conceptual, Mills (2013: 434) juzga que en la sociedad estadounidense se tienen imágenes confusas sobre la élite, al advertir la repetición coloquial de expresiones como “clase alta, *Big Shot* (gran personaje), militares encumbrados, *Top Brass* (altos mandos), club de los millonarios, los altos y poderosos”, pero no se hace el esfuerzo por formar “una imagen coherente de la élite en conjunto”. Cuestiona que se ha llegado a creer, justamente, que no se trata de “un conjunto”, que no hay una élite, sino muchas, y que no están relacionadas entre sí”. Por ello, Mills toma como genérico el concepto de élite definido en términos de la sociología de la posición institucional y de la estructura social, por encima de otras referencias como “estadísticas de valores seleccionados”, “personas que constituyen una serie de camarillas” o “moralidad de ciertos tipos de personalidad”.

Mills (2013: 26) entiende por poderosos a aquellos que “pueden realizar su voluntad, aunque otros les opongan resistencia”. Como consecuencia, afirma, “nadie puede ser verdaderamente poderoso si no tiene acceso al mando de las grandes instituciones, porque sobre esos medios institucionales de poder es como los verdaderamente poderosos son, desde luego, poderosos”. En tal sentido, “celebridad, riqueza y poder requieren el acceso a las grandes instituciones, ya que las posiciones institucionales que los individuos ocupan determinan

en gran parte sus oportunidades para conseguir y conservar esas valiosas experiencias” (Mills, 2013: 28).

Por lo mismo, para Mills (2013: 36) minoría del poder es:

Los círculos políticos, económicos y militares que, como un conjunto intrincado de camarillas que se trasladan e imbrican, toman parte en las decisiones que por lo menos tienen consecuencias nacionales. En la medida en que se deciden los acontecimientos nacionales, la élite del poder está constituida por quienes los deciden.

En un componente que podría calificarse como crítica al “pluralismo romántico” y que para Bobbio *et al.* (2005, vol. 1: 523,) “hace eco de la teoría *mosquiiana* de las minorías organizadas frente a las mayorías desorganizadas”; Mills (2013: 48) declara que:

La cima del sistema de poder norteamericano está mucho más unificada y es mucho más poderosa; el fondo está mucho más fragmentado y en realidad es mucho más impotente de lo que suelen suponer quienes se dejan confundir por la unidades intermedias de poder, que no expresan la voluntad existente en el fondo ni determinan las decisiones de la cima.

De acuerdo con el sociólogo estadounidense, para comprender a la minoría del poder se tienen que atender tres claves principales:

- I. *La psicología de las diversas élites en sus respectivos ambientes.* Sus miembros son un tipo social análogo y se mezclan fácilmente. Intercambiabilidad de posiciones.
- II. *La estructura y mecanismos de esas jerarquías institucionales.* Compuesto por el directorio político, los grandes accionistas de las grandes empresas y los altos grados militares. El modo en que está formada cada una de las grandes jerarquías y las relaciones que mantiene con las otras determinan en gran parte las relaciones de sus jefes. Si esas jerarquías están diseminadas y desunidas, sus respectivas minorías tienden a estar diseminadas y desunidas; si tienen muchas interconexiones y muchos puntos de intereses coincidentes, sus minorías tienden a formar una

## I. Clase social y élite

agrupación coherente. Coincidencia de intereses estructurales entre esos dominios institucionales.

- III. *La unidad de la minoría del poder no descansa únicamente sobre la analogía psicológica y las relaciones sociales, ni totalmente sobre las coincidencias estructurales de los puestos de mando y de los intereses.* En ocasiones es la unidad de una coordinación más explícita. Intereses diferentes se realizarían más fácilmente si trabajan juntos tanto sistemática como asistemáticamente, y en consecuencia lo han hecho así (acota que no quiere decir que no tengan diferencias o que su realización haya nacido como un plan) (Mills, 2013: 37-38).

Acentúa que “las clases sociales elevadas de todas las poblaciones pequeñas de Estados Unidos no pueden sumarse simplemente para formar una clase alta nacional; ni sus camarillas de poder pueden sumarse para formar la minoría nacional del poder” (Mills, 2013: 66). Al tiempo que “el prestigio es la sombra del dinero y del poder. Donde están éstos, está aquél”. En otras palabras, “los hombres de los altos círculos políticos, económicos y militares son una élite del dinero y el poder”, con un prestigio “por encima de lo corriente” y “por virtud de su posición y mediante sus relaciones deliberadas con el público, se esfuerzan cada vez más por hacer notables sus nombres, aceptables sus acciones y popular su política. Y, con todo eso, tienden a convertirse en celebridades nacionales” (Mills, 2013: 109).

Por otra parte, adscribirse a la idea del “viejo modelo del poder”, que presenta “un equilibrio automático, con sus hipótesis de una pluralidad de grupos independientes y relativamente iguales y opuestos en la sociedad equilibrada” (Mills, 2013: 285); significa, para el académico norteamericano, asegurar como satisfactorio o, incluso, bueno, el *statu quo*; así como inferir la existencia de igualdad de poderes, cuando “la verdad es que lo que constituye el equilibrio honroso de un hombre es a menudo el desequilibrio injusto de otro” (Mills, 2013: 288). Esta teoría del equilibrio, sería para Mills (2013: 288-289), una justificación de los grupos influyentes, los cuales “tienden pronto a proclamar un justo equilibrio de poder y una verdadera armonía de intereses, pues prefieren que su predominio sea constante y pacífico”.

Prosigue con la afirmación que la teoría del equilibrio se funda sobre la “idea moral de una armonía natural de intereses, en relación con los cuales la codicia y la crueldad se concilian con la justicia y el progreso”. Al respecto, cree que al edificarse la estructura de la economía política norteamericana y “mientras se pudo suponer tácitamente que los mercados se extenderían de modo indefinido, la armonía de intereses resultó eficaz como ideología de los grupos dominantes, logrando que sus intereses aparecieran identificados con los intereses de la comunidad en general” (Mills, 2013: 290).

Como efecto de lo anterior, Mills (2013: 309, 311) valora que “sólo en un Estado donde ya reine un buen equilibrio y que cuente con una estructura social igualmente equitativa pueden significar los frenos y los equilibrios una restricción”; sin embargo, hasta ese momento, “no hay poder compensador eficaz contra la coalición de los grandes hombres de negocios –quienes ocupan ahora, como advenedizos políticos, los puestos de mando– y contra los militares influyentes”, cuyos poderes decisivos están “firmemente entretejidos en el Estado”.

Para Mills (2013: 313), la estructura norteamericana del poder se ha construido y modificado en varias etapas históricas y “por medio de cambios institucionales en las posiciones relativas del orden político, económico y militar”. Refiere que desde ese punto de vista, la élite estadounidense del poder, que no transitó por una época feudal, es decir, sólo ha sido una burguesía sin oposición, porque no conoció ninguna nobleza ni aristocracia creada antes de la era capitalista (Mills, 2013: 29-30); ha llegado a una quinta etapa, en la que ha evolucionado “la vieja tendencia de que el gobierno y los negocios se entretejan”. Con el componente adicional que “la clave de la élite poderosa se encuentra” en la incorporación a la misma del “Estado amplio y militar” (Mills, 2013: 319).

Mills (2013: 320) subraya, en ese sentido, la consolidación de un capitalismo estadounidense, en gran medida, militar; y una profundización de la coincidencia de intereses de las necesidades militares, políticas y corporativas. Para él, la élite del poder (cuyo término sintetiza mejor que el de “clase dirigente”<sup>23</sup> la estructura del poder estadounidense) no

<sup>23</sup> En una nota aclaratoria, Mills (2013: 322) afirma que clase dirigente, que otros autores refieren sin distinción como clase dominante, “es una expresión mal entendida”. Aclara, “clase es un término económico; dirigir es término político. Así, la frase *clase dirigente* contiene la teoría de

## I. Clase social y élite

es producto de una conspiración, simplemente “se compone de hombres políticos, económicos y militares”, quienes no están exentos de “cierta tensión: sólo se unen en determinados puntos coincidentes y en ciertas crisis”. No obstante, especifica, “los tres tienen relación con todas las decisiones de amplio alcance” y dependiendo de “las tareas del momento” se determina cuál de los tres es quien gobierna (Mills, 2013: 320-321).

El sociólogo enfatiza que la élite del poder, posible gracias a la sociedad de masas atomizada, se basa en la similitud de origen y visión de los miembros que la integran, en el desarrollo paralelo y coincidencia de intereses, en las relaciones y contactos oficiales e individuales entre éstos, así como en sus afinidades sociales y psicológicas. La misma “no es una aristocracia”, lo que significa que “no es un grupo político dirigente fundado en una nobleza de origen hereditario”; “no tiene base compacta en un pequeño círculo de grandes familias”, pero en su mayoría proviene “de las clases altas, antiguas y nuevas, de la sociedad local” y “del tercio superior en las pirámides de la riqueza y de las profesiones” (Mills, 2013: 323, 337).

Su procedencia es primordialmente urbana, con padres norteamericanos de los sectores profesionales y de negocios; con estudios universitarios, particularmente de la exclusiva conferencia de escuelas de la *Ivy League*<sup>24</sup>; anglosajones de credo protestante en su generalidad, con códigos y normas comunes y “una atracción recíproca entre la fraternidad de los vencedores”. Les favorece una disciplina interna y una comunidad de intereses adyacentes, con una clara “conciencia de clase”, que significa que “sólo se acoge a aquellos hombres aceptados por su propio círculo como representativos de la imagen” que se “tiene de sí mismo” (Mills, 2013: 323, 326, 328).

En un cierre amargo, Mills (2013: 410) concluye su texto con una sentencia lapidaria: “los hombres de los más altos círculos no son hombres representativos; su elevada posición no es fruto de su virtud

---

que una clase económica dirige políticamente”. Y prosigue, “los más altos agentes de cada uno de estos tres sectores disfrutan ahora de un grado visible de autonomía” y “sólo elaboran y aplican las decisiones más importantes con los trámites a menudo intrincados de una coalición”.

<sup>24</sup> Mills hace especial referencia a las universidades de Harvard, Yale y Princeton como integrantes destacados de la *Ivy League*. En la misma se incluye, además, a las universidades Brown, Columbia, Cornell, Pensilvania y Colegio Dartmouth.

moral; su éxito fabuloso no está sólidamente relacionado con sus capacidades”. “No son hombres seleccionados y formados por un servicio civil unido al mundo del saber y de la sensibilidad”.

De acuerdo con Sola (1993, vol. 3: 533), el libro de Mills constituyó “la primera verificación empírica respaldada por un método sociológico apropiado y una extensa documentación” en Estados Unidos, un país que hasta ese momento era valorado por una ideología de “igualitarismo radical” y cuyos estudios previos lo situaban con una estructura de poder amorfa e indiferenciada. En contraposición con Pareto, según Sola, Mills cree que “la composición de una élite no puede definirse en términos del éxito o la capacidad de sus miembros, sino que debe analizarse en el contexto de la estructura económica y social” (Sola, 1993, vol. 3: 533).

En tanto, para Evans (1995: 245-246), lo crucial en Mills es su hipótesis de que el Estado norteamericano, “lejos de ser un árbitro independiente del interés nacional, está en realidad dominado por una red de poder de la élite nacional (*National Elite Power Network*), compuesta por políticos, militares y directores de empresas”, quienes moldean las políticas públicas para que sirvan a sus intereses. Dicha red se aprecia en tres dimensiones de integración: homogeneidad social que acentúa la pertenencia a una misma clase y los orígenes de la posición; consenso respecto a los valores que se centran en el acuerdo reinante entre las élites sobre las reglas del juego e interacción personal entre las élites, tanto informal (por medio de contactos sociales y personales) como formal (a través de la pertenencia a organizaciones comunes).

La presunción de Mills, empero, fue cuestionada por las escuelas pluralista (representada por Dahl) y neo-marxista (liderada por Paul Sweezy, 1910-2004). Para los pluralistas debe hacerse una separación entre una “élite dominante” y un grupo con potencial para el control político, expuesto al fracaso por falta de cohesión interna o consenso y por la diversidad de intereses dentro de la élite. Dahl y sus seguidores cuestionan la existencia de una “alta cohesión interna” de los tres grupos integrantes de la “élite del poder”. Sweezy, por su parte, afirma que las élites militares y políticas dependen de las élites económicas, en particular de la clase capitalista propietaria de la riqueza productiva de la sociedad. Para este teórico, la distinción de las élites separadas

## I. Clase social y élite

y autónomas tenderá a desaparecer, privilegiando la existencia de una sola élite verdaderamente importante en la clase capitalista (Solimano, 2015: 44).

Sobre las críticas al trabajo de Mills, Bobbio *et al.*, (2005, vol. 1: 523-524) resaltan la posición de los *liberals* (pluralistas), quienes niegan la unidad de la élite del poder o que el poder en Estados Unidos esté reunido en un grupo monolítico; y de los *radicals* (marxistas), que, a su vez, sostienen contrariamente que la élite del poder no está organizada en tres sectores, porque “la clase dominante es en definitiva una sola: la de los detentadores del poder económico”.

Para Dahl, en su texto *A Critique of the Ruling Elite Model* de 1958, la hipótesis de la existencia de una élite del poder sólo se puede probar si: a) la élite gobernante es un grupo bien definido; b) existe una muestra suficiente de casos de decisiones fundamentales, en que las preferencias de la hipotética élite estén en oposición con las de los otros grupos; y c) en todos estos casos prevalecen las preferencias de la hipotética élite. Dahl cree que ni el primer ni tercer punto han sido probados empíricamente, por lo que la élite del poder no tiene fundamento científico (citado en Bobbio *et al.*, 2005, vol. 1: 524).

Años más tarde, el también académico estadounidense George William Domhoff, situado en una posición intermedia entre Dahl y Mills, pero más cercano a la teoría crítica; presentó en 1967 su libro *Who Rules America?*, en el que intenta vincular el término “élite del poder” con el de “clase dominante” y no, como se conocía previamente, reemplazar “clase dominante”, en el sentido marxista, por el concepto de élite (Valdivieso del Real, 2009: párr. 22). Domhoff (2003: 9) parte de la noción de clase social definida por el sociólogo Joseph Kahl que dice: “si un gran grupo de familias son aproximadamente iguales unas a otras y claramente distintas de otras familias, las designamos como clase social”.

Lo anterior para situar su análisis desde la demostración de la existencia de “un grupo social observable, diferenciado, cuyos miembros actúan entre sí, con límites más o menos definidos” y con la apreciación que la clase superior estadounidense es una “clase gobernante” (Domhoff, 2003: 7, 9). Bajo la creencia que “clase gobernante” es un término más neutro y que “no se relaciona en modo alguno con el uso

incorrecto” empleado por Pareto de “élites gobernantes”, debido a que el teórico italiano no se ocupa de las “clases socioeconómicas (Domhoff, 2003: 7-8); Domhoff (2003: 11) la define como:

Una clase social superior que posee una parte desproporcionada de la riqueza de la nación, recibe una cantidad desproporcionada del ingreso anual de un país y proporciona un número desproporcionado de sus miembros a las instituciones rectoras y a los grupos que deciden los destinos del país.

Domhoff (2003: 15) coincide con Mills “en definir a la élite del poder como la de aquellos que disponen de una cantidad mayor de poder gracias a las jerarquías institucionales que tienen a sus órdenes”, pero difiere al restringir “el término a personas que ocupan puestos de mando en jerarquías institucionales controladas por miembros de la clase superior norteamericana”. Es decir, para Domhoff, “todo miembro de la élite del poder podrá pertenecer o no a la clase superior. Lo importante es si la institución a la que sirve está o no regida por miembros de dicha clase” (Domhoff, 2003: 17). En otras palabras, “los miembros de la élite del poder pueden ser miembros de la clase superior o no serlo”, pero la élite del poder tiene sus raíces en aquélla y está al servicio de los intereses de sus integrantes (Domhoff, 2003: 205).

En seguimiento a esta argumentación, Domhoff expone que “la élite del poder no controla, sino que, precisamente, influye sobre la rama legislativa del gobierno federal, la mayoría de los gobiernos del Estado y la mayoría de los gobiernos municipales”. Por lo que se sostiene que:

El control de empresas, fundaciones, universidades distinguidas, de la Presidencia, de los poderes judicial y militar y de la CIA<sup>25</sup> califica a la clase superior estadounidense de clase gobernante, especialmente a la luz de la riqueza poseída y del ingreso recibido por miembros de este grupo social exclusivo (Domhoff, 2003: 18).

<sup>25</sup> Siglas alusivas a la Central Intelligence Agency; la principal institución del aparato de inteligencia y seguridad nacional de los Estados Unidos.

## I. Clase social y élite

Domhoff (2003: 20) destaca que “la clase superior” estadounidense no es la misma a la del pasado ni igual a la de otro país, “porque es la única que se formó en el marco de un gobierno representativo y una ideología igualitaria”. La misma, dice, “se hizo nacional en su alcance en la segunda mitad del siglo XIX, coincidiendo con “el auge de la economía nacional de las grandes empresas”. Para el académico estadounidense, si bien la clase superior tiene una abrumadora proporción de la “aristocracia de negocios y financiera”, de igual modo, en su seno existe “una cantidad considerable de especialistas en una gran diversidad de campos” (Domhoff, 2003: 50).

Domhoff (2003: 50-56) sitúa como criterios de pertenencia a la “clase superior” los siguientes: figurar en el *Social Register*<sup>26</sup>; haber asistido a un conjunto selecto de 24 escuelas preparatorias particulares; tener membresía en alguno de los 20 exclusivos “clubes para caballeros”; ser hijo de empresario millonario, director o abogado de una compañía de más de 100 mil dólares de ingresos al año; contraer matrimonio con una persona definida como miembro de la clase superior según los criterios anteriores; tener un familiar directo que esté inscrito en el *Social Register* y ser descendiente de una de las viejas familias mencionadas en *Who Killed Society? o The Proper Bostonians* de Amory<sup>27</sup>.

Para concluir, Domhoff (2003: 207) explica que “una clase superior será una clase más o menos gobernante según el número de decisiones que controle” (lo que para la sociología del liderazgo, con base en el mismo autor, sería de acuerdo con la riqueza que dispone y los individuos que envía a los puestos dominantes). El académico estadounidense mide, además, las disimilitudes entre los métodos de la sociología del liderazgo (Mills) y el de la toma de decisiones (Dahl): “éste último se ocupa de los problemas y trata de estudiar el proceso elaborador de decisiones y su resultado”, mientras que el primero se concentra en “los antecedentes y estudia la composición sociológica del

<sup>26</sup> También referida en la élite del poder de Mills, el *Social Register* es una guía, creada en 1888, que identifica a las familias más destacadas de la sociedad estadounidense, particularmente las de mayor peso económico y social (Domhoff, 2003: 22).

<sup>27</sup> Domhoff (2003: 55) hace la aclaración que “este criterio se basa en el supuesto que Amory es un etnógrafo escrupuloso”.

liderazgo institucional y de los grupos que adoptan las decisiones” (Domhoff, 2003: 207).

Motivado por “la exigencia de aportar una definición más operativa y verificable del concepto de clase dominante”, para Gallino (1995: 147), Domhoff coloca en primer lugar a los privilegios como una “variable definitoria”. Por ello, “ingreso y riqueza se pueden evidentemente medir mejor que el poder o la posición real en las relaciones de producción”. Más aún, según Gallino (1995: 147), al ser estas variables “consecuencia de algo cuantificable, y no de unas inferencias”, “se evita, recurriendo a ellas, el riesgo de llevar a cabo inducciones y deducciones erradas aunque se parta de premisas correctas”.

Sin embargo, Gallino encuentra dos dificultades en el trabajo de Domhoff. Primero, cree que tiene un espacio excesivo la hipótesis que “la clase dominante de las sociedades capitalistas, encontrándose de algún modo entre las manos de una gran riqueza”, comprende a un atento grupo de guardianes, los cuales, “unidos por las circunstancias, intentan controlar para su propia ventaja todas las instituciones capaces de atacar dicha riqueza” Y, segundo, su definición de clase superior presenta “la desventaja de no ser aplicable fuera del contexto capitalista” (Gallino, 1995: 147).

A manera de clausura figurada de la tradición crítica del concepto de élite, se valora que el trabajo teórico de Pierre Félix Bourdieu (1930-2002) es relevante en la medida que tiene lazos indisolubles con el análisis de la élite social, la clase dominante o la clase gobernante. Contrario a Mills, según Hartmann (2007: 46), “Bourdieu se preocupa menos por la forma en que funciona el sistema político que por los mecanismos que reproducen a la clase dominante”. Referido de otra forma, para el sociólogo francés “investigar a la élite o la clase dominante” no es posible “sin dilucidar las condiciones en las que se reproduce”.

Del acervo de conceptos vertidos por Bourdieu, para Mejía y Castro (2009: 109), se puede deducir que “la élite estructura formas de ver y comprender el mundo que nos rodea, además de que es una importante fuente de producción de símbolos, prácticas y valores, gracias a los cuales se representan y orientan sus estrategias”. Continúan con la idea que “en las sociedades modernas, la vida social se reproduce en diversos campos (económico, científico, artístico) que funcionan con

## I. Clase social y élite

marcada autonomía". En tanto que los grupos que intervienen en cada campo luchan por la apropiación del "capital simbólico". En alusión a Bourdieu, aparecen dos elementos fundantes de un campo: "la existencia de un capital común, *capital simbólico* de conocimiento, habilidades y creencias. Y la *lucha por su apropiación*" (Mejía y Castro, 2009: 110).

Para Hartmann (2007: 46-47), en el punto de partida de las reflexiones de Bourdieu se identifican dos propuestas: a) las carreras académicas dependen en gran medida de los antecedentes sociales de los estudiantes; y b) el proceso de cambio económico estructural (evidenciado en el reemplazo de las empresas familiares tradicionales por grandes corporativos) obliga "a la facción dominante de la clase dominante, cuyo poder se extiende al mundo de los negocios, a alterar radicalmente sus estrategias de reproducción"; un cambio que aumenta considerablemente el peso otorgado a los títulos académicos en la ocupación de los primeros puestos.

En un sentido similar a Mills (2013: 87-88), quien asegura que "las escuelas particulares realizan la tarea de seleccionar y preparar a los miembros nuevos del estrato más alto de la nación, de mantener las normas elevadas entre los hijos de las familias que figuran en la cumbre" y de cristalizarse en "una influencia unificadora o una fuerza para la nacionalización de las clases altas"; Bourdieu reafirma que un diploma de la *Grande École* "tiende a convertirse en una condición necesaria, aunque no suficiente, de acceso a las posiciones de poder económico" y "cuanto más grande es la corporación, esto más se aplica" (citado en Hartmann, 2007: 47).

Pese a esto, la escuela o la educación es sólo uno de los mecanismos de las estrategias de reproducción de la clase dominante (un aspecto central en Bourdieu). Otro factor clave, en este escenario, es el *habitus*, el cual "representa la internalización de un tipo determinado de condición social y económica" (Hartmann, 2007: 48). Para Bourdieu el *habitus* es el mediador entre la posición de una persona y su espacio social y estilo de vida. Es un sistema de disposiciones, una postura general y básica que determina la percepción, los sentimientos, los pensamientos y los comportamientos que marcan los límites establecidos para cada individuo según su origen y posición social (citado en Hartmann, 2007: 48).

Al respecto, Bourdieu distingue tres clases sociales principales, según el volumen de capital disponible: clase dominante, pequeña burguesía o clase media y clase popular o baja. Las mismas, posteriormente, se dividirán en varias facciones según la distribución de capital económico y cultural que posean. Cada una tiene su propio *habitus* característico. Por ejemplo, la clase dominante tiene el *habitus* de la “distinción y el gusto legítimo”; la pequeña burguesía “el esfuerzo y la ambición educativa” y la clase popular el de “la necesidad y el gusto popular”. El elemento central del *habitus* de la clase dominante “es su seguridad en sí misma”, la cual es considerada por sus miembros como necesaria y como la materialización de la coincidencia de “es” y “debería” (en Hartmann, 2007: 48).

Concurrentemente, Mills y Bourdieu establecen que no existe “una gran cantidad de sub-élites interdependientes con posiciones iguales”, sino, más bien, una élite del poder única o clase dominante que, a pesar de diferencias internas, está marcada por una fuerte cohesión intrínseca y dominada por la facción dotada de capital económico. Con lo anterior, contradicen la suposición funcionalista del principio meritocrático, que suscribe la idea del acceso abierto a posiciones de élite a todos los grupos sociales. A contracorriente, ambos advierten en la composición de la élite del poder o la clase dominante un poder muy amplio sobre las otras clases o estratos de la sociedad, que se ha construido por cambios o procesos históricos concretos (Hartmann, 2007: 54).

Los sociólogos estadounidense y francés concuerdan en señalar que la base de la élite no es el logro, sino el origen. Sin embargo, la principal diferencia es que Mills parte del supuesto que las acciones de la élite están planeadas de manera precisa y activa, mientras que Bourdieu asume un mecanismo inconsciente (Hörnle, 2008: 5).

En esencia, para Bobbio *et al.*, (2005, vol. 1: 526), una de las características de la teoría crítica o también llamada “teoría de las élites o de la dominación” se relaciona con la evidencia que: a) “en toda sociedad organizada las relaciones entre individuos o entre grupos que la caracterizan son relaciones de desigualdad”; b) la causa principal consiste en una “distribución desigual del poder”; c) “entre las diversas formas de poder, lo determinante es el poder político”; d) “quien detenta

## I. Clase social y élite

el poder siempre es una minoría”; e) los miembros de esa minoría están vinculados entre sí y son solidarios para alternarse el poder; f) los regímenes se diferencian por las formas variadas en que la élite nace, se trasmite y muere; su organización y la manera de ejercer el poder; y, finalmente, g) la diferencia entre élite y no élite (masa), donde la última es más numerosa, desorganizada u organizada por los que tienen el poder o son la clase dominante.

Resumen: en términos concretos, el concepto de élite marca una distancia analítica con el de clase social, al establecerse no por una “situación de mercado” (Weber) o en una dicotomía burgués-proletario (Marx), sino en el principio jerárquico en la estructura o pirámide de poder o dominación (para los elitistas críticos) o de dispersión del liderazgo en grupos o sectores diferenciados de la sociedad (funcional pluralistas). Sin embargo, en una acepción del conjunto de elementos (individuos) con características comunes, en élite se explicita la presencia de diferentes disposiciones de clase, toda vez que se le adhieren adjetivos como “política”, “dominante”, “gobernante”, “dirigente”, “selecta”, “por intereses afines”, “superior” o “de poder superior”.

A saber, la élite no se configura sólo por la capacidad acumulativa de capital, prestigio, estratificación social y/o herencia, que es, en algunos casos, primordial, o inclusive imperiosa; además es la unidad de varios componentes histórico-estructurales en determinada sociedad, que concitan la existencia de una minoría, en uno o varios campos, caracterizada por la posesión de poder político, concentración de recursos, control sobre otros, influencia social y facultad para la toma de decisiones de impacto general en un tiempo indefinido.

## II

# CONSTRUCCIÓN Y DELIMITACIÓN DEL CONCEPTO DE ÉLITE ECONÓMICA

En este segundo capítulo se formula una disquisición más consistente y puntual sobre el concepto de élite en su expresión o derivación económica. De forma introductoria, se admite que la élite económica es una minoría procedente de una evolución histórica y estructural concreta, que goza de la fusión de variados recursos (distintivamente monetarios y los que se desprenden de ello), que tiene control sobre otros actores, una conspicua influencia social, con usufructo de poder político y cuyas decisiones inevitablemente generan impacto en una sociedad específica por un periodo indeterminado. Operacionalmente, autores como Castellani y Heredia (2016: 10) la definen como “un conjunto de posiciones estructurales claves del poder económico que son ocupadas por diversos individuos en cada momento histórico”.

Sin embargo, ambas valoraciones germinales requieren robustecerse y/o madurarse con una fusión de componentes que permitan desarrollar una definición menos ambigua, así como sentar las bases (en una ilación más cercana a Pareto) para delimitar a la población o los individuos susceptibles de valorarse como miembros de la élite económica o que poseen los atributos suficientes para integrarse a la misma. De manera que enunciar a la élite económica precisa, en principio, recurrir a la extensa teorización general sobre élite, ya sea en una interpretación sociológica y/o política (como lo aduce Sola), y elegir las características cardinales para formular un concepto propio y operacional.

Esto implica, necesariamente, adjudicarse ciertas licencias académicas y teóricas con la finalidad de materializar un término que, por su génesis y evolución, puede ser complejo, disperso y maleable. Por ejemplo, en una tradición sociológica, la élite económica bien podría interpretarse como una minoría que exhibe aspectos positivos entre la población y está vinculada a procesos de selección social y capacidades naturales. O, desde la tradición política, como una facción minúscula con la posibilidad de imponer decisiones válidas para todos los miembros de una comunidad (Sola, 1993, vol. 3: 527).

Es decir, el margen que las referencias sobre élite, en singular, nos ofrece la literatura disponible puede ser muy amplio y variado y permite ajustar para élite económica epítomes genéricos como: “una minoría activa en la configuración económica” (Hillmann, 2005), “grupo que tiene una influencia decisiva en el desarrollo de la sociedad” (Hartmann, 2007), “grupo selecto que concentra una gran cantidad de poder” (Garrido, 2013), “grupo que surge a través de la estructuración del poder en relaciones duraderas de dominación” (Scott, 2008) o “aquellos con acceso enormemente desproporcionado sobre un recurso” (Khan, 2012).

Lo mismo sucede si se recurre a la teoría del elitismo clásico. La élite económica se distinguiría por cualidades específicas que “le otorgan cierta superioridad material, intelectual y moral” (un componente de la clase política en Mosca) o por la casta de personas reclutadas que alcanzan los más altos niveles de logro y forman parte del grupo de seres con cualidades eminentes que les aseguran el poder (de acuerdo con Pareto).

No obstante, referirse puntualmente a élite económica conlleva, por otra parte, varios factores relevantes a considerar. En una generalidad teórica y conceptual, a la minoría del poder económico se le ha interpretado como: i) una clase dominante (en una visión marxista), ii) una clase superior o un actor superlativo de una tríada de la élite del poder (teoría crítica) y, contrariamente, iii) un jugador más, con peso significativo, pero no único (teoría funcional-pluralista).

En la primera visión subyace la idea que la burguesía (para no referirnos a élite económica, debido a que no se concibe explícitamente como tal en el lenguaje marxista) es la detentadora de los medios de

## II. Construcción y delimitación del concepto

producción, cuya posición de ventaja la habilita para acceder a cargos gubernamentales y ostentar la hegemonía del poder político del Estado. En el segundo razonamiento, la minoría económicamente poderosa es avistada como un elemento de la clase gobernante que puede dominar aspectos de la vida social y política y dirigir los designios de una comunidad. Referido de otra manera, en ambas apreciaciones se antepone o sustituye, a una eventual élite económica, la categorización de clase dominante, clase superior o élite del poder como administradoras del Estado y partícipes directos y activos del gobierno, lo cual no puede desasociarse a plenitud con el término de élite política —que, en palabras de Alcántara (2015: 19), subsume los elementos de poder, autoridad y liderazgo—.

En otras palabras, difícilmente se puede encontrar, en las teorías marxista o crítica, una separación explícita entre élites económica y política con roles particularmente diferenciados. Incluso se cuestiona la existencia de élites independientes y, más bien, se sostiene la creencia en una yuxtaposición de objetivos de los grupos dominantes de la sociedad que los condensan en una sola élite. Si bien ambas minorías son asociadas a grupos o campos particulares con poder económico o poder político, que en determinado momento pueden diferir, contradecirse o confrontarse; en general, soliviantan una unidad o cohesión de intereses para la administración del Estado y el gobierno.

De tal suerte, en una primera aproximación, se deduce que caracterizar a la élite económica (o sea, separarla como una unidad autónoma de análisis) simbolizaría forzosamente asumir un enfoque teórico cercano al funcionalismo o pluralismo, toda vez que esta línea argumentativa le confiere a la minoría con poder económico una posición soberana respecto al cúmulo de élites o de los otros reductos de liderazgo en una sociedad. Aun cuando la riqueza o centralización de recursos financieros le permite a la élite económica estar por encima de otras élites funcionales en un esquema de jerarquías sociales, que pudiese provocar una mayor preeminencia política o influencia marcada en las decisiones del gobierno o el Estado; ese hecho por sí mismo no la convierte necesariamente en una élite política, clase dirigente o clase gobernante.

Así definido, una élite económica es un actor emancipado y no se puede limitar sólo a referencias fútiles como el grupo de los individuos

de empresa “mejor formados, que han sido capaces de tener éxito en sus negocios y ganar mucho dinero” (Borja, 1997, vol. 1: 510). Todo lo contrario, la misma puede estar catalogada según sus grados de influencia política, su capacidad de intervención en el gobierno, su participación en la toma de decisiones de alcance global o por la consecución de contrapesos posibles, pero, al mismo tiempo, a su renuencia a involucrarse en actividades del Estado o la administración pública, a la intención de circunscribirse sólo a su esfera de interés económico, a la escala de su avenencia interna, al nivel de homogeneidad o heterogeneidad entre sus miembros, a la extensión numérica de sus integrantes y a las condiciones de apertura o clausura para su acceso, según sea el caso y la coyuntura histórica de la sociedad o país del que se trate.

Empero, como se puede apreciar, la concurrencia de varios aspectos de análisis o factores contiguos que se ciñen a la élite económica, distintivo de la complejidad de las sociedades modernas, obliga a definir que la teoría funcional y pluralista, *per se*, no alcanza a ofrecer una interpretación convincente. De este modo, se estima la necesidad de incorporar algunos principios de las otras teorías, en una postura ecléctica y escasamente ortodoxa, que concedan la oportunidad de construir o delimitar un concepto de élite económica propio de esta investigación.

Para ello, se propone dividir este esfuerzo en dos segmentos: el primero, vinculado con la sustracción de los principios medulares previamente referidos en la teorización holística sobre élite a través de un ejercicio deductivo (de lo general a lo particular) y, el segundo, relacionado con definiciones básicas sobre élite económica que han sido elaboradas y expuestas en estudios recientes, algunos emprendidos desde Latinoamérica. Al final se procurará contar con un compendio de ideas y definiciones que nos acercarán a la integración de los elementos constitutivos de élite económica.

### CLASE DOMINANTE

Como representante de una tradición marxista, Ralph Miliband (2013: 24) sostiene que “la clase imperante de la sociedad capitalista es la

## II. Construcción y delimitación del concepto

que posee y controla los medios de producción y, en virtud del poder económico de tal manera detentado, puede utilizar al Estado como instrumento para el dominio de la sociedad”. En oposición a esta versión, el sociólogo británico explica que para los teóricos de la democracia liberal no es admisible hablar “de la existencia de *una* clase capitalista”, toda vez que el poder económico adquirido en una “sociedad capitalista es algo tan difuso, fragmentado y sujeto a competencia”, además de estar sometido a frenos y contrapesos, que es imposible “que se haga valer hegemónicamente *frente* al Estado” y la sociedad (Miliband, 2013: 24).

En una apreciación que calificaría como equivocada e inservible para la comprensión de la realidad, Miliband (2013: 5-6) estima como incorrecto y poco justo el aforismo democrático-pluralista que señala que las élites en las diferentes pirámides del poder económico, social, político, administrativo o profesional “carecen totalmente del grado de cohesión que se necesita para convertirlas en clases dominantes o regentes” y que dicho pluralismo de élites es “una garantía primordial de que el poder en la sociedad estará difundido” en lugar de concentrado. Este sistema se instaura en un régimen que, debido a sus instituciones democráticas, ofrece que “ninguna clase o grupo pueda asegurar su predominio político permanente” (Miliband, 2013: 23).

Este autor, contrariamente, se inclina por comprender que un régimen “democrático burgués” es aquel “donde una clase económicamente dominante manda a través de instituciones democráticas y no mediante una dictadura” (Miliband, 2013: 23). Lo explica al asentir que las sociedades de capitalismo evolucionado tienen “una base económica amplia, compleja, grandemente integrada y tecnológicamente avanzada, en donde a la producción industrial le corresponde, con mucho, la mayor porción de su producto nacional bruto”; y “son sociedades en las que la parte principal de la actividad económica se lleva a cabo con fundamento en la propiedad y el control privados de los medios de tal actividad” (Miliband, 2013: 10).

Si bien reconoce la existencia de un gran número de “empresas pequeñas y medianas de propiedad individual u organizadas en forma de sociedad, que suman millones de unidades económicas” y “afectan el paisaje social y político”; para Miliband (2013: 12-13), en realidad, “el

capitalismo avanzado es sinónimo de empresa gigantesca; y nada de la organización económica “tiene más importancia fundamental que el creciente dominio de sectores clave de la vida industrial, financiera y comercial por un número relativamente pequeño de empresas gigantes y fuertemente conectadas”.

Esta condición, de acuerdo con el pensamiento de Miliband (2013: 17), permite la consolidación de “élites económicas que, gracias a la propiedad y el control, o ambos a la vez, rigen muchos de los más importantes sectores de la vida económica”. Además de que el Estado sea, por mucho, “el cliente principal del sector privado”, por lo que “algunas de las industrias más significativas no podrían sobrevivir” “sin las compras del Estado y sin los créditos, subsidios y beneficios que éste les dispensa” (Miliband, 2013: 10).

En síntesis, el argumento central de Miliband (2013: 40-41) expresa que en las sociedades de capitalismo avanzado se encuentra una clase dominante que, derivado del control de la vida económica, puede influir en decisiones políticas en defensa de sus intereses específicos de clase (Valdivieso del Real, 2009: párr. 23), la cual también se concibe por un reclutamiento para las élites meramente hereditario, con escaso acceso de las clases trabajadoras a las clases media y superior o, parafraseando a Dahrendorf, por un “autorreclutamiento o la invisible mano de la familia”.

Aun cuando Miliband (2013: 48) avizora que existe una pluralidad de élites económicas en las sociedades capitalistas avanzadas, que pueden constituir agrupamientos e intereses distintos y cuya competencia afecta el proceso político; dicho pluralismo “no estorba que las diversas élites de la sociedad capitalista constituyan una clase económica dominante, que posee un grado elevado de cohesión y solidaridad, así como intereses y objetivos comunes que trascienden, sobradamente, sus diferencias y desacuerdos particulares”.

Miliband (2013: 49) es un convencido que esta clase dominante “ejerce un grado mucho mayor de poder e influencia que cualquier otra clase”, “despliega un grado decisivo de poder político” y “su propiedad y control de campos fundamentales de la vida económica” le ratifican “el control de los medios de la toma de decisiones políticas en el particular ambiente político de un capitalismo avanzado”. Pondera que

## II. Construcción y delimitación del concepto

“la vida económica no puede divorciarse de la vida política” y que “el poder económico desigual, de magnitud y carácter de las sociedades capitalistas avanzadas, *produce* por necesidad una desigualdad política más o menos grande, independientemente de lo que pueda decir la constitución”. En tanto, el Estado es “primordial e inevitablemente guardián y protector de los intereses económicos”, cuyo “objetivo y misión reales es asegurar la continuidad de su predominio y no impedirlo” (Miliband, 2013: 255).

En la identificación de la élite económica como clase dominante, para cerrar, es conveniente destacar dos aspectos adicionales a la interpretación de Miliband. Primero, de acuerdo con Alonso (1976: 88), “desde la perspectiva marxista se observa que la burguesía no es un bloque hegemónico, sino que está constituida por las fracciones industrial, comercial y financiera, una de las cuales llega a ser hegemónica en un momento dado del desarrollo”. Es decir, “en la burguesía existe un bloque de hegemonía que se constituye como élite”. Y, segundo, como lo explica Gallino (1995: 146), “es relevante subrayar que en sociedades contemporáneas, cuyas características particulares han provocado la ausencia de una coincidencia explícita entre el poder político y el poder económico, se debe especificar si se trata de una clase política o económicamente dominante, o bien de una clase que resulta dominante en ambas esferas”.

### NOTABLES ECONÓMICOS

Bajo la premisa de que “en las sociedades occidentales” no existen clases o grupos preponderantes, sino “únicamente bloques de intereses que disputan entre sí, y cuya competencia, sancionada y garantizada por el propio Estado, autentica la difusión y el equilibrio del poder, y que ningún interés particular pesará demasiado sobre el Estado” (Miliband, 2013: 5); para la escuela o tradición plural-funcionalista no prevalece una sola élite relacionada con la clase dominante, sino que existen grupos de individuos en una posición superior en determinado sector y distinguidos del resto de la población, con influencia decisiva en el desarrollo de la sociedad.

En ese sentido, la élite económica, como la concurrencia de élites en una comunidad específica, es una más en una órbita de múltiples centros de poder y liderazgo, la cual puede distinguirse, en una simbolización básica, por su riqueza, por ciertos atributos de nobleza y linaje o por su representación meritoria en los negocios y las grandes corporaciones. Para Mannheim, en su caso, la élite económica está dentro del tipo de “élite política y organizacional”, que incluye los negocios, la administración y la política<sup>1</sup>. De acuerdo con Lasswell (1951), la misma es integrada por los “influyentes” o por “aquellos que obtienen la mayor parte de lo que existe por obtener” (en este caso el capital económico) y se circunscriben entre los que tienen el máximo “poder en una sociedad”.

En una línea continua con esta lógica, para los representantes funcionalistas alemanes, la élite económica es: un “grupo social influyente entre la población”, abierto a todos los que pueden ingresar por mérito propio y estén dispuestos a “arrogarse una función determinada en la estructura sociopolítica dominante” (Stammer); un grupo de liderazgo competitivo y funcional, que a pesar de sus altos ingresos no previene para sí el poder político; y muestra un alto grado de homogeneidad para convertirse en una “élite establecida” (Dahrendorf); y un grupo que incorpora a quienes alcanzaron “posiciones de liderazgo apreciables por la sociedad”, a través de un proceso abierto de selección basado en el desempeño o logro personal con reconocimiento público (Dreitzel).

De acuerdo con el esquema utilizado por Keller para referirse a las élites, la económica es una más de “las minorías efectivas y responsables”, que con el tiempo perdió su posición dominante anterior (Hörnle, 2008: 4) y a la que, ulteriormente, se la ha confiado, entre otras, “la tarea de alcanzar objetivos principales de la sociedad” y participar en la continuidad “del orden social”. La élite económica es, así pues, una “élite estratégica” garante de proporcionar los medios necesarios para que la élite política alcance “las metas colectivas”. Forma parte del conjunto de “élites externas”, diferenciadas por su organización, destreza

<sup>1</sup> Sobresale que en la clasificación de los tipos de élite de Mannheim, pese a ser catalogado como funcionalista, aún no se explicita una separación entre élites política y económica.

## II. Construcción y delimitación del concepto

medida por la eficiencia y cuyo éxito estriba de la cooperación directa entre sus miembros. Para Sartori, en cambio, la élite económica es una minoría o grupo controlador que se encuentra en la cima de la estructuración vertical de la sociedad.

Como se observó en párrafos anteriores, Dahl es uno de los principales representantes de la teoría pluralista de las élites. Le confiere a la élite económica, que para él estaría representada por los “notables económicos”, un peso excelso, pero fragmentado en “un sistema dominado por muchos grupos diferentes de líderes, cada uno con acceso a distintas combinaciones de recursos políticos”, particularmente el de la legalidad.

Aun cuando su análisis se concentró en la escala local, la clasificación de quienes podrían ser juzgados como notables económicos de New Haven resulta significativa: director ejecutivo o presidente del consejo de administración de una empresa entre las 50 mayores de la ciudad o de cualquier banco o compañía de servicio público; un individuo con una propiedad valorada en más de \$250 mil dólares; cualquier director de una empresa tasada en más de \$250 mil dólares, de una fábrica con más de 50 trabajadores o de una empresa minorista con más de 25 empleados; y todos los directores de bancos de la ciudad (Dahl, 2010: 103).

Al respecto, Dahl (2010: 108) sostiene que existe “poco margen para la duda de que los notables económicos, lejos de ser un grupo dominante, simplemente son uno de los muchos grupos de los que esporádicamente surgen individuos que influyen en la política y los actos del gobierno municipal”. Explica que los notables a veces hacen prevalecer su criterio y a veces no. Y como también ocurre con los demás”.

La probabilidad de que lo consigan es una función compuesta de muchos factores: la relevancia de los recursos de que disponen para obtener influencia política; el grado de acuerdo entre los miembros del grupo; su aplicación, persistencia y habilidad; la cantidad y formas de oposición que generan; y hasta qué punto sus objetivos se consideran coherentes con los objetivos políticos de los líderes electos, así como con las creencias más extendidas en la comunidad (Dahl, 2010: 111).

Para concluir, el académico estadounidense afirma que “los objetivos de los empresarios” y “la propia empresa como una institución esencial y respetable de la sociedad” están legitimados por un sistema de creencias ampliamente compartido en la comunidad”. Asimismo, considera que los notables económicos y sociales “no son una élite gobernante”, “aunque son influyentes en decisiones concretas, particularmente cuando éstas afectan la prosperidad de las empresas” (Dahl, 2010: 111, 119).

De manera similar a Dahl, para finales de los años sesenta del siglo pasado Juan José Linz y Amando de Miguel (1968) hicieron una distinción entre “élite funcionarial” y “élite empresarial”. Para los académicos españoles, la primera está compuesta por actores de la nobleza y la clase media tradicional, quienes conformarían una “súper-élite de cuerpos o cargos” en el Estado (abogados, letrados del Consejo, jueces, diplomáticos, catedráticos de universidades, profesionales de las carreras judicial y fiscal, entre otros). La segunda, en tanto, se caracteriza por aquellos actores propiamente identificados con la “burguesía industrial”. De acuerdo con Linz, y a diferencia de otros estudios cercanos a la teoría funcional, ambas comparten la peculiaridad de “élites” cerradas o de difícil acceso a individuos provenientes de las clases bajas.

En específico, acorde con el pluralismo, la élite económica no es una clase dominante o élite uniforme, es, a la inversa, una élite funcional que compite a nivel superior en los sectores clave de la sociedad, no posee un dominio inequívoco sobre las otras élites y es accesible a todos los individuos según su capacidad y eficacia personal.

### ÉLITE DEL PODER O CLASE SUPERIOR

Para Mills, el emisario por antonomasia de la teoría crítica, la élite económica es uno de los tres pies del trípode de una élite del poder. Es la representación de una minoría poderosa, en la que convergen aquellos que tienen una parte del “mando de las jerarquías y organizaciones más importantes de la sociedad”, “gobiernan las grandes empresas”,

## II. Construcción y delimitación del concepto

están “en la cumbre de la economía”, son “los ricos corporativos”, “los grandes accionistas de las grandes compañías anónimas” o “los altos jefes de empresas”; cuyas decisiones, coincidentes con las otras dos jerarquías institucionales (política y militar), tienen consecuencias sustanciales para el resto de la comunidad.

En su obra, Mills (2013: 27, 110) recomienda que si el interés por estudiar a la élite económica o los muy ricos “va más allá de su consumo pródigo o miserable”, se deben examinar “sus relaciones con las formas modernas de propiedad corporativa y con el Estado; porque esas relaciones determinan ahora las oportunidades de los individuos para obtener gran riqueza y percibir grandes ingresos”. En tanto que “el prestigio del hombre de negocios se mide menos por su riqueza o sus ingresos”, que “por la magnitud de sus negocios”. Es decir, “toma su prestigio del poder de su empresa, medido por la magnitud de ésta, y de su propia posición dentro de su jerarquía”.

Para el sociólogo estadounidense, la imagen del gran magnate, miembro de esa minoría económicamente poderosa, se ha convertido “en la de un héroe económico constructivo de cuyas grandes hazañas se han beneficiado todos y de cuyo carácter derivan los directivos de las compañías su derecho a mandar, y las buenas y sólidas ideas que justifican el que lo hagan”. Cree, además, que “la riqueza no sólo tiende a perpetuarse”, sino que aspira “a monopolizar las oportunidades nuevas” para, precisamente, “adquirir gran riqueza” (Mills, 2013: 122, 133).

Mills (2013: 182) sostiene que en Estados Unidos “durante el último medio siglo” (entre inicios y mediados del siglo XX), “en la esfera económica como en la política, ha habido una continuidad notable de intereses, representados por los tipos de hombres económicos de alta jerarquía que los defienden y fomentan”. Entre ellos destacan: “los ricos corporativos”, “los ricos nacionales dueños de las grandes fortunas” y “los altos directivos de las grandes compañías”, quienes, en la época de las sociedades anónimas, “se han convertido en una clase de grandes accionistas” que “han consolidado su poder y ganado para su defensa hombres nuevos de más prestancia ejecutiva y política”.

Prosigue que, “como hombres de posición social, han asegurado sus privilegios y prerrogativas en las instituciones privadas más firmes de la sociedad norteamericana. Son ricos corporativos, porque dependen,

tanto directa como indirectamente, del mundo de las grandes corporaciones industriales en lo que respecta a su dinero, sus privilegios, sus títulos o valores, sus ventajas y su poder” (Mills, 2013: 182).

Finalmente, Mills (2013: 201) ratifica que “a los altos directivos les está confiada la iniciativa económica, y ellos lo saben y lo consideran como una prerrogativa suya. Como jefes del señorío industrial, han mirado con aversión la responsabilidad social del gobierno federal por el bienestar de la población de los estratos inferiores”. Y, asociado con los políticos clave que forman el directorio del gobierno de los Estados Unidos, sostiene Mills (2013: 203), “el hombre económico de éxito, ya sea un directivo rico o un administrador de riqueza, tiene que influir sobre los cargos del Estado en que se adoptan decisiones importantes para sus actividades corporativas”.

En una especie de encadenamiento argumentativo con Mills, Domhoff asume a la élite económica como un componente de una “clase social superior que posee una parte desproporcionada de la riqueza de la nación, recibe una cantidad desproporcionada del ingreso anual de un país” y proporciona miembros a “instituciones rectoras” y grupos que “deciden los destinos del país”. Sin embargo, para Domhoff, la élite del poder, una especie de mero órgano administrativo y operacional, tiene sus raíces y obedece a los intereses de la “clase superior”.

Dicha clase superior, de acuerdo con el mismo autor, está integrada por “hombres de negocios ricos y de sus familias, o sea, una aristocracia estadounidense de los negocios”, la cual “controla la economía de las grandes empresas”, los principales bancos, las universidades más connotadas, los medios de comunicación más relevantes y las agencias de gobierno más representativas, que le permiten cosechar “la mayor parte de sus beneficios” e “influir en el ritmo del desarrollo económico nacional” (Domhoff, 2003: 70, 209). Se caracteriza por:

Sus propios antagonismos étnicos, religiosos y de viejos ricos frente a nuevos ricos, está íntimamente unida, con todo, por instituciones como la posesión de acciones, fondos fiduciarios, casamientos, escuelas privadas, casinos urbanos exclusivos, balnearios exclusivos, fiestas de introducción en sociedad, cacerías de zorros, visitas de caridad y, no menos importante en absoluto, la de los consejos de administración (Domhoff, 2003: 9-10).

## II. Construcción y delimitación del concepto

Por su parte, se entiende que, en una primera interpretación, la élite económica para Bourdieu es la “facción dominante de la clase dominante”, dado que su poder se extiende “al mundo de los negocios” y la posesión de capital. Sincrónico con Mills, Bourdieu valora la existencia de una clase dominante o élite del poder, cohesionada intrínsecamente y liderada por “la facción dotada con capital económico”, que tiene un amplio poder sobre otras clases o estratos de la sociedad y que es producto de un proceso histórico distintivo. El sociólogo francés asevera que, en este contexto, el capital económico de la clase dominante se transforma en “capital cultural institucionalizado”, con la mira de asegurar el reclamo de la descendencia por mantener las primeras posiciones y la permanencia familiar del poder en las corporaciones. A este proceso Bourdieu lo ha denominado “la forma disimulada de apropiación de ganancias” (Hartmann, 2007: 47-48).

No obstante, como lo destaca Hartmann, posteriormente Bourdieu, en su texto *La Noblesse d'Etat*, rechaza explícitamente el término de clase dominante, al explicar que se enfoca en jugadores con poder en lugar de estructuras de poder; y lo sustituye con el de “campo de poder”. Éste se conoce como “el espacio en el que los diversos propietarios de capital luchan en particular por el poder sobre el Estado, es decir, sobre el capital estatal que otorga poder sobre las diferentes especies de capital y su reproducción” (Bourdieu, 2007: 58-59). Dicho en palabras de Salas-Porras (2017: 13), “una red de relaciones entre organizaciones y agentes que compiten por el control de los recursos en espacios diferenciados (económicos, culturales, sociales, simbólicos)”.

Por consiguiente, para esta corriente crítica, la élite económica es sinónimo de élite del poder, campo de poder, clase superior o clase dominante (en un empate o similitud teórica con el marxismo); la cual antepone sus intereses sobre el resto de las otras minorías (o élites) gracias a que lucra de las ventajas de un poder superlativo (feudo económico) para influir ostensiblemente en las decisiones del Estado, ya sea por presiones y control externo o por medio de actores propios que participan directamente en el ejercicio de gobierno o la administración pública.

## ALGUNAS NOCIONES CONTEMPORÁNEAS

Uno de los teóricos coetáneos más prolíficos en los estudios sobre la élite es, sin duda, John Scott. De acuerdo con este sociólogo británico, “las élites son aquellos grupos que sostienen o ejercen dominación sobre una sociedad o dentro de un área particular de la vida social” (Scott, 2008: 32). “Tienen un grado de poder y lo ejercen”; y dicho poder “descansa en los recursos y capacidades acumuladas, no sólo económicas y financieras, sino institucionales y organizacionales; y, por supuesto, también en las capacidades relativas al control del conocimiento y la información” (Scott, 2008: 31).

Sin embargo, contrario a otros enfoques previos, Scott (2008: 33) prevé que en el análisis de la élite es importante hacer una clara distinción entre clase económicamente dominante y élite económica. La primera tiene una explicación “en la medición científica de la estratificación social”, según la estructura de clases dentro del sistema ocupacional. Con base en John Goldthorpe, la jerarquización de clases se debe a las situaciones de mercado y trabajo, que incluye el nivel de ingresos, la seguridad económica, las oportunidades de progreso económico y los rangos dentro de los sistemas de autoridad y control (Scott, 2008: 33).

Lo anterior significa, de acuerdo con Scott (2008: 36), que referirse a clase económicamente dominante sólo nos permite describir la estructura de clases, pero no la estructura de poder de los grupos dominantes. Inversamente, evaluar a la élite económica implica un esfuerzo mayor, toda vez que su composición no se agota en un único criterio (la estratificación social), sino en una amalgama de variados actores que se involucran en el proceso de toma de decisiones. De modo que élite económica “es un grupo inter-organizacional de personas que ejercen posiciones de dominación sobre los negocios y que, bajo determinadas circunstancias, disponen de cierto poder adicional favorable para ellos” (Scott, 2008: 37).

El autor distingue la dominación como “la articulación del poder en relaciones duraderas de control sobre otras personas” y la estratificación como “la articulación del poder en estructuras horizontales basada en desigualdad de recursos”. En tanto que el poder “se convierte en domina-

## II. Construcción y delimitación del concepto

ción cuando se articula en estructuras estables y duraderas de control por un agente o conjunto de agentes sobre otro” (Scott, 2007: 25-26).

En una interpretación weberiana, la visión de “la dominación en virtud de una constelación de intereses” es, en sintonía con Scott (2007: 27), “la base sobre la cual es posible identificar a las élites y los diversos subtipos de élite que pueden figurar en un análisis social de la dominación”. En consecuencia, una élite económica, en los términos expuestos, comprende a todos aquellos que tienen una posición de dominio sobre otros, particularmente debido a su éxito y nivel de jerarquía en los negocios, y que puede mostrar grados variables de cohesión y conciencia grupal (Scott, 2007: 27).

Por su parte, los estudios sobre élite económica en América Latina ofrecen un sumario de conceptos equivalentes. Fernando Henrique Cardoso es uno de los pioneros y principales estudiosos de las élites en los países de la región. En el compendio liderado por Lipset y Solari, Cardoso (1971: 106) explica que “la problemática de las élites industriales en Latinoamérica se presenta” en “conexión con el análisis del desarrollo”. El sociólogo brasileño argumenta que las condiciones históricas, sociales y económicas que determinan las posibilidades de acción de los empresarios privados en los países subdesarrollados, hacia la década de los setenta, eran muy distintas a las del siglo XIX:

Económicamente, porque los parámetros básicos de la producción y el mercado aparecen dados de antemano por las economías ya desarrolladas; socialmente, porque los empresarios se enfrentan con los demás grupos de las sociedades industriales en el momento en que ellos ya están más organizados y son capaces de hacer presión, en el sentido de limitar la libertad de acción empresarial, sea directamente o a través del Estado; y políticamente, porque la expansión del mercado y la implantación de una política de desarrollo industrial dejó de ser una misión nacional para transformarse en una doble hazaña; destruir las bases tradicionales de la dominación latifundista local y obtener un pacto en escala internacional que permita llevar adelante la industrialización del país, en general con la oposición de los consorcios internacionales y de los Estados políticos dominantes en el escenario mundial (Cardoso, 1971: 107).

En tanto, en una orientación propia del funcionalismo, Adler, Pérez y Salazar (2007: 143) enuncian que “hablar de élites es referirse a individuos o grupos que tienen un control excluyente de los recursos que son relevantes para el funcionamiento de una organización” específica. Estiman que “dicho control permite a las élites tomar decisiones que determinarán el comportamiento de otros individuos o grupos; esto es, ejercer el poder”. Las élites “pueden dividirse por la esfera en la que ejercen su poder”, dentro de la cual existe la competencia por recursos “y una mayor o menor propensión a la concentración”. Para el ámbito económico, aducen, “los límites van desde el mercado competitivo hasta el monopolio” (privado o público).

No obstante, en una apreciación más cercana al marxismo, los mismos autores destacan que “el poder en una esfera puede ser usado como herramienta para ejercer poder en la otra: el poder económico puede convertir al poder político en mero comité ejecutivo de la burguesía”. A la inversa, “el poder político es capaz de subordinar los objetivos económicos (enriquecimiento, asignación de recursos) a las necesidades de quienes quieren incrementar su poder” (Adler *et al.*, 2007: 143).

En una expresión simple, para tales autores, “las élites económicas controlan bienes escasos y las élites políticas controlan el Estado. Los medios para hacerse de estos recursos responden a reglas formales e informales”. Sugieren que “las reglas formales provienen del Estado” y “condicionan a quienes están autorizados para tomar decisiones obligatorias para toda la sociedad y la extensión de sus decisiones (esfera política), así como las modalidades válidas para los derechos de propiedad (esfera económica)”. Por el otro sentido, “las reglas informales surgen de las relaciones sociales espontáneas y corresponden a una cultura política nacional compuesta por el sistema simbólico (ideología) y la estructura de las redes sociales” (Adler *et al.*, 2007: 143-144).

De acuerdo con De la Torre (2017: 14), “respecto a la clase empresarial” se entiende, “en términos económicos, al número, extenso en todos los niveles, de empresarios, propietarios, agroexportadores y comerciantes. Dentro de esta clase, la élite económica la conforman una o más fracciones que constituyen el círculo pequeño de poderosos

## II. Construcción y delimitación del concepto

empresarios, industriales y banqueros del país con acceso a y representantes en el poder político”.

En el trabajo de Solimano (2015: 58-59) se arguye que “las élites económicas son identificadas como un segmento constituido principalmente por empresarios, los que a su vez son vistos como un motor de crecimiento, dada su capacidad para combinar capital, mano de obra y descubrir oportunidades de ganancias monetarias”. En adición, para este economista chileno, “la formación y consolidación de nuevas élites económicas en los países y a nivel global está asociada a fenómenos como la globalización, la liberalización económica, la privatización y el aumento de la desigualdad”. Sin embargo, advierte que las élites económicas no sólo están compuestas por dueños de capital, sino también por “ejecutivos con altos salarios y por rentistas de alta riqueza” (Solimano, 2015: 70).

Desde otro ángulo, Castellani (2016: 58), quien asiente su adhesión a una tradición inaugurada por Mills, define a la élite como “un conjunto de posiciones estructurales claves de poder económico que son ocupadas por diversos individuos en cada momento histórico”. La socióloga argentina afirma que la élite, además, es “un grupo social que posee la capacidad de influir sobre la economía, tanto a partir de sus acciones directas al interior de la firma/grupo como a partir de su influencia en los ámbitos gubernamentales” (Castellani, 2016: 68).

La autora hace una división en dos tipos: élite empresaria y élite corporativa. La primera es la de aquellos que poseen “capital organizado a través de las firmas o de los grupos económicos”; y quienes toman “decisiones sobre niveles y tipos de inversión de utilidades, de empleo, de producción y comercialización” de “gran incidencia macroeconómica”. La segunda está integrada por aquellos con poder efectivo “en la acción política que despliegan a título individual o colectivo a través de las asociaciones corporativas del empresariado” (Castellani, 2016: 58) O sea, la élite empresaria comprende a los “presidentes de grandes firmas y grupos económicos locales”; y la élite corporativa a los “dirigentes de las corporaciones más importantes del país” (Castellani, 2016: 68-69).

En una consideración similar, Neves (2014: 48) suscribe que el concepto de élite económica remite “a los propietarios y altos dirigentes

de empresas, es decir, a aquellos que poseen o administran grandes volúmenes de capital y organizaciones empresariales complejas”. La misma se concibe a partir “del ejercicio del poder económico relevante, en este caso, la administración de grandes empresas”. Mientras que una élite empresarial es un grupo “más afecto al ejercicio de la política o a la dirección de entidades de representación” “frente a sus pares, frente a las instituciones políticas o ante el proceso de toma de decisiones” (Neves, 2014: 54). Lo anterior obedece, para el caso particular de Brasil, al hecho que los empresarios han sido integrados en los estudios clásicos sobre la élite política o como miembros de élites políticas exclusivas, como la parlamentaria (Neves, 2014: 53).

Ossandón (2013: 30), desde un punto de vista paralelo, manifiesta que la élite económica “estaría conformada por el conjunto de agentes que controlan las principales organizaciones en este sector”. Explica que “en la sociología clásica, esta figura se asoció originalmente con las del propietario y el inversionista o, en términos culturales, con el burgués”. Pero, matiza, “en una economía donde los servicios y las finanzas son cada vez más centrales, existe una larga serie de agentes económicos clave que no necesariamente están en las agencias o las grandes empresas burocráticas” y han construido una élite corporativa (Ossandón, 2013: 31).

Esta élite corporativa se constituye con “ejecutivos de bancos de inversiones, gerentes de *hedge funds* (fondos de cobertura), asesores de inversionistas institucionales, *think tanks* (grupo de expertos) y altos funcionarios de instituciones públicas como el Banco Central u otras agencias de regulación” (Ossandón, 2013: 31). Este sociólogo chileno expresa que “se entenderá como miembro de la élite (corporativa) a quienes detentan una alta posición en las grandes organizaciones económicas”, ya sea como director o ejecutivo; y “a aquellos actores que tienen un alto número de conexiones”. Por ejemplo, “un actor que participa en varios directorios está conectado con un mayor número de actores en esta red, lo que lo hace más central” (Ossandón, 2013: 34).

Sobre la versión de la élite económica como una agrupación de individuos conectados por medio de una red, Huneus (2013: 68) se respalda en una deducción propia de élite de Mills y la define “como

## II. Construcción y delimitación del concepto

funcionalmente diferenciada a partir de la disociación entre propiedad y control, pero estratégicamente vinculada a través de intereses comunes y redes de directorio y de propiedad". Por esa razón, la élite económica se piensa "como un conjunto de actores dentro de una red de posiciones de poder económico" en "una sociedad altamente estratificada" (para el caso de Chile), con grupos cohesionados y diferenciados del resto de la sociedad y con mecanismos efectivos de reproducción social y de redes parentales.

Con lo anterior se observa que las evocaciones sobre élite económica más próximas, según las transformaciones de las sociedades capitalistas, han tenido una derivación hacia un tipo de élite corporativa, la cual "está formada por todas aquellas personas que ejercen influencia sobre las decisiones de las empresas que tienen mayor impacto en la economía de un país". En su particularidad, "los presidentes y consejeros delegados de las mayores sociedades anónimas, que se equiparan al núcleo del poder corporativo" (Rubio, Garrués y Chiroso, 2018: 646).

Para estos autores citados, "la élite corporativa posee la capacidad para influir sobre la esfera política, de manera que el Estado actúe persistentemente en defensa de sus intereses, anteponiéndolos al resto de la población". Verbigracia, "un grupo de familias o individuos, a partir del control de las mayores compañías, tiene una incidencia decisiva sobre el gobierno y sobre el desarrollo económico de un país" (Rubio *et al.*, 2018: 646).

Entretanto, en otras latitudes, particularmente en Estados Unidos, se ha acentuado la discusión académica sobre la integración de una poderosa élite económica o financiera con alcance global. En uno de los trabajos pioneros al respecto, el politólogo y periodista estadounidense David Rothkopf publicó en 2008 su texto *Superclass. The Global Power Elite and the World They are Making*, en el cual admite que las élites, especialmente las financieras, pero con la inclusión de líderes políticos, militares, religiosos, académicos y artísticos; se han fusionado en una eventual superclase con poder mundial.

Referida como "élite de la élite", la superclase estaría integrada por algunos jefes de Estado, directores ejecutivos o Chief Executive Officer (CEO) de las compañías más grandes del mundo, magnates de los

medios de comunicación, multimillonarios que participan activamente en sus negocios, empresarios tecnológicos, potentados petroleros, gestores de fondos de cobertura e inversiones de capital privado, directivos o jefes de grandes instituciones financieras, líderes del mercado de productos básicos, altos comandantes militares, unos pocos dirigentes religiosos selectos, entre otros, quienes se han favorecido de los procesos de globalización económica y financiera, los acuerdos comerciales entre países y la apertura de los mercados nacionales de las últimas décadas (Rothkopf, 2008: s/p).

De acuerdo con este autor, el argumento para describir como clase a este grupo minoritario con poder global y grandes fortunas económicas, obedece al hecho que es una caterva de individuos que comparten características comunes. Advierte que si bien al interior de esta superclase existen diferencias y los intereses de sus integrantes no siempre se alinean, en la base todos están unidos o vinculados por su “enorme poder económico”, su constitución como una minoría global (con un enorme y creciente abismo frente al resto de la población) y su hegemonía sobre las ideas socialmente aceptadas.

Dicha superclase, para Rothkopf (2008: s/p), es un grupo de personas que “poseen un nivel cuántico más fuerte que cualquier otro en el planeta” y sus decisiones y poder “tienen implicaciones para los ciudadanos promedio y nuestro futuro colectivo”. Dirigen instituciones globales sin identidad nacional, operan en los mercados de todo el mundo sin tener en cuenta las fronteras, con lealtad primaria a sus objetivos e intereses, intervienen por encima de los organismos reguladores o las leyes y reglamentos nacionales y se extralimitan en sus actividades.

Compuesta por alrededor de seis mil personas en el mundo, esta superclase ostenta el mayor poder de la historia. Cada uno de sus miembros tiene la capacidad de influir regularmente en la vida de millones de personas en varios países del mundo; cada uno ejerce activamente ese poder y a menudo lo amplifica a través del desarrollo de relaciones con otros miembros en esta clase. Para la mayoría de ellos, a diferencia de décadas previas, el poder lo ganaron, no es heredado; pero su influencia también está sujeta a ser transitoria. En su generalidad, es una élite global que emerge para suplantarse las instituciones del

## II. Construcción y delimitación del concepto

pasado, dominar gobiernos nacionales y sistemas legales y dinamitar los esfuerzos por consolidar organizaciones multinacionales efectivas (Rothkopf, 2008: s/p).

Entre las decisiones diarias de estos líderes de la comunidad financiera internacional, quienes han estado a la vanguardia de la globalización, destacan: redirigir activos masivos entre los mercados; crear, dislocar o eliminar trabajos o empleos en todo el mundo; fijar los precios de los productos; determinar la viabilidad de los programas gubernamentales; influir en el valor de diversas monedas; jugar un papel vital en la configuración de la era global y definir si ciertos candidatos políticos tendrán los fondos suficientes para sus campañas presidenciales, luego que encuentran instituciones políticas débiles y obsoletas.

La fuerza de esta superclase transnacional, ejemplifica este autor, se incrementa a medida que sus miembros actúan en grupos unidos por acuerdos comerciales, juntas corporativas, flujos de inversión, lazos de la vieja escuela, membresía de clubes e innumerables vínculos que los transforman. Estos individuos, como minoría selecta con amplia influencia mundial o personas “situadas en el vértice de la pirámide del poder global” (caracterizada en un 94% por hombres, predominantemente de raza blanca y en su mayoría estadounidenses y europeos); participan, según Rothkopf (2008: s/p), “en la definición del tenor de nuestros tiempos”, al decretar “qué puntos de vista son aceptables y cuáles no”; es decir, “cuáles son nuestras prioridades”. Lo anterior mezcla una brecha de gobernanza global con el fracaso de las instituciones públicas frente a las privadas en la evolución y adaptación “a las nuevas realidades de la era global”.

En armonía con Rothkopf, el sociólogo estadounidense Peter Phillips escribió en 2018 su libro *Giants. The Global Power Elite*, con el propósito de demostrar su hipótesis sobre la existencia de una “élite del poder global”, que “funciona como un red mundial no-gubernamental formada por personas adineradas, educadas de forma similar, con intereses comunes acerca de cómo gestionar, facilitar y proteger una riqueza global concentrada y garantizar el crecimiento continuado del capital” (Phillips, 2019: 11). Este autor sugiere que “la élite del poder global influye y utiliza las instituciones internacionales controladas por autoridades gubernamentales –concretamente, el BM, el FMI, la

Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), el G72 y el G203—” (Phillips, 2019: 11).

Basado en una tradición sociológica que se sostiene en la existencia de una clase dominante (marxista), clase superior (Domhoff) o élite del poder (Mills), Phillips (2019: 12, 30) extrapola su análisis a la preeminencia de una élite del poder global, que según el resultado de su investigación se compone de 389 personas, quienes son los “gestores clave del capital concentrado, facilitadores del crecimiento del capital y protectores del sistema”; y que constituyen el “corazón del activismo de la clase capitalista transnacional y, unidos, cumplen la función de ofrecer justificaciones ideológicas a sus intereses compartidos y de establecer los parámetros de acciones que necesitan poner en práctica a través de las organizaciones gubernamentales transnacionales”.

Bajo la tesis de Leslie Sklair, Phillips simpatiza con la idea que la globalización ha provocado que corporaciones transnacionales asuman un papel más protagónico e influyente, “con la consecuencia que los Estados-nación se han vuelto menos importantes que los acuerdos internacionales desarrollados a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y otras instituciones internacionales”. De estas corporaciones multinacionales, dice, ha surgido “una clase capitalista transnacional”, combinada “con ejecutivos corporativos, burócratas y políticos globalizadores, profesionales y élites consumistas globalizadoras”; “cuyas lealtades e intereses, a pesar de estar enraizados en sus corporaciones, tienen un alcance cada vez más internacional” (Phillips, 2019: 26).

Asimismo, Phillips cita a William I. Robinson, quien sostiene que la clase capitalista transnacional “comparte cada vez más un estilo de vida, unos patrones de educación superior y consumo”. En tanto que, “la circulación global del capital es el centro de una burguesía internacional,

<sup>2</sup> Conocido como el Grupo de los Siete, que incluye al mismo número de países con sobresaliente peso económico, político y militar en el mundo: Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido.

<sup>3</sup> El Grupo de los Veinte es un foro de coordinación entre el mismo número de las economías más importantes del mundo. Lo integran: Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Corea del Sur, Estados Unidos, Francia, India, Indonesia, Italia, Japón, México, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica, Turquía y la Unión Europea. En conjunto, el G-20 representa el 90% de la economía mundial y el 80% del comercio internacional.

## II. Construcción y delimitación del concepto

que opera en grupos oligopólicos por todo el mundo”. Dichos “subgrupos de élites forman alianzas transnacionales estratégicas a través de fusiones y adquisiciones, con el objetivo de aumentar la concentración de riqueza y capital”. Y, como resultado de este proceso, nace “una poliarquía de élites hegemónicas” (Phillips, 2019: 27). En ese sentido, se entiende que la clase capitalista transnacional y la élite global del poder, para Phillips (2019: 29), “representan los intereses de varios centenares de miles de millonarios y multimillonarios que forman el grupo más rico del top 1% de la jerarquía de la riqueza mundial”.

Para Hartmann (2007: 86-87), en Alemania, Francia y Gran Bretaña ha emergido la creencia que, por los efectos de la globalización económica, se acerca el fin de las élites nacionales para dar paso a las élites transnacionales. Estas últimas, compuestas primordialmente por miembros del sector empresarial, han progresado en su influencia política, administrativa y judicial. En otras palabras, se ha construido una élite global de altos directivos de corporaciones financieras y comerciales, que influyen en la internacionalización de procesos e intereses económicos, conservan un estilo de vida similar, tienen los mismos patrones de educación superior y consumen bienes y servicios de lujo.

Al respecto, Jane Marceau, en su obra *The Making of an International Business Elite*, sostiene la idea sobre la formación de una clase empresarial internacional y un cambio en los patrones de reclutamiento de gerentes ante el auge de la globalización de los negocios. Ahora, subraya, “los hijos de las clases altas nacionales” han respondido a este cambio, al asistir a escuelas de negocios con un enfoque internacional con dos objetivos básicos: i) aprender nuevas técnicas de gestión que necesitan para proteger sus antiguas posiciones de liderazgo bajo las condiciones alteradas que han surgido en sus respectivas economías nacionales y ii) capacitarse con miras a convertirse en el núcleo de una élite empresarial internacional (citada en Hartmann, 2007: 86).

Para Hartmann (2007: 86), esta alocución es típica en los pronósticos que certifican el final de la era de la élite empresarial nacional, la cual, para muchos analistas en Europa, son “el reflejo de un modelo anticuado”. No obstante, las grandes corporaciones siguen siendo dirigidas por ejecutivos de sus mismas nacionalidades.

En Solimano (2015: 28), por su parte, “lejos de observarse el retorno al capitalismo idealizado y victoriano del siglo XIX, con mercados supuestamente descentralizados y atomísticos”, en nuestros días “se ha profundizado el dominio de un capitalismo corporativo en el que una parte muy significativa de la inversión y producción a nivel mundial la realizan grandes corporaciones y empresas multinacionales directamente o mediante cadenas de producción globales”.

Estas corporaciones multinacionales y las élites del conocimiento “son más globales en el ámbito de sus actividades que en el pasado”; “mientras que los inversionistas internacionales movilizan capital financiero a través del mundo y parte de ellos los ponen en paraísos fiscales fuera del alcance de los gobiernos o autoridades supranacionales”; y se arraiga “una *tecnoestructura global* –internacionalmente móvil– compuesta por ejecutivos de alto nivel, expertos financieros y técnicos, economistas e ingenieros, abogados y otros profesionales, quienes trabajan para corporaciones multinacionales” (Solimano, 2015: 33).

Con todo ello, Solimano (2015: 152) explica que:

La transnacionalización de las élites ha ocurrido dentro del proceso de globalización. Estas se han convertido en un segmento cosmopolita que conduce negocios en varios países. La posición privilegiada de las élites económicas a nivel global requiere el apoyo de gobiernos, organizaciones internacionales y de la prensa, como mecanismos para consolidar su base de poder y ayudarles a abrir nuevas oportunidades de negocios, producción e inversión internacional.

Las corporaciones multinacionales, que representan el grueso del comercio y la producción globales...manejan el 80% del comercio global en bienes intermedios e insumos, que es la forma dominante del comercio internacional en la actualidad...Son un grupo relativamente pequeño de grandes empresas que tienen operaciones en varios países y cuyas sedes suelen estar ubicadas en economías capitalistas avanzadas.

Resumen: con base en la exposición de Sola (1993), en los teóricos del elitismo clásico el sentido de interpretación de la élite económica es ambiguo, tanto que puede ser apreciativo y neutral (vale decir, que incluye a sus integrantes por grados de eminencia y valor en las posiciones

## II. Construcción y delimitación del concepto

superiores de una sociedad), pero con un alcance particularmente estrecho (una minoría organizada). Para la escuela pluralista, predominan las percepciones de un sentido de interpretación apreciativo (por valor o habilidad) y alcance amplio (todos aquellos en una posición alta). Mientras que para la teoría crítica y las versiones contemporáneas la interpretación es neutral (posiciones superiores) y el alcance estrecho (minoría organizada y homogénea).

En tanto, el extenso recorrido teórico y conceptual antes expuesto permite someter a discusión y análisis una serie de características inherentes de élite económica. De acuerdo con el momento histórico y el país o sociedad en estudio, ésta se definirá por algunas peculiaridades en los ámbitos social, económico, político e internacional.

*Ámbito social:* una minoría poderosa en la cima de la sociedad; distinguida por ciertas cualidades socialmente reconocidas; con o sin superioridad material, intelectual y moral; legitimada o no por un sistema de creencias compartido en la comunidad; responsable o no de alcanzar las metas principales de la sociedad y asegurar el orden social; con decisiones y juicios que tienen o no consecuencias generales y determinan o no el comportamiento de otros grupos sociales; abierta o restringida para aquellos ciudadanos dispuestos a competir y asumir una función en la estructura sociopolítica; con vida efímera (constante circulación de sus integrantes) o perdurable (sin cambios notorios en el tiempo); integrada o no por individuos de diferentes clases sociales; posición lograda por genialidad personal o herencia parental; homogénea (cohesión interna) o heterogénea (desunión) respecto a intereses colectivos; y de procedencia urbana, con estudios universitarios y del sector profesional con códigos y normas comunes.

*Ámbito económico:* una minoría activa en la configuración económica del país; integrada por quienes han alcanzado una posición de liderazgo económico nacional; su origen emana de la evolución política, social y económica del país; posee o no una parte desproporcionada de la riqueza de la nación y le corresponde o no una cantidad desproporcionada del ingreso anual del país; concentra o no el acceso a bienes escasos, así como los recursos materiales y activos financieros e industriales; domina o no sectores clave de la vida industrial, financiera y

comercial del país; se compone por accionistas y presidentes de consejos de administración de las grandes sociedades mercantiles nacionales; posee o no grandes volúmenes de capital y administra organizaciones empresariales complejas; es de autoridad limitada o extensiva; su consolidación está asociada o no con la globalización, la liberalización económica, la privatización de empresas públicas del Estado y el aumento de la desigualdad; deriva o no hacia una élite corporativa.

*Ámbito político:* es o no es una clase gobernante, grupo en el gobierno o administrador del Estado; monopoliza o no el poder político; utiliza al Estado o no para revalidar sus intereses o como instrumento para el dominio de la sociedad; se legitima en un Estado democrático o autoritario; se apoya o no en instituciones democráticas para dominar a los demás e influir en decisiones políticas para defender objetivos concretos; surge o no de la estructuración del poder en relaciones duraderas de dominación; proporciona o no un número excesivo de sus miembros a las instituciones rectoras que deciden los destinos del país; proclive u ajena a unirse a las élites política y militar para integrar una “élite del poder”; interfiere o no en las agencias de gobierno más representativas; explota o no a las masas para conservar su poder, el cual es o no acumulativo; es o no completamente soberana; requiere o no mediar con intereses opuestos; o es sólo un grupo en una sociedad democrática del que esporádicamente surgen individuos que influyen en la política y los actos de gobierno.

*Ámbito internacional:* una superclase que está integrada por los CEO de las compañías más grandes del mundo, magnates de medios de comunicación, multimillonarios, empresarios tecnológicos, petroleros potentados, gestores de fondos privados, jefes de importantes instituciones financieras y líderes del mercado de productos básicos; dirige instituciones globales sin identidad nacional, opera en los mercados del mundo sin restricciones fronterizas, actúa al margen de organismos reguladores y sus decisiones tienen alcances directos para los ciudadanos comunes y su futuro; con presencia en varios países y respaldada por gobiernos, organizaciones y medios de comunicación para cimentar su base de poder; es una minoría global, que incluye una red mundial formada por personas adineradas, educadas de forma similar y con intereses comunes para proteger una riqueza concentrada

## II. Construcción y delimitación del concepto

y garantizar el crecimiento del capital; o es un grupo que constituye el corazón del activismo de la clase capitalista trasnacional.

**SEGUNDA PARTE:  
GÉNESIS DE LA ÉLITE  
ECONÓMICA MEXICANA**

### III

## FASES HISTÓRICAS DEL PROCESO DE CONSTRUCCIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LA ÉLITE ECONÓMICA MEXICANA

Todo país construye su(s) propia(s) élite(s). Las particularidades son consecuencia de procesos históricos determinados; la afirmación del Estado y la nación; la estructura económica, social y política; el funcionamiento y naturaleza internas; la distribución de los recursos de poder; la ubicación geográfica o la posición en el escenario internacional, entre muchos otros factores que se han discutido con antelación.

México no es ni será la excepción. La hechura, arquetipo y, en su caso, vigorización de sus élites política y económica, por citar a las más representativas, ya sea en un análisis por separado (teoría pluralista) o de un grupo cohesionado de poder (teoría crítica); es parte de una compleja, inestable e inacabada trayectoria histórica de escasos dos siglos de vida independiente, que está vinculada a la fundación misma del Estado, a la búsqueda de soberanía de la Nación, sus guerras civiles e invasiones sufridas, sus gobiernos autoritarios, las luchas políticas para su democratización, sus modelos de desarrollo económico, la continua desigualdad interna y su sitio en el concierto global.

Distintivamente, se estima que México, desde antaño, ha sido un país de élites. Sus “grupos minoritarios han conseguido el monopolio de recursos políticos, económicos y culturales”, que les ha permitido ejercer “una influencia desproporcionada en el proceso de toma de decisiones gubernamentales” e, “incluso, en la formación y transmisión de ideas, imágenes y valores dominantes en la sociedad” (Loaeza, 2001: 364). Y, al mismo tiempo, la preeminencia de las élites (en plural) “ha

sido un reflejo de la estructura autoritaria de poder” (Bernecker y Zoller, 2007: 35).

De acuerdo con Valdés (1997: 77), el atraso de la economía mexicana se debe a “la manera en que estaba construido el orden colonial en sus postrimerías”. En general, como lo documenta Lipset (1971: 21), “las fuentes de los valores latinoamericanos” procedían “de las instituciones y normas de las naciones ibéricas, sostenidas y practicadas por una élite de origen ibérico durante los tres siglos de dominio colonial”. Los españoles y portugueses “ocupaban las posiciones dominantes, y en las colonias proclamaban ostentosamente su apartamiento del trabajo manual productivo o de todo tipo de vil empleo” (recuperado de Pike en Lipset, 1971: 21). Antes de colonizar las Américas, prosigue el sociólogo estadounidense, “España y Portugal habían luchado durante ocho siglos contra los moros, lo que dio por resultado la glorificación del papel del soldado y del sacerdote y el descrédito de las actividades comerciales y bancarias, frecuentemente en manos de judíos y musulmanes” (Lipset, 1971: 21).

Esta condición impulsó la formación de una “mentalidad de enriquecimiento rápido introducida por los conquistadores, pero reforzada aún más por los esfuerzos dirigidos a descubrir minerales preciosos o excavar minas y, muy especialmente, por la creación de los latifundios como forma predominante de organización económica, social y política”. En consecuencia, en todas las regiones de América Latina, “la primitiva clase superior estaba formada por los latifundistas, los cuales imponían el modelo de conducta social al que las clases inferiores, incluidos los hombres de negocios de las ciudades, trataban de adaptarse (Lipset, 1971: 21).

Por otra parte, se conoce que, según Camp (2018: 51) para el caso particular de la historia de México, “el sector privado de la Nueva España era débil, subdesarrollado y cerrado. La Corona permitía poca actividad comercial entre las colonias o con otros países”; y “la relación monopólica entre España y las colonias impedía a éstas lograr un potencial económico pleno”. Para el mismo autor, “una consecuencia política de largo plazo de un Estado fuerte y un sector privado débil era el prestigio dominante del Estado en detrimento del sector privado”; por lo que “económicamente, el Estado ocupaba el asiento del

### III. Fases históricas del proceso de construcción

conductor, no porque controlara la mayoría de los recursos económicos, sino porque proporcionaba las más importantes posiciones disponibles en el mundo colonial” (Camp, 2018: 51).

Bajo esta condición, para Valdés (1997: 77), los grupos económicamente dominantes lo debían a sus vínculos con el Estado<sup>1</sup> y éste era impensable sin la participación de aquéllos para organizar la acumulación de fortunas. Esta élite económica primigenia, que emergió por la inflexión que significaron las Reformas Borbónicas y “como resultado del desarrollo de una cierta facción social en la segunda mitad del siglo XVIII” (Waldmann, 2018: 51); estuvo “marcada por el maridaje de nobleza y riqueza” y compuesta por terratenientes, mineros, comerciantes y funcionarios de gobierno (Valdés, 1997: 78). Su característica central, como lo aprecia Waldmann (2018: 69-70), es que conservó, en estrecha relación y de modo complementario, una importante dependencia de Europa durante casi todo el siglo XIX, no sólo en términos culturales (sobre movimientos filosóficos y artísticos), sino también debido al boom económico de las naciones industriales del viejo continente.

Dicha élite, de manera similar a la formada en Estados Unidos y otros países de América Latina, al sorber “una forma de pensar cultural individualista” (Camp, 2018: 52) y “sin un pasado aristocrático ni sociedad cortesana” (Mills, 2013: 79); no irrumpió a partir de “una profesión, corporación o casta en particular”, sino que germinó por “el énfasis en la familia extensa como piedra angular de la cúpula de las respectivas posiciones sociales” y por la extensión de los “clanes familiares que gradualmente establecieron redes entre sí” y cuya influencia comenzó a expandirse a nivel local, usualmente en ciudades provincianas (Waldmann, 2018: 53). Sin embargo, desde 1780, esta élite sufrió los estragos del agotamiento y crisis de la estructura económica, la cual se prolongaría con los efectos de la guerra de Independencia y las intervenciones extranjeras que le siguieron (Valdés, 1997: 77).

Las posibilidades de crecimiento de sus actividades empresariales, como lo detalla De la Peña (1986: 232), estaban limitadas por el dominio de estructuras coloniales y señoriales. Por lo mismo, la Independencia

<sup>1</sup> El autor acota que en el periodo colonial se conoce como Estado exclusivamente a “la existencia de un poder político organizado en formas de gobierno, dependiente, pero relativamente autónomo de la metrópoli española” (Valdés, 1997: 74).

significaba, entre muchas cosas más, “la destrucción de diques a la expansión empresarial”, que incluía “la transformación de la propiedad de la tierra y las formas de explotación, para lo que se requería la eliminación del poder de la Iglesia y la milicia, de los grandes propietarios y de los gremios”; así como “la modificación de las superestructuras ideológicas” (De la Peña, 1986: 232).

Sin embargo, como lo apunta Lipset (1971: 56), gran parte de los países de América Latina no “aprovechó” las luchas revolucionarias por la Independencia “para legitimar la implementación de grandes cambios sociales y económicos. Por el contrario, la Independencia confirmó a menudo el dominio de la clase terrateniente tradicional en el poder”. A lo anterior se añadiría, como efecto de la emancipación de México, un intenso desequilibrio fiscal, corrupción en la utilización de los créditos e incapacidad por saldar los pasivos contraídos; lo cual dejaría al país marginado del mercado de capitales hasta el penúltimo decenio del siglo XIX (Carmagnani, 2015: 20).

Entre su declaratoria formal de independencia de la Corona española en septiembre de 1821 y el primer año de gobierno de José de la Cruz Porfirio Díaz Mori, que inicia en noviembre de 1876; México experimentó un primer imperio (Agustín I), la separación de las Provincias Unidas de Centroamérica, la primera constitución federal del Estado, la independencia de Texas, una primera guerra contra Francia, la invasión militar norteamericana y la guerra contra Estados Unidos, la pérdida de más de la mitad de su territorio<sup>2</sup>, una segunda constitución política, las leyes y guerra de Reforma, el conflicto con la Iglesia católica, la suspensión de sus deudas económicas con grandes potencias como Inglaterra y Francia, la intervención española, el asedio y segunda guerra contra Francia, un segundo imperio (Maximiliano I), la restauración de la República, una guerra de castas y una primer rebelión cristera.

Es decir, en un lapso aproximado de 55 años, el país sufrió un convulso panorama político, social y económico, que osciló entre gobiernos

<sup>2</sup> De acuerdo con Florescano y Eissa (2008: 139), con la independencia de las repúblicas centroamericanas en 1823 y de Texas en 1836; la privación de la Alta California y Nuevo México, establecida en el tratado Guadalupe-Hidalgo que ponía fin a la guerra contra Estados Unidos y concluía la intervención militar de ese país en 1848; así como la posterior venta de La Mesilla en 1853; el territorio de México se habría reducido en un 70% respecto al originalmente comprendido para la Nueva España.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

de corte monárquico o republicano; y federalista o centralista<sup>3</sup>. Ello significa que, en menos de seis décadas del siglo XIX, México observó el tránsito de una Regencia, dos emperadores (uno de ellos importado de Austria), un Gobierno Provisional, una Junta Provisional, una Junta Superior de Gobierno, una dictadura y 32 presidentes de la República (nueve de ellos ocuparon el puesto en más de una ocasión<sup>4</sup>) (Aguayo, 2000: 270-271). Esta peculiaridad inevitablemente condicionó el carácter futuro del Estado mexicano, que prefiguró bases económicas endebles, escasez de recursos, inestabilidad política y una incipiente economía capitalista.

Como lo sugiere el académico estadounidense Raymond Vernon (1986: 48), cuando Benito Pablo Juárez García asumió la Presidencia de México en 1858<sup>5</sup> el país aún adolecía de “instituciones, tradiciones y hábitos mentales” que “habían sido establecidos, con solidez, por tres siglos de dominación española”. El sistema heredado e impuesto por España, de acuerdo con Vernon (1986: 48), consistía en una “intensa legislación y regulación”; donde “la vida económica estaba organizada por disposiciones muy detalladas y minuciosas, destinadas a conceder y mantener una red compleja de privilegios y monopolios”.

Lo anterior contrastaba con la filosofía del propio Juárez<sup>6</sup>, quien, inspirado en las doctrinas políticas de François Quesnay, Jean Jacques Rousseau y Thomas Jefferson; y económicas de Adam Smith y John Stuart Mill; concebía el papel del Estado como “esencialmente pasivo e impersonal”, sólo “fiador de los derechos básicos, económicos y

<sup>3</sup> Para 1840, con base en Camp (2018: 53), “México había fluctuado entre un modelo político que defendía el federalismo” o “la descentralización del poder, similar a la que regía en Estados Unidos”; “y el centralismo, o la adjudicación de mayor autoridad para la toma de decisiones al gobierno nacional”.

<sup>4</sup> Sobresalen los casos de Antonio López de Santa Anna Pérez de Lebrón (quien sería presidente en cinco periodos y un sexto más en calidad de dictador); y Anastasio Bustamante y Oseguera, Nicolás Bravo Rueda y José Joaquín Antonio Florencio de Herrera y Ricardos (cada uno de ellos en tres oportunidades).

<sup>5</sup> Coincidente con el año que la Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística elaboró el *Atlas geográfico, estadístico e histórico de la República Mexicana*, con lo que se iniciaba “el reconocimiento racional del espacio mexicano” (Carmagnani, 2015: 16).

<sup>6</sup> Para Camp (2018: 53), el liberalismo mexicano del que se apropia Juárez “era una combinación de ideas prestadas y nativas, que principalmente rechazaban el autoritarismo y la tradición española y abrevaban de las ideas de la Ilustración de Francia, Inglaterra y Estados Unidos”. Mientras que el liberalismo económico de ese periodo “se refería a fomentar la iniciativa individual y la protección de los derechos de propiedad individuales”.

personales del individuo”; y postulaba por “una sociedad en la que el individuo, no el Estado”, fuese “el instrumento de crecimiento económico” (Vernon, 1986: 48). No obstante, la realidad era que Juárez, un abogado indígena originario del estado de Oaxaca y quien había sobresalido como presidente de la Suprema Corte de Justicia, se encontraba ante “una nación que no lo era todavía en un sentido económico cabal”. México estaba dividido en minúsculos mercados (poco conectados entre sí) y era improbable que “los presuntos inversionistas arriesgaran mucho en el desarrollo de un país así” (Vernon, 1986: 50-51).

En adición, el gobierno de Juárez, en seguimiento con Vernon (1986: 52), padecía una contradicción de origen asentada en la Constitución de 1857, toda vez que dos cánones fundamentales descritos en la misma estaban en “franco conflicto: el de un mercado interno libre y abierto, y el de un gobierno débil, descentralizado”. La experiencia posterior indicaba que, en ese marco, “uno u otro de los conceptos básicos de la constitución” “tendría que desaparecer”. En otras palabras, “o el gobierno central ejercía un poder considerable o el concepto de un solo mercado nacional nunca se realizaría” (Vernon, 1986: 52-53). Luego sobrevendría la guerra de Reforma (1858-1861), la invasión e intervención francesa (1862-1867) y el Imperio del archiduque de Austria, Maximiliano de Habsburgo (1864-1867); para incrementar aún más las desavenencias de esta, hasta entonces, infante nación.

Sin embargo, luego del triunfo político de Juárez y la restauración de la República en 1867, el país retomaría su rumbo propio y se iniciaría, según lo avizoran muchos historiadores, el afianzamiento del Estado mexicano; el cual sería capaz de centralizar las decisiones políticas (Valdés, 1997: 79). Es hasta este año que, en palabras de A. Hernández (2015a: 12), se observa “el paso del México colonial a una nación autónoma republicana y federal”.

De la Peña (1986: 233) asienta que para este periodo de la historia nacional, que comprendía la derrota del clero y de Francia en los años sesenta del siglo XIX, finalmente se abría la “posibilidad del desarrollo capitalista”, que aprovechaba la coyuntura de “la poderosa influencia externa del auge comercial, de disponibilidad de capitales y de avance tecnológico”. Además, se completaba con “la acumulación originaria de esa etapa con el brutal despojo de propiedades clericales,

### III. Fases históricas del proceso de construcción

de comunidades y la repartición de tierras nacionales” (De la Peña, 1986: 233). En el nuevo orden, los grupos del poder económico se distinguían por una limitada “clase propietaria de haciendas, ranchos, minas y comercios”, que habían incrementado sus ingresos “gracias al control sobre la circulación monetaria” (Carmagnani, 2015: 18).

A partir de este momento, a juzgar por Luna (2015: 149), confluirían tres procesos fundamentales: “la consolidación de un orden liberal y del federalismo y la definitiva separación de la Iglesia católica del Estado, que cimentaron el carácter de la nación mexicana contemporánea”. Se incentivó un auténtico federalismo “que permitió establecer nuevos mecanismos de cooperación entre los estados y la federación”, se reorganizaron los ingresos del Estado y “se propició una relativa estabilidad política que, aunada a la recuperación económica, se expresaría en un paulatino incremento de la población y en un mayor dinamismo en la modernización de las ciudades” (Luna, 2015: 149).

A pesar de lo anterior, al arribo del general Porfirio Díaz al poder en 1876, la economía mexicana “era aún de carácter abrumadoramente agrícola”, con “unas pocas señales de industrialización: algunas plantas textiles, fábricas de vidrio, ingenios azucareros y numerosos talleres de artesanías esparcidos por el país” (Vernon, 1986: 56). Para esa época, como lo asienta Kuntz (2015: 137), “apenas se había alcanzado el nivel de producción minera característico de la fase colonial tardía, y los otros indicadores disponibles, aún poco fiables, como los del PIB<sup>7</sup> y el comercio exterior, habían aumentado en tan breve medida”, que sugerían una recuperación lenta o “altibajos dentro de un margen de variación restringido”.

Con una mayor estabilidad política transmitida por los gobiernos de Juárez (1858-1972)<sup>8</sup> y Sebastián Lerdo de Tejada y Corral (1872-1876), Díaz, un destacado militar oaxaqueño reconocido por su férreo combate contra los invasores franceses; propondría convertirse en el primer presidente mexicano con una estrategia dirigida a lograr el desarrollo económico sobre “una tricotomía”: mantener las condiciones propicias

<sup>7</sup> Producto Interno Bruto, el cual mide el crecimiento económico del país con base en la producción de bienes y servicios finales por año determinado.

<sup>8</sup> Juárez asumió la Presidencia en 1858 y dirigió un gobierno paralelo que se mantuvo durante el Imperio de Maximiliano I (Aguayo, 2000: 271).

para atraer el capital extranjero; que el sector privado extranjero promoviera el crecimiento del país por medio de la inversión y que el sector privado nacional se beneficiara de las actividades creativas de los extranjeros (Vernon, 1986: 57). Su esquema de desarrollo “era sencillo y optimista”; “se basaba en la convicción de que la vinculación de la nación con el exterior habría de producir los impulsos básicos para ponerlo en el camino del progreso” (De la Peña, 1986: 163).

En tal propósito, Díaz fincó su estrategia en la creación de “una base productiva capitalista sana”, la cual estaba obstaculizada por: la inexistencia de capitales nacionales dispuestos a aplicarse a estas tareas, la fragmentación de los mercados, la rigidez e ineficiencia de los canales de crédito y de comercialización, la inestabilidad política, la ausencia de políticas de fomento, el enorme peso de un sistema impositivo de marcado acento colonial, por una administración pública poco efectiva y la escasa población preparada para el desarrollo capitalista, principalmente de origen europeo y norteamericano (De la Peña, 1986: 163).

En un segundo periodo de gobierno (que comprendió un ciclo de 27 años entre 1884 y 1911), ulterior a una pausa de cuatro años que significó la presidencia de José Manuel del Refugio González Flores (1880-1884), pero que para algunos autores fue de continuidad política y económica; Díaz prosiguió con su proyecto de invitar “al capital extranjero a financiar la construcción del sistema mexicano de ferrocarriles” y “ofreció toda clase de alicientes monetarios a los inversionistas” (Vernon, 1986: 57). Su proceso de modernización (o sea, arrancar a la nación “de las oscuridades de la colonia”; De la Peña, 1986: 163) se centró, entonces, en otorgar concesiones ferroviarias a diversas compañías extranjeras, extender las redes de telégrafo y teléfono, concentrar las tierras aledañas a las líneas férreas y contratar mano de obra indígena y campesina para construir las mismas (Valdés, 1997: 82).

Con el tiempo, el crecimiento de los ferrocarriles, el correo y el telégrafo cumplía un anhelado objetivo nacional: “la conversión de México, de un país de pequeños mercados aislados, divididos por una geografía escabrosa y restricciones impuestas por el hombre, a otro en que los artículos pudieran moverse fácil y libremente” (Vernon, 1986: 58). Se potenciaron “las rutas y centros productivos preexistentes” y

### III. Fases históricas del proceso de construcción

se vincularon los nuevos centros de producción con los de consumo urbano (Carmagnani, 2015: 24).

Por consiguiente, se confirma que la recuperación económica del país “se aceleró a partir de la década de 1880, en virtud del ingreso de la inversión extranjera en gran escala”, del desarrollo de un sistema bancario, “del inicio de la construcción ferroviaria y de la progresiva inserción de México en la economía mundial” por medio de un modelo de crecimiento sustentado en las exportaciones, “que estuvo vigente hasta la Gran Depresión de 1929” (Riguzzi en Kuntz, 2015: 139). Con el paso de los años se juzgaría que “el éxito del crecimiento exportador” y la industrialización, propiamente entre 1893 y 1907, habrían creado “las condiciones para iniciar un proceso de modernización económica” del Estado mexicano (Kuntz, 2015: 139-140).

En un contexto internacional que enunciaba la erosión del poderío inglés y la inmersión de Estados Unidos en una fase de desarrollo preferente dentro de sus límites económicos, que en la visión de sus políticos y empresarios incluían a todo el continente americano; para inicios del siglo XX el despliegue capitalista en México avanzaba inconteniblemente “una vez rotos los obstáculos mayores del sistema señorial, combinando la construcción de grandes obras públicas con el auge de las exportaciones y la acelerada expansión de la producción para uso interno”. “Con el concurso de una burguesía que se enseñorea y de señores de la tierra que se aburguesan”, se había alcanzado un capitalismo básico, apoyado por la presencia externa en forma de financiamiento, “que recién salía de las últimas etapas de acumulación originaria y que combinaba diversas relaciones de producción en su seno” (De la Peña, 1986: 165, 233-235).

De modo que, como lo refiere Vernon (1986: 61), “al barrer con la red de restricciones que habían inhibido al capital extranjero en el pasado, y al garantizar la paz y la seguridad para ese capital, Díaz asignó a los extranjeros un papel en la economía interna mexicana que tiene pocos paralelos en la historia de los Estados modernos”. Como añadidura, la asistencia “de los inmigrantes en la iniciación de plantas industriales” y fábricas metalúrgicas habría sido de “importancia extrema” (Vernon, 1986: 62). Según este autor estadounidense, los cálculos sugieren que de las inversiones totales en México (hacia el final del gobierno de

Díaz en 1911), “con exclusión de la agricultura y la artesanía, “dos terceras partes correspondían a intereses extranjeros”. Muchas inversiones se orientaban a la producción y exportación de metales preciosos, minerales, ganado, pieles, algodón, henequén, vainilla y azúcar (Vernon, 1986: 61).

Al mismo tiempo, se empieza a observar “la aparición de una clase industrial nativa”, con la incorporación de inmigrantes, principalmente franceses, estadounidenses, alemanes y judíos; que con el tiempo se habrían *mexicanizado* (o adquirido la nacionalidad mexicana) y que, como se analizará más adelante, lograrían sobrevivir a la era revolucionaria y contribuirían a la “creación de la clase industrial moderna del país” (Vernon, 1986: 62). Para Córdova (1985: 18), en su caso, la clase dominante durante el porfirismo<sup>9</sup> estuvo integrada por los terratenientes, los grandes industriales, comerciantes, banqueros mexicanos e inversionistas extranjeros, quienes se agregaban con un estatuto especial.

La supremacía de la presencia extranjera en México obedecía a una política abiertamente dirigida por el gobierno de Díaz en contra de los pueblos indígenas y campesinos del país. De acuerdo con Camp (2018: 58), en México, al igual que en toda América Latina, muchos aceptaban el concepto popular de esa época respecto que “los indígenas eran una carga social y cultural, además de racialmente inferiores”. Con el propósito de “superar esa barrera racial y con la esperanza de acabar con la cultura indígena y poner un ejemplo económico superior para los campesinos mestizos, propusieron introducir a inmigrantes europeos”. Para ello, se emitieron una serie de leyes de colonización con generosas concesiones a los extranjeros para que levantaran los planos de terrenos públicos” (Camp, 2018: 58).

De tal suerte, alrededor de 90 mil hectáreas de predios comunales indígenas pasaron a propiedad de inmigrantes y sus empresas, lo que favoreció la concentración de la tierra en manos de mexicanos y extranjeros ricos. Con el tiempo, esto generaría el antagonismo de pequeños propietarios mestizos e indígenas que tomaron fuerza durante la Revolución Mexicana (Camp, 2018: 58). Sustraído de los estudios de MacLachlan y Beezley, Camp (2018: 59) cita textualmente que:

<sup>9</sup> Una representación conceptual sobre el periodo de gobierno de Porfirio Díaz.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Los grandes propietarios de tierras agrícolas comercializadas estaban en lo alto de la pirámide. La tierra era el centro de la economía y, además, representaba estatus. A partir de esta base, los grandes propietarios se diversificaban hacia manufactura, minería y otras actividades lucrativas. Una élite, aliada con grupos políticos regionales y nacionales, con relaciones comerciales y personales con capitalistas e inversionistas extranjeros, constituyó un consejo directivo socioeconómico y político interrelacionado que utilizaba su influencia política, económica y social para reforzar su posición. A este grupo, cuyos miembros negociaban entre sí para participar del poder político y los frutos económicos de la modernización, llegaban las concesiones económicas, los contratos y otras formas de patrocinio político.

Es decir, a la par que Díaz construía un modelo de desarrollo económico para México, basado primordialmente en la inversión e influencia extranjera<sup>10</sup>, cimentaba una maquinaria política que ofrecía a su régimen “estabilidad y poder”. La misma “se fortalecería ayudando al terrateniente (muchos de ellos extranjeros) a extender sus posesiones y satisfaciendo las necesidades de las haciendas que estaban escasas de brazos” (Vernon, 1986: 67). Como resultado, “para 1910 más del 80% de las familias rurales del país no poseían tierras y el sistema agrícola prevaleciente era el de una hacienda gigantesca”<sup>11</sup>. Simultáneamente, se daría a los inversionistas extranjeros mejores condiciones para la colocación de sus capitales y con la disposición a su favor de “mano de obra abundante para las minas en el norte y las plantaciones en la costa del Golfo” (Vernon, 1986: 67).

En esta coyuntura histórica, “la función de la dictadura en el régimen de privilegios consistió no solamente en abrir nuevas posibilidades de empresa para los sectores que integraban la clase dominante,

<sup>10</sup> Sobre este tema, Kuntz (2015: 150) justifica que “en una economía fundamentalmente agraria, de ingresos reducidos y muy concentrados y escasa disponibilidad de crédito, es evidente que la rehabilitación de muchas actividades económicas dependiera de los flujos de ahorro externo que México pudiera atraer”. De ahí, “la activa política del gobierno para abrir la economía a la inversión extranjera”.

<sup>11</sup> Kuntz (2015: 138) revalida la versión que “la inmensa población habitaba en el medio rural y se dedicaba a la agricultura”.

sino en someter a las demás clases sociales al servicio de los privilegiados” y usar “la violencia cuando alguno de los sectores sociales sometidos pretendía oponerse al sistema de privilegio” (Córdova, 1985: 18). Vernon (1986: 68) subraya que, con ello, “Díaz logró la estabilidad política volviendo a un sistema de preferencias y privilegios para los hombres de poder: hacendados, generales y políticos mexicanos, y también para inversionistas extranjeros”. Y aun cuando la competencia por el poder político entre civiles, militares y clérigos reforzaba la presente desigualdad social, al crear “una jerarquía de intereses y prestigio” (Camp, 2018: 48); “este sistema de privilegios y poder era”, acota Vernon (1986: 68), “claramente diferente del que existió en tiempos del antiguo régimen español y de los gobiernos anteriores a Juárez, y tuvo un significado muy diferente para el crecimiento de México”.

Durante el porfiriato<sup>12</sup>, de modo tal, “aparecieron los ferrocarriles y tranvías, bancos, empresas y negocios de todo signo y origen”, donde miembros de la élite política participaban de los mismos (N. Cárdenas, 2015: 159). En tanto que se confirmaba la estabilidad política como “un rasgo sobresaliente en los gabinetes presidenciales de Díaz a partir de 1884”, la integración de un equipo de gobierno (una tecnocracia ilustrada) con un proyecto compartido de desarrollo nacional” y “el cierre y la conversión del sistema en un régimen autoritario”, o sea, “en un régimen en el que la coalición dirigida por Díaz y sus allegados limitaba la participación política y centralizaba las principales decisiones al margen de los procedimientos e instituciones legales”. La representación y participación estaban, por lo mismo, “seriamente limitadas” respecto “al voto libre como a la asociación y competencia por los cargos de representación popular” (N. Cárdenas, 2015: 162-163, 166).

Bajo otra percepción, Córdova (1989: 29-30) sostiene que:

El régimen porfirista, por ejemplo, sobre la base de una política de fuerza, concilió las facciones políticas que por más de medio siglo habían ensangrentado al país con sus luchas inútiles y que se habían mostrado

<sup>12</sup> Alegoría que relaciona el nombre de pila del presidente Díaz y las particularidades de su gobierno.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

impotentes para crear un verdadero sistema político nacional; conservadores y liberales, los partidos históricos del siglo XIX mexicano, pasaron así a formar un solo bloque en el poder, bajo el mando del dictador. El porfirismo concluyó la formación de un sistema nacional de relaciones de propiedad que habían comenzado a tomar forma con los regímenes de la República de Juárez y Lerdo, en el que la gran propiedad territorial, latifundista, constituía el elemento básico y dio inicio a una política de crecimiento económico nacional fundada en la promoción de la inversión extranjera que a muy corto plazo convirtió a México en un país capitalista dependiente exportador de materias primas.

En síntesis, para Vernon (1986: 73), hasta esa parte de la historia de México, los gobiernos de Juárez y Díaz representaron “los dos grandes regímenes” “que se basaron en el concepto de que el papel del Estado en el desarrollo económico debe ser de carácter primordialmente pasivo” y que aquél sólo “debe garantizar la seguridad y la estabilidad, pero que el sector privado debe ser el motor principal del desarrollo del país”. Empero, ninguno de los dos “se adhirió a este papel con total consistencia”; cada uno “dio por sentado, de tiempo en tiempo, que el sector público debía desempeñar un papel más agresivo” (Vernon, 1986: 73).

Como aportación, con el gobierno prolongado de Díaz empezó a desplegarse “una clase media productiva y se advirtieron las primeras señales de una industria nativa y moderna”, sobre cuya plataforma se estructuraría el desarrollo mexicano subsiguiente (Vernon, 1986: 74). En efecto, como lo concluye Kuntz (2015: 139), el porfiriato “fue una etapa favorable a la apertura económica y al crecimiento”, pero sus logros “deben atribuirse, más que a la persona, al proyecto de desarrollo nacional que esa generación compartió y llevó a la práctica”, la cual se inspiraba “en alguna vertiente del liberalismo económico, por ese entonces en boga en muchos países de América y Europa”.

Esta condición permitió, inversamente, que un grupo de políticos porfiristas acumulará grandes patrimonios familiares con, incluso, “pretensiones aristocráticas” (N. Cárdenas, 2015: 173); y que en el norreste del país “la actividad comercial y el intercambio fronterizo” con Estados Unidos, a partir de la Guerra de Secesión, propiciaran grandes

riquezas que posteriormente serían invertidas “en tierras y hatos ganaderos, en laminería y en el establecimiento de industrias, de donde emergerían algunos de los grupos empresariales más exitosos de la historia del país” (Cerutti en Kuntz, 2015: 137-138).

Con lo anterior, se infiere que es hasta el periodo de madurez del gobierno de Díaz que, *stricto sensu*, se comienza a formar una embrionaria y limitada élite económica mexicana, con una marcada incorporación e influencia de ciudadanos extranjeros y caracterizada por una evolución de pequeños empresarios u hombres de negocio aislados a lo largo del país a un grupo de poder con extensión nacional. Esta élite económica, que como en el caso de Estados Unidos no procedía de “títulos nobiliarios”, básicamente se visualizaría por su diferenciación con la masa en tanto mostraba cierta superioridad intelectual y material, y se constituía en una clase dominante por su riqueza (Mosca); y, eventualmente, se convertía en una clase selecta de gobierno y no gobierno con amplio acceso a recursos financieros e industriales y situada en el nivel más alto de su campo de actividad social (Pareto).

Como afrenta, “Díaz dictó disposiciones brutales que despojaban al campesino de sus tierras, cuando no lo suprimían directamente, y medidas ofensivas que denigraban la cultura de México elevando al extranjero a una posición de intolerable predominio en el país” (Vernon, 1986: 75). Aun cuando los porfiristas estimaban que “el mérito esencial de la dictadura había consistido en imponer el orden en el país, después de medio siglo de anarquía y dispersión de los elementos sociales” (Córdova, 1985: 16); Díaz encabezaba un régimen que, “en sus postrimerías”, como lo destaca Cosío (1947: 32), “era una organización piramidal: en la cúspide estaban las ‘cien familias’; los demás eran desvalidos, en mayor o menor grado”.

O, como lo sostiene Córdova (1989: 31), “la clase dominante, integrada por capitalistas y propietarios nacionales y extranjeros, se desarrolló sobre la base de un auténtico régimen político de privilegios en el que toda la autoridad” y los medios a disposición del Estado “se pusieron al servicio exclusivo de la promoción de intereses privados” y en contra de “las aspiraciones de las demás clases sociales”. En tanto que la riqueza, como suma de bienes, simbolizaba en efecto el desarrollo; “pero era poca y por sí sola jamás habría superado el estancamiento

### III. Fases históricas del proceso de construcción

material del país. Había que traerla de fuera y ayudarla a ambientarse en México, protegiéndola, como se había decidido proteger a la que aquí había” (Córdova, 1985: 17).

Se trataba, como lo estima Valdés (1997: 86), “de un Estado caracterizado por la hegemonía de una oligarquía sobre otras, a las que integró económica y políticamente bajo un régimen de dictadura personal presidencialista”. Mientras que la estructura social del porfiriato contenía:

Un grupo interno económicamente dominante enclavado en los sectores más dinámicos de la producción (agraria, industrial, minera), la comercialización y el financiamiento con poder e influencia principalmente regional o local, formada en buena medida por propietarios de origen extranjero; un grupo externo que domina mediante la inversión extranjera; un grupo política y militarmente hegemónico, a cargo del manejo del Estado y asociado con los grupos nacionales más fuertes desde el punto de vista económico: los empresarios nacionales y extranjeros de la capital del país (Valdés, 1997: 88).

Con la asesoría de los “científicos”, quienes eran partidarios del libre comercio y la apertura al exterior, el gobierno de Díaz “mantuvo jerarquías sociales y protegió los intereses de los latifundistas, los monopolios y las compañías extranjeras”, que arrojaron como resultado “una estructura productiva dependiente de la exportación de materias primas, con industrias monopólicas y oligopólicas insuficientes y una economía que era extremadamente vulnerable a las fluctuaciones de los mercados internacionales” (Babb, 2003: 38). “La clase empresarial porfirista interna era débil, poco capitalizada, protegida de la competencia exterior y por completo dependiente de un mercado interno sumamente limitado, porque la clase media mexicana era muy pequeña”. Por lo mismo, la industria nacional dependía casi en su totalidad “de la producción para la clase trabajadora, cuyos ingresos no le permitían consumir más que mercancías baratas y poco durables” (Babb, 2003: 38).

Y a pesar del avance que el capitalismo había alcanzado en el país, mismo que se asentó con la dictadura y el régimen de privilegios de

Díaz (Córdova, 1985: 17); “las relaciones sociales y productivas”, como lo resalta De la Peña (1986: 235), “eran incapaces de abrir paso a un desarrollo mayor a las fuerzas internas y externas en vista de que se requería la alteración de estructuras y relaciones antagónicas”. Con “condiciones materiales y espirituales” para que surgiera en México una *sociedad de masas*, el fenómeno típico de los Estados capitalistas contemporáneos (Córdova, 1985: 19); “era necesario una profunda sacudida política, destruyendo el poder económico y político de las clases sociales opositoras, formular un proyecto social más avanzado e implantar los medios para llevarlo a efecto” (De la Peña, 1986: 235).

Es decir, bajo este cúmulo de deficiencias económicas, agravios sociales, contradicciones políticas “y excesos a que se llegó durante la dictadura porfirista en el sometimiento de las masas trabajadoras y el despojo de los más débiles” (Córdova, 1989: 31); con clases medias desplazadas del progreso y de la movilidad social, obreros que reclamaban derechos laborales y comunidades campesinas dispuestas a defender su potestad sobre la posesión de tierras ancestrales frente a la hacienda y el latifundio; el México autoritario, dependiente y desigual avistaba en el horizonte la primera gran insurgencia o revolución política y social del siglo XX en el mundo; la cual provocaría un cambio sin parangón en la historia del país y, como una de sus múltiples secuelas, la configuración de su minoría del poder económico.

Como una verdad de Perogrullo, este preámbulo sirve para explicar someramente que la construcción y consolidación de la élite económica en México, como en cualquier país o sociedad en la que se analice, concita un variado proceso socio-histórico con múltiples facetas y condiciones propias. Por ejemplo, el siglo XIX mexicano vislumbró una serie de contingencias internas y externas que impedían propiamente la consumación del Estado, la estabilidad política, social y económica; el orden de gobierno y, por ende, la creación de efectivos grupos de dominio económico en una escala nacional e integral.

Frente a ello, se estima que distinguir o conceptualizar a la élite económica mexicana de la segunda década del siglo XXI e interpretar su fisonomía particular a la luz de lo que las teorías previamente expuestas nos ofrecen, entraña forzosamente desandar por una ruta histórica del país, advertir su ritmo mutable y someter a juicio el marco

### III. Fases históricas del proceso de construcción

estructural e institucional que la ha hecho posible. Por esta razón, el hábito de este tercer capítulo se sitúa en estudiar algunas de las implicaciones en ciernes a dos fracturas o quiebres históricos: la Revolución Mexicana y la ascensión del neoliberalismo como práctica hegemónica; en la medida que ambos acontecimientos, emplazados en el siglo XX, son puntos de inflexión que interrumpieron o zanjaron una tendencia y, a partir de ahí, provocaron el inicio de metamorfosis radicales en el país que han procreado, en estos dos momentos, tipos específicos de élite en su representación económica.

Ambos episodios, de acuerdo con Mahoney (2011: 81), podrían calificarse bajo el concepto de “coyuntura crítica”, toda vez que se originan cuando “las decisiones de un(os) actor(es) llevan al establecimiento de patrones estructurales que tendrán efectos causales a largo plazo”. Para el mismo autor, la coyuntura crítica (un concepto desarrollado por Lipset y Rokkan) “se refiere a un momento de decisión histórico que ocurre cuando los actores adoptan una opción en particular (por ejemplo, una estrategia política) entre dos o más alternativas”. Dichas coyunturas son “críticas”, porque, “una vez que se selecciona una opción, se hace cada vez más difícil volver al punto inicial cuando continúan disponibles múltiples alternativas”. Mahoney (2011: 81-82) sostiene que “mientras que antes de una coyuntura crítica una amplia gama de resultados puede ser posible, después de una coyuntura crítica la gama de resultados posibles se reduce considerablemente”.

Por consiguiente, esta revisión histórica, como se anticipa, se divide en dos fases: la primera relativa al proceso de construcción de la élite económica mexicana, gestada después de la promulgación de la Constitución Política de 1917 y la degradación del componente bélico de la Revolución (posrevolucionaria); y, la segunda, identificada con la interpretación, reconversión y/o afianzamiento de la misma, con la suma de actores nuevos y remotos, situada a partir de la década de los ochenta con el frenesí de las reformas estructurales (neoliberal). En ambas etapas se delinea, a su manera, el carácter representativo del Estado mexicano.

## FASE POSREVOLUCIONARIA (1917-1982)

En el ocaso de la década de los setenta del siglo pasado, Smith (1981: 5, 12) inquiría si la Revolución Mexicana había alterado la composición social de las élites o sólo había significado una redistribución del poder entre los diferentes segmentos de una misma clase. El académico estadounidense discurría que tal acontecimiento, que significó “el desplazamiento de una oligarquía urbana y cortesana, y la preeminencia política de elementos pobres y rurales”; habría abierto “nuevas oportunidades sociales y políticas dado que sus líderes procedían de las masas” (Smith, 1981: 12-13).

Si bien el trabajo de Smith (1981: 13) se concentra en la élite política con una alusión o derivación secundaria respecto a la élite económica, a los grupos económicamente preponderantes o al liderazgo empresarial nacional; se entendería, en términos marxistas, que el levantamiento o sublevación popular iniciada en México en 1910 representaba “un cambio en el equilibrio de fuerzas socioeconómicas”; mientras que la clase gobernante sería aquella que controlara los medios de producción y consolidara su hegemonía con el uso de instrumentos políticos. Dicho con otras palabras, en la medida que la propia Revolución modificara los modos de producción, la estructura social y la condición de la lucha de clases, forzosamente se precipitarían los cambios en la composición o papel de la élite (Smith, 1981: 13). De manera que, con su cuestionamiento, Smith recalaba en un terreno parecido al expuesto simultáneamente por Bourdieu, en el sentido que “la élite es arte de un proceso histórico distintivo” (Hartmann, 2007: 47).

En una consideración similar en otras latitudes, Mills (2013: 130), por ejemplo, afirma que para el caso de Estados Unidos “las primeras fortunas verdaderamente grandes se hicieron durante la transformación económica de la época de la guerra de Secesión” (1861-1865), cuyo resultado fue el inicio del cambio de un “capitalismo rural y comercial” a una “economía industrial”<sup>13</sup>. O, en España, Rubio *et al.*, (2018:

<sup>13</sup> Domhoff (2003: 20-21) coincide con Mills al señalar que en Estados Unidos “los primeros verdaderos multimillonarios hicieron su aparición hasta después de la Guerra Civil” y que “la clase superior norteamericana se hizo nacional en su alcance en la segunda mitad del siglo XIX, coincidiendo con el auge de la economía nacional de las grandes empresas”. Cabe

### III. Fases históricas del proceso de construcción

49-50) coligen que después de la Guerra Civil en ese país (1936-1939) sobrevino “la victoria de terratenientes y empresarios” y la intervención estatal directa en la economía por el régimen de Francisco Franco (1939-1975), que fraguó una élite económica vinculada a la dictadura.

Lo que equivale a sugerir que rupturas históricas específicas inciden categóricamente en la posterior construcción de élites. Más evidente en países como México, que, en palabras de Camp (2008: 14-15), “es un híbrido de influencias institucionales, estructurales e informales”; y donde, por su debilidad institucional y de organización, el liderazgo adquiere mayor relevancia.

Desde esta apreciación, entonces, ¿qué significó la Revolución Mexicana y, particularmente, el Estado que se creó en torno a la misma para la construcción de la élite económica? En principio, como lo sostiene Córdova (1989: 11), “no se puede caracterizar seriamente el Estado mexicano” y su “orden constitucional” “si se prescinde de la Revolución”. Ésta se explica como “un movimiento social cuya finalidad consistió, en términos generales, en abolir el régimen de privilegio que la dictadura porfirista implantó y sostuvo a lo largo de treinta y cinco años” (Córdova, 1989: 207).

En tanto, para Cosío (1947: 38):

La Revolución Mexicana fue en realidad el alzamiento de una clase pobre y numerosa contra una clase rica y escasa. Y como la riqueza del país era agrícola, se enderezó por la fuerza contra los grandes terratenientes; por eso, también, la reforma agraria tomó en buena medida la forma simplista de una mera división o repartimiento de la riqueza grande de los pocos entre la pobreza de los muchos.

---

destacar que la incorporación de Texas a la Unión Americana en 1845 (nueve años después de su independencia), la anexión de la Alta California y Nuevo México en 1848 y la posterior compra de La Mesilla en 1853 (todo en detrimento de México); contribuyó para que Estados Unidos se convirtiera en uno de los países territorialmente más grandes y ricos del mundo. Estos sucesos, que inexplicablemente se omiten en los trabajos de Mills y Domhoff, habrían sido decisivos en la integración de su élite económica nacional que, precisamente, inicia su proceso de construcción al final de la Guerra Secesión en 1865. Lipset (1971: 47), por su parte, sitúa a 1870 como el año de “despegue de la economía norteamericana hacia el desarrollo industrial”. Afirma que el 86% de los hombres de negocios procedían de “familias coloniales” instaladas en el país antes de 1777; sólo el 10% habían nacido en el extranjero o eran hijos de nacidos en el extranjero y el 98% de la élite de los negocios posterior a la Guerra Civil era protestante.

Y la concibe también como “un movimiento violentísimo”, que:

Exterminó a toda una generación de hombres y a grupos e instituciones enteras; acabó íntegramente con el ejército y con la burocracia porfirista; concluyó con la clase más fuerte y más rica, la de los agricultores grandes y medianos, desapareciendo así toda la alta burguesía y gran parte de la pequeña; muchas de las mejores fuentes de riqueza nacional —los transportes, la industria azucarera, toda la ganadería, etc.— languidecieron hasta el borde mismo de la extinción...La Revolución Mexicana, en suma, creó un vacío de riqueza enorme y deshizo la jerarquía social y económica labrada durante largos años (Cosío, 1947: 44).

Meyer (2002a: 838), por su parte, la sitúa como:

Una lucha en la cual una fracción de clase —los sectores medios marginados por la oligarquía porfirista— estableció una alianza con grupos campesinos y obreros para acabar con un régimen personalista, esclerosado, que le negaba la posibilidad de participar en la vida pública y el ascenso social.

Con la Revolución, según lo asienta el mismo Córdova (1989: 38), “el concepto de pueblo se transforma, pasando, de la entidad abstracta que era, a ser el pueblo de trabajadores, de obreros y campesinos del que las clases privilegiadas (terratenientes, industriales, banqueros o comerciantes) son excluidos por sistema”. Lo que en una interpretación llana se asemeja a la tradicional contraposición entre masa y élite.

En ese aspecto, es concebida como un movimiento de masas armadas (aquel temido por Le Bon a finales del siglo XIX en Europa) o de una sociedad de masas que *por la vía revolucionaria* busca “la desaparición necesaria del régimen establecido” (Córdova, 1985: 19); que, sin duda, registró “innumerables actos de naturaleza anticapitalista, en particular, expropiando o dando muerte a los antiguos poseedores de la riqueza” (Córdova, 1989: 208). Sin embargo, no derivó en “una revolución anticapitalista”, sino en una rebelión “que se planteaba la reforma de las instituciones políticas y del régimen de propiedad para hacer viable el desarrollo de un capitalismo libre de

### III. Fases históricas del proceso de construcción

privilegios e independiente en lo político y en lo económico” (Córdova, 1989: 207).

Ello significa, de acuerdo con Córdova (1989: 300), que “el régimen político que instauró la Revolución no reorganizó la vida económica y social de México sobre la base de *medidas revolucionarias*, sino sobre la base de una política netamente *reformista*”. A manera similar, De la Peña (1986: 236) sostiene que la Revolución “y su secuela de cambios respondió a la demanda de ese desarrollo interno de las clases sociales para sobrevivir”. No envolvía un proyecto socialista o anarquista, cuyas ideas y principios sólo estaban en la mente de un puñado de intelectuales y dirigentes sindicales, sino que pretendía dar continuidad al desarrollo capitalista mediante “la industrialización, la liberalización del trabajo y la proliferación de relaciones capitalistas empresariales” (De la Peña, 1986: 236).

Si bien fue una reyerta que provocó una “completa destrucción del antiguo Estado oligárquico y de su sistema económico”, como asume Córdova (1989: 27), ninguna de las tres corrientes revolucionarias (la zapatista, la villista o la carrancista) persiguió “la abolición de la propiedad privada capitalista”. Todas coincidían que el régimen de privilegio, “en especial el de la propiedad de la tierra, que había dado lugar a la formación de gigantescos latifundios, debía ser destruido de raíz, sustituyéndole por un sistema en el que la propiedad procurase el desenvolvimiento de la iniciativa individual” (Córdova, 1989: 207).

De tal suerte, aunque bregaba por la destrucción del antiguo Estado oligárquico y aspiraba por una mejor distribución de la tierra, la Revolución Mexicana no se presume, en esencia, como un levantamiento contra el capitalismo, dado que en su origen reivindicaba demandas democráticas dentro del mismo sistema económico. O, al menos en lo que respecta a su liderazgo, como lo asienta Smith (1981: 93), “fue un movimiento burgués que pretendía modernizar, y no destruir, el sistema capitalista vigente”. Consiguientemente, “nunca pasó por un periodo de preeminencia proletaria o campesina”. Lo que trasluce que “en ausencia de un proletariado extenso y organizado que dirigiese dicha transformación, quedó en manos de la burguesía aprovechar la explosión armada campesina y esperar a descabezarla para dirigirla” (De la Peña, 1986: 237).

En un sentido cerrado, en consonancia con Córdova (1985: 32), la Revolución Mexicana “estuvo muy lejos de ser una revolución social”, al no derogar el sistema de propiedad preexistente e instaurar uno nuevo. Sus principales figuras se limitaron a tomar el poder político con “la finalidad específica de abolir el sistema de privilegio que impedía el desarrollo de la libre empresa y la libre concurrencia, pero no en contra de la propiedad privada” (Córdova, 1985: 33). El propio Vernon (1986: 29) reconoce que los gobiernos emanados de la Revolución no mostraban “hostilidad ideológica especial en contra del concepto de empresa privada”. Con todo, al calor de la lucha política y armada, las reformas sociales fueron apareciendo (Córdova, 1989: 37); y sus consecuencias, como lo afirma Cosío (1947: 44), devastaron la riqueza nacional que, posterior y obligadamente, debió ser recreada.

Para autores como Aguilar (1972: 110-111), la Revolución de 1910 perturbó la estructura social y afectó concretamente a la oligarquía; a saber, a esa minoría poseedora de riqueza vinculada al porfiriato. Una parte de dicha oligarquía perdió sus propiedades y salió del país; otra abandonó sus negocios al ser incosteables; otra más dejó de tener importancia en el naciente marco socioeconómico y una última logró reponerse de la derrota política y se incorporó a las fuerzas triunfantes para convertirse en flamante revolucionaria. Al respecto, Córdova (1985: 32) enfatiza que si bien la Revolución Mexicana provocó “la expropiación de algunos exponentes del antiguo régimen político y que con el tiempo los viejos latifundistas desaparecieron como sector de la clase dominante”, estos cambios se relacionaron a aspectos particulares de la lucha política, pero no como un propósito general del movimiento revolucionario.

Muchos perdieron sus propiedades por la responsabilidad atribuida en el sostén de la dictadura o por crímenes cometidos en contra de la Revolución; y otros fueron expropiados, porque mantenían en su poder extensiones de tierra que el nuevo régimen consideraba como excesivas o debido a su negativa de modernizar sus métodos de producción. No obstante, “una vez que se llegó a imponer la pequeña propiedad como forma legal de apropiación privada de la tierra, una buena parte de los terratenientes encontraron el modo de mantener sus dominios” (Córdova, 1985: 32). Los nuevos terratenientes revolucionarios, por citar

### III. Fases históricas del proceso de construcción

un ejemplo, “aprovecharon la situación dominante para adueñarse de grandes extensiones de tierra y de los mejores recursos de riego”, con el ánimo de, en un futuro mediato, emerger como una élite agrícola (Alonso, 1976: 150).

Por otra parte, según Córdova (2015: 75), la Revolución “no alteró drásticamente la relación de dependencia exterior ni las formas internas de dominación”. Los revolucionarios tampoco pretendían romper con esos vínculos de dependencia de México con Estados Unidos, en su particularidad, sino que deseaban que dicha dependencia “se modernizara” y “abandonara su carácter piratesco y semicolonial para convertirse en un factor del desarrollo” (Córdova, 1985: 31). En un país precisamente dependiente como México, lo anterior representaba que, en la práctica, la élite política surgida de la Revolución jugara “el papel clave” en el “impulso económico”, puesto que en el Estado recayó el programa de modernización (Alonso, 1976: 140) y el compromiso de “convertirse en el verdadero motor del desarrollo nacional” o el puntal de la organización material de la sociedad (Córdova, 1985: 31, 35).

Lo que semeja a señalar que “aunque el grueso de la actividad económica del México postrevolucionario correspondió al sector privado, la clase política se propuso y logró hacer de la inversión pública el motor y director del proceso”, con lo que preservaba su poder de negociación frente al capital nacional e internacional (Meyer, 2002b: 893). Con base en esta conclusión, el grupo político dirigente decidió usar al máximo las capacidades empresariales del Estado para consolidar y expandir su poder; apoyándose en una “doctrina oficial” que aseguraba “buscar el desarrollo del país mediante la creación de una burguesía nacional moderna y de un sector económico paraestatal fuerte, asignando al capital externo sólo un papel auxiliar y siempre alejado de los llamados sectores básicos de la economía” (Meyer, 2002b: 911).

La Revolución también, como lo describe Camp (2018: 74), “revivió importantes principios del liberalismo ortodoxo; entre otros, las libertades políticas, la supresión del papel secular de la iglesia y la descentralización de la autoridad”. En este sentido, se dilucidaría que, a partir de este cisma histórico, se iniciaría en México, a la par, la construcción de una nueva élite económica, referida por algunos como oligarquía, que se nutre de las características del modelo de desarrollo e industrialización

del país, de sus grados de dependencia o independencia, del equilibrio entre los factores públicos y privados y de las influencias nacionales y/o extranjeras (Aguilar, 1972: 113).

El proceso revolucionario en México puede dividirse en dos periodos: el primero liderado por Francisco Ignacio Madero González en 1910 y, el segundo, de súbito a su asesinato en 1913. Madero, un rico hacendado oriundo del estado norteño de Coahuila, “adoptó las posiciones políticas neoliberales de las clases medias y reunió a éstas en torno suyo hasta constituir las en un movimiento de dimensiones nacionales” (Córdova, 1985: 21). Tenía entre sus banderas la “democratización del régimen, la defensa de la Constitución y de la legalidad, y la reivindicación del principio de propiedad privada y, en particular, del pequeño propietario emprendedor, provisto de los medios suficientes para ejercer su espíritu de empresa” (Córdova, 1985: 21).

En 1909 Madero publicó el texto titulado La sucesión presidencial de 1910, en el cual “hacía una crítica de los males acarreados por la dictadura y proponía un programa político mínimo que pudiera unir a todos los que deseaban que la Constitución de 1857 se aplicara, en la forma y en el fondo, por medio de las prácticas democráticas” (N. Cárdenas, 2015: 178). Luego de su detención y posterior éxodo a Estados Unidos, el para ese momento candidato presidencial del Partido Nacional Antirreeleccionista proclamó el denominado Plan de San Luis desde San Antonio, Texas; con el que declaraba como ilegales las elecciones de junio de 1910 (que nuevamente reelegían a Díaz) y llamaba a levantarse en armas para el 20 de noviembre (N. Cárdenas, 2015: 178-179).

Con ello, Madero, apoyado en sumo grado por aquellos excluidos de la expansión del mercado interno y no considerados en las decisiones políticas (Valdés, 1997: 89), encendía la mecha de la sublevación y sumaba a las masas populares, que exigían “la liquidación del privilegio, la expropiación de quienes habían despojado de sus tierras a los campesinos y de quienes se habían enriquecido medrando desde el poder” (Córdova, 1985: 21-22).

La propagación de grupos armados en gran parte del país, principalmente en los estados del norte, con liderazgos rebeldes que dirigían subversiones populares y campesinas en el centro y sur, así como la incapacidad de la guarnición federal porfirista de contener la rebelión

### III. Fases históricas del proceso de construcción

maderista; motivaron la firma de los tratados de paz de Ciudad Juárez que propiciaron la forzosa representación de un gobierno interino (encabezado por Francisco León de la Barra), el exilio de Díaz a París, Francia; y la convocatoria a nuevas elecciones, cuyo resultado posterior situarían al propio Madero como presidente de la República en noviembre de 1911.

No obstante, el gobierno de Francisco Madero pasaría a la historia como una luminiscencia efímera, luego que no logró contener “a los miles de hombres movilizados en los ejércitos populares” y mantuvo intacto el aparato estatal heredado por Díaz (N. Cárdenas, 2015: 182). Su régimen no sobreviviría a las tensiones provocadas por numerosas rebeliones armadas, descontentos campesinos, movilizaciones obreras, el resurgimiento del bandidaje y brotes contrarrevolucionarios (N. Cárdenas, 2015: 182-183). Para los más radicales, especialmente del bando zapatista, el movimiento de Madero sólo se había reducido a “un simple cambio administrativo” (Córdova, 1985: 22).

De acuerdo con Valdés (1997: 100), “el presidente Madero creía que la revolución debería limitarse a modificar las estructuras institucionales del régimen político para hacer posible una representación plena de los intereses de la clase dominante gracias a la instauración de la democracia”; no se trataba, en cambio, de alterar la “estructura de la propiedad de la tierra en favor de los campesinos” ni de “cerrar el país a la influencia del capital extranjero, menos aún de modificar la estructura de la propiedad industrial o minera”. Su anhelo sólo consistía en “eliminar las trabas a la libertad política y modernizar el sistema político”. Y es, quizá, en esa ambición moderada, donde se localiza la semilla de la insatisfacción revolucionaria que superó a su principal liderazgo.

El golpe de Estado de febrero de 1913, organizado por José Victoriano Huerta Márquez, jefe del Ejército; y antiguos porfiristas como Bernardo Reyes Ogazón y Félix Díaz Prieto, azuzados en gran medida por el embajador estadounidense Henry Lane Wilson; acabaría con la vida de Madero y su vicepresidente José María Pino Suárez, cancelarías las tímidas aspiraciones democráticas en el país e incitaría el recrudecimiento de la lucha armada por el poder.

A pesar de ello, la relevancia de Madero en este periodo de la historia, de acuerdo con Córdova (1989: 34), radica en la proeza de haber

tutelado un movimiento donde “los sectores medios reivindicaban los valores de la ideología liberal decimonónica, particularmente el establecimiento en México de un régimen democrático, un sistema de libertades públicas, la defensa del principio de la propiedad privada individual y una sociedad abierta, de libre competencia”. El breve régimen que logró encabezar se había formalizado como el experimento democrático más importante “hasta entonces en México y el ambiente de libertad que logró crear en poco tiempo ayudó a que las masas se movilizaran por sus demandas” (Córdova, 1985: 22). Su trágica muerte sería, por lo mismo, un retroceso mayúsculo en ese camino liberal y el vaticinio de una cruenta época de violencia en el país.

Como lo estima N. Cárdenas (2015: 183), “el cuartelazo de Huerta significó el paso a una nueva fase revolucionaria”. La oposición al nuevo gobierno golpista fue encabezada por Venustiano Carranza Garza, gobernador de Coahuila, quien airadamente condenó a la Presidencia de Huerta como ilegítima y la combatió con sus fuerzas militares hasta lograr su abdicación. Carranza fue declarado jefe del Ejército Constitucionalista y recibió el apoyo de jefes militares como Álvaro Obregón Salido y Pablo González para asumir el gobierno de México. Empero, enfrentaría el rechazo de las facciones revolucionarias de José Doroteo Arango Arámbula (conocido popularmente como Francisco Villa) y Emiliano Zapata Salazar (“El Caudillo del Sur”), quienes no reconocieron la jefatura de Carranza y pelearon ferozmente contra su ejército y aliados por los siguientes años.

Carranza y Obregón compartían la idea de “un proyecto de Estado fuerte, centralizado y poderoso, que ejecutara reformas desde arriba, así como una perspectiva nacionalista y un cierto anticlericalismo”. Villa, en cambio, tenía una marcada preocupación agraria y la visión de un gobierno descentralizado; y las huestes de Zapata, claramente campesinas, combatían a favor de un programa agrarista (N. Cárdenas, 2015: 184-186). Con más capacidad de fuego y “un hábil manejo de promesas, leyes y acciones reformistas, y una firme postura nacionalista frente a las presiones externas”; Carranza “amplió su base de poder y a finales de 1916 convocó a un Congreso Constituyente” (N. Cárdenas, 2015: 186) que, meses más tarde, rindió sus frutos al proclamarse, el 5 de febrero de 1917, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Para Contreras (2018: 23-24), el “acuerdo social” materializado en la Constitución de 1917 consistió en “impulsar un proyecto de nación radicalmente diferente al propuesto con la constitución liberal de 1857”. Si de ésta “se recuperaron los principios liberales de pensamiento, manifestación, libre circulación, expresión, organización y religión, indispensables para el desarrollo de una República democrática liberal”, en la novel constitución “sobresale la recuperación de la Carta de Derechos del Hombre y el Ciudadano de la revolución francesa, donde se plasman los derechos individuales, los de la comunidad y los universales”.

Por otra parte, con esta carta magna, que condensaba “un pacto político-social que prefiguraba la combinación de fuerzas que durante el periodo posterior llevaría a cabo la reconstrucción del país” (Valdés, 1997: 102); se erigía un proyecto nacionalista, regulador, intervencionista, anticlerical, con proclamas de justicia social y una Presidencia fuerte (Kuntz, 2015: 175; N. Cárdenas, 2015: 187). De tal manera, con la Constitución de 1917 los grupos en el ejercicio del poder “se inclinaban más por conseguir y encauzar el desarrollo económico que por establecer una democracia política o llevar a cabo una reforma social”. Por consiguiente, “era más importante contar con un gobierno fuerte antes que con uno democrático” (Valdés, 1997: 102).

“El representante único de la nación es el Estado”, como lo apunta Córdova (1989: 40), y, dentro del Estado el Poder Ejecutivo, es decir, la Presidencia de la República, a quien confía que dicte todo tipo de disposiciones económicas (Meyer, 2002b: 915) y que “realice la reforma de la propiedad en el campo”. Dicho poder del presidente para prescribir la reforma agraria “se utilizó también para convertir al Estado en rector de la política general de desarrollo del país” y “en árbitro inapelable de las clases sociales”, las cuales “se ven obligadas a convivir en un sistema de conciliación de intereses que regula estrictamente lo que corresponde a cada una” (Córdova, 1989: 40).

Bajo mayores atribuciones al titular del Poder Ejecutivo, la Constitución asentaba que tenía el “derecho de expropiar por causa de utilidad pública, pero sobre todo de imponer a la propiedad privada las modalidades que el interés público demandara, así como el derecho de regular el desarrollo de los recursos naturales susceptibles de apropiación”

(N. Cárdenas, 2015: 187). Esto es, el mismo presidente definiría “el interés y la utilidad públicos”. Aun cuando “la propiedad privada quedaba sumamente limitada” y se “restringía el ejercicio del derecho de propiedad”, “ello no implicaba de ningún modo el peligro de su desaparición”. Todo lo contrario; las reformas sociales aseguraban su existencia y funcionamiento; y capitalistas y proletarios, “como fundamento de la conciliación”, deberían someterse al Estado, el cual “juzgaba qué intereses correspondían a cada uno” y “qué sacrificios les tocaba hacer” (Córdova, 1989: 211).

En otras palabras, la Constitución pugnaba por reorganizar el capitalismo en México y poner al servicio de éste el programa de reformas sociales. Mientras que la idea respecto a que el Estado se convirtiese en el principal propulsor del desarrollo era una divisa recogida del porfirismo, no en su versión de “poder personal puro y simple”; sino mediante “un gobierno fuerte” y promotor de reformas de carácter social (Córdova, 1989: 208-209).

Con este triunfo constitucional, Carranza consolidaba para el porvenir “una estructura estatal igualmente personalista (como la de Díaz), pero encaminada a establecer las condiciones de un desarrollismo que embrollaba por igual la atracción de capital nacional como del extranjero y que estaba investida de una autoridad derivada de una ficción revolucionaria” (Knight en Valdés, 1997: 103). En concreto, se requería construir un capitalismo nacional por medio de la reconstrucción económica, acompañado de una ideología desarrollista basada en el estatismo; esto es, donde el Estado crease las condiciones “internas y externas para la acumulación de capital” y se convirtiese en “un factor activo en la economía” (Valdés, 1997: 103).

Entre otros logros, Carranza estableció las bases de la reorganización del poder económico y favoreció la creación de las asociaciones de comerciantes e industriales: la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (Concanaco) en 1917 y la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin), posterior al Primer Congreso Nacional de Industriales en 1918 (Briz, 2002: 58); con los objetivos básicos de “buscar un acuerdo con estos sectores”, obtener su apoyo e incorporación en la reconstrucción económica (Valdés, 1997: 104) y organizar a “los hombres de negocios del país” (Alonso, 1976: 171).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Al establecerse que la Concanaco era de representación exclusiva de empresarios mexicanos, en 1917 los inversionistas estadounidenses se agruparían, en respuesta, en la American Chamber of Commerce of Mexico, A.C. (Amcham), la cual velaría por los intereses de las empresas de Estados Unidos en México, mantendría una estrecha relación con su representación diplomática (Story, 1990: 127) y promovería la ampliación de las actividades económicas de las compañías de ese país (Briz, 2002: 57).

Con lo anterior, “la vieja oligarquía tuvo la habilidad suficiente para transformar su poder económico y acomodarse al dominio político de los caudillos militares revolucionarios”, toda vez que el nuevo constitucionalismo incorporaba sus intereses económicos y la consolidación del gobierno de Carranza era “la mayor garantía” para sus propósitos (Valdés, 1997: 104-105).

A pesar de la fortaleza que la nueva constitución política le otorgaba a Carranza, su gobierno no fue capaz de “restablecer el orden y recuperar para el Estado el control sobre el conjunto del territorio nacional”. Además, enfrentó presiones de empresas y hombres de negocios en México y la injerencia del gobierno de los Estados Unidos en la defensa de los “enormes capitales invertidos” por empresas de esa nación, “la vecindad geográfica y la historia de las relaciones entre ambos países”. Estados Unidos representó, en ese sentido, un factor clave de sentencia de diversas coyunturas durante la revolución y su reconocimiento político y diplomático significaba un alto peso para las facciones en combate (Cardenas, 2015: 189).

En el plano económico, la guerra civil (1910-1917), como lo expresa Kuntz (2015: 140), “afectó a las finanzas y al crédito público, y sacudió profundamente las reglas del juego económico que habían permitido construir un marco de confianza y estabilidad propicio a la inversión”. Esta conflagración, se conoce, “provocó graves daños en el sistema circulatorio de la economía, lo que ocasionó una grave fragmentación de los mercados, obstaculizó el abasto y por esas vías incidió negativamente sobre la actividad productiva, particularmente la que se orientaba al mercado interno” (Kuntz, 2015: 140).

Como efecto de una década de enfrentamientos bélicos, “México se encontró prácticamente sin circulación de metálico, sin instituciones

bancarias, sin crédito externo y con un crédito interior reducido a las contribuciones forzosas impuestas por el gobierno o por las distintas facciones revolucionarias” (Basurto en Kuntz, 2015: 167). Si bien la afectación se delimitaba geográficamente (con mayor incidencia en el norte y centro; y más en el campo que en la ciudad); en su generalidad, el país registró el colapso de los sistemas monetario y ferroviario, la caída en la producción de bienes básicos, falta de transporte, inflación, propagación de enfermedades epidémicas, carestía, paros, huelgas, migraciones masivas a Estados Unidos, abandono de propiedades agrarias, desconexión entre riqueza e inversión y decrecimiento económico (Kuntz, 2015: 169-174).

En este contexto poco halagador para las mayorías, un segmento de la pretérita clase dominante, según Córdova (1989: 41), la cual estaba constituida “por inversionistas extranjeros que operaban” en la industria extractiva y de comunicaciones, principalmente ferrocarriles (norteamericanos e ingleses), de la industria (franceses) y el comercio (franceses y alemanes); y por mexicanos que “invertían preferentemente en bienes raíces, particularmente rurales; se vio afectada en una mínima parte”. En otros términos, “sectores de la antigua clase dominante (envueltos en la defensa de la dictadura de Díaz y la usurpación de Huerta) casi no fueron tocados y cabe advertir que grupos enteros de la misma, como por ejemplo los inversionistas extranjeros y los banqueros mexicanos, pasaron a formar parte íntegra de la nueva clase dominante posrevolucionaria” (Córdova, 1989: 41).

Córdova (1989: 42) explica: “todos los grupos capitalistas del porfirismo tuvieron oportunidad y tiempo de acostumbrarse a la nueva época revolucionaria, incluso ya durante los años de la lucha armada”. Por ejemplo, menciona, “todos los banqueros” “fueron acreedores de todos los bandos revolucionarios que se disputaban el poder político” (Córdova, 1989: 42). Para este estudioso, la Revolución “no pudo impedir que en México se consolidara el dominio de los antiguos inversionistas extranjeros, norteamericanos e ingleses, que se habían dirigido” a la explotación de los recursos naturales desde el gobierno de Díaz y que en la segunda década del siglo XX aprovecharan el *boom* petrolero que les permitió expandir sus áreas de dominación (Córdova, 1989: 42).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Entretanto, “la vieja clase terrateniente, núcleo hegemónico de la antigua clase dominante, siguió siendo la misma de la época porfirista” y tendrían que pasar más de 15 años después de la Constitución de 1917 para que “los principales centros de poder económico” de la clase latifundista fueran destruidos (Córdova, 1989: 43). Dicha “vieja aristocracia terrateniente”, como lo subraya Gollás (2003: 234), que era dueña de los excedentes económicos acumulados en la época porfirista, empezó, después de la lucha armada, a diversificar sus actividades industriales, comerciales y de servicios, dada la creciente dificultad de hacerlo en la agricultura.

Por lo anterior, según Córdova (1989: 42, 47), “la Revolución la hizo la pequeña burguesía mexicana o, por lo menos, ella fue su beneficiaria directa. Fueron sus exponentes los que tomaron el poder y ellos también los que dotaron al nuevo Estado de todo el bagaje ideológico” que le ha servido “para imponer su dominación sobre la sociedad mexicana”. En síntesis, “la antigua clase dominante, nacional y extranjera, siguió siendo la misma después de la Revolución”.

Con una análoga envergadura, para el propio Córdova (2015: 69), México no dejó de ser una nación dependiente. “La Revolución no logró romper la relación de dependencia en cuyo seno y bajo cuyo amparo se dio y se desarrolló el sistema político y social del porfirismo, contra el cual la Revolución se realizó”. Aunque el constitucionalismo, prosigue, “indudablemente mantuvo una posición independiente y anti-intervencionista respecto de los Estados Unidos”, “se trató de una autonomía política que no modificó en absoluto la dependencia económica de México con aquel país. Cuando Carranza cayó ésta era la verdadera situación. México no había logrado romper el marco de su dependencia exterior” (Córdova, 2015: 70).

En 1920, en la cercanía de la trasmisión presidencial, se registró una nueva insurrección encabezada por Adolfo De la Huerta, gobernador de Sonora; Obregón y el jefe militar Plutarco Elías Calles<sup>14</sup>; quienes al intentar tomar la capital del país apremiaron la salida de Carranza del poder y su posterior asesinato. Con los gobiernos de De la Huerta, Obregón y Elías, entre 1920 y 1928, se inauguraría una etapa de predominio de los

<sup>14</sup> Cuyo nombre original era Francisco Plutarco Elías Campuzano.

denominados caudillos de Sonora, cuyo rasgo característico fue “el creciente poder institucional del Estado sobre áreas muy importantes de la vida económica, política y social” (N. Cárdenas, 2015: 192).

Durante la gestión de Obregón (1920-1924) se logró pacificar gran parte del país “mediante concesiones a los jefes de los distintos grupos revolucionarios”, se reinició la reconstrucción económica nacional, se redujo el tamaño del ejército, comenzó el proceso de reparto de la tierra y se alcanzó el reconocimiento del gobierno de los Estados Unidos gracias a la firma de los Tratados de Bucareli, que permitían la reanudación de las relaciones diplomáticas con ese país, pero que entregaba amplios beneficios a las compañías petroleras norteamericanas (Florescano *et al.*, 2008: 202).

En los años de Elías Calles (1924-1928) se fortaleció la administración central, se crearon “diversas instituciones que marcaron el desarrollo del país”, se reglamentaron algunos artículos constitucionales, se reformó radicalmente la estructura fiscal, se impulsó el reparto agrario e inició la profesionalización del ejército (A. Hernández, 2015b: 204; Florescano *et al.*, 2008: 202). Meyer (2002a: 835) calcula que durante el periodo de Obregón y Elías la reconstrucción de la economía “se realizó con relativamente poca participación directa del gobierno”, por lo que “el restablecimiento del orden interno fue el principal estímulo a la actividad económica”. Con Elías, quien sentó las bases del Estado mexicano moderno, se inició un programa de construcción de carreteras y obras de irrigación y se reorganizó el sistema bancario.

Esto favoreció que, desde 1925, el crecimiento anual del PIB se elevara en todos los sectores (excepto la agricultura) y se expandiera el comercio y la manufactura (Gollás, 2003: 228). Lamentablemente, esta directriz se ensombrecería en el último año de su gobierno con los alcances de la Gran Depresión, la cual “se tradujo en una severa disminución de las exportaciones que afectó tanto al sector minero y petrolero como a la agricultura de exportación” y se tradujo en “una baja de las utilidades del sector moderno de la economía” mexicana (Meyer, 2002a: 835).

En una versión afín, Kuntz (2015: 141) destaca que “en virtud de que la planta física no fue seriamente dañada por la guerra civil<sup>15</sup> y la

<sup>15</sup> La misma autora sugiere que la Revolución Mexicana, desde el punto de vista material, “no

### III. Fases históricas del proceso de construcción

demanda externa fue pujante hasta el final del decenio” de los años veinte, “México experimentó una reactivación económica relativamente rápida” (particularmente relacionada con el auge de la primer posguerra mundial<sup>16</sup>, las ventas petroleras y la expansión económica de Estados Unidos y países de Europa occidental), que después “encontró dificultades para sostenerse debido a los cambios en las condiciones internas y de la economía internacional”. De modo tal,

La década de 1920 constituyó un esfuerzo mucho menos exitoso por retomar el proceso de crecimiento dentro del mismo patrón, cuyo eje tendía a desplazarse del sector exportador a la industria. La crisis de 1929 puso punto final al crecimiento sustentado en las exportaciones, y forzó a la economía mexicana a completar el cambio de modelo económico, mediante el desarrollo de la industria y el fortalecimiento del mercado interno (Kuntz, 2015: 141).

Esta cresta económica del último lustro de la década de los veinte, especialmente en el gobierno de Elías, estaba, además, condicionada por dos elementos de la dependencia de México hacia Estados Unidos: las exportaciones a ese país que representaban el 90% del total, en su mayoría petroleras; lo cual agudizaba “la vulnerabilidad externa” y colocaban “la balanza de pagos y las finanzas públicas en situación de gran fragilidad”; y un constante incremento de la deuda y la insolvencia en el pago de compromisos con el exterior (Kuntz, 2015: 176-177).

Pese a todo, en el país se observaban las primeras señales de “un giro progresivo a favor de la actividad industrial, estimulada por la continuidad de la estrategia proteccionista y por otras políticas públicas favorables a la industria” (Kuntz, 2015: 179). El sector industrial, como lo sustenta el mismo autor, fue el único cuyos “derechos de propiedad no fueron” “amenazados por la retórica revolucionaria, debido a que emergía de la contienda armada como abanderado de las aspiraciones

---

tuvo un impacto devastador sobre la economía”. A reserva de “la infraestructura y el equipo ferroviario, y de algunos establecimientos industriales que fueron dañados o incendiados, la planta productiva no sufrió una gran cuota de destrucción” (Kuntz, 2015: 173).

<sup>16</sup> Con relación a la Primera Guerra Mundial (1914-1919).

de un desarrollo nacional fundado en la burguesía industrial, por oposición a la imagen estereotipada de la oligarquía asociada con el porfiriato” (Kuntz, 2015: 179).

Se explica que, junto a las industrias existentes, “se abrieron otras de capital nacional que producían calzado, manufacturas de fibras, alimentos en conserva y neumáticos para coches”. Y, adicionalmente, se establecieron algunas más “en las que participaba capital extranjero, en ramas como la fabricación de productos químicos y el ensamble de automóviles”. Por lo mismo, el sector industrial y manufacturero, al tiempo que declinaban las exportaciones por las condiciones externas, “se iba convirtiendo en el más dinámico de la economía mexicana” e iniciaba “el tránsito hacia un modelo de crecimiento sustentado en la industria y orientado al mercado interno” (Kuntz, 2015: 179-180).

El gobierno, por su parte, utilizó sus recursos para financiar la fundación del Banco de México (Banxico) en 1925 [luego de un pacto con la estadounidense J.P. Morgan, según A. Hernández (2015a: 38)], que expresaba “los primeros pasos para la formación del mercado nacional en cuanto regulador de la circulación monetaria” y “del sistema bancario” (Carmagnani, 2015: 32); así como la promoción de actividades económicas que se extendían a la creación de infraestructura hidroeléctrica, carretera y de irrigación (Kuntz, 2015: 180-181). En adición, reorganizó el sistema de crédito, creó la Comisión Nacional Bancaria, liquidó los viejos bancos porfirianos e inició modestamente el reparto de tierras y la política de fomento agrícola, modernizó el sistema tributario, creó el impuesto sobre la renta y alentó la organización sindical de los trabajadores (Aguilar, 1972: 165).

En otro sentido, durante las presidencias de Obregón y Elías “buena parte de los capitalistas que escaparon del país durante los años de la tormenta revolucionaria volvieron a México y siguieron invirtiendo en sus antiguos negocios” (Córdova, 1989: 42). Asimismo, en el proceso de repartición agraria prevaleció el interés individual sobre el colectivo y, como lo argumenta Kuntz (2015: 182), “en muchos casos se toleró la existencia de grandes propiedades, incluso en manos de sus antiguos propietarios, las cuales fueron declaradas inafectables con argumentos de racionalidad económica”.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Para Valdés (1997: 105), en la década convulsa de los veinte, la centralización del poder político y la reconstrucción económica fueron las vías mediante las cuales se afirmaría “el autoritarismo como principio de organización de la relaciones políticas”. Tanto Obregón como Elías Calles establecerían “las bases de un pacto entre el poder económico y el poder político”, que se caracterizaría por: reacomodo de la élite económica del porfiriato a las nuevas condiciones; estructuración de un poder económico propio de la alta burocracia de la élite política y surgimiento de una nueva capa de empresarios que habría de fortalecerse significativamente a partir de los años treinta (Valdés, 1997: 105-106).

Aun cuando el ciclo de violencia revolucionaria había declinado durante los gobiernos de Obregón y Elías, la inestabilidad política y social en el país permanecía vigente con dos grandes crisis: la denominada “Guerra Cristera” (entre 1926 y 1929) y la sucesión presidencial. La primera comenzó cuando el gobierno de Elías decidió reglamentar el artículo 130 de la Constitución para regular las relaciones entre el Estado y la Iglesia. Este hecho causó molestia entre amplios sectores católicos, quienes, ante la suspensión de cultos y la persecución a sacerdotes, decidieron escalar el conflicto<sup>17</sup>. En 13 estados del país, pero particularmente en las regiones de “Los Altos de Jalisco” y “El Bajío”; miles de campesinos y civiles se levantaron en armas y participaron en una “guerra de guerrillas” contra las fuerzas militares federales por un lapso de tres años (Florescano *et al.*, 2008: 202).

La segunda, con el homicidio en 1927 de los generales Arnulfo R. Gómez y Francisco Serrano, quienes se opusieron al regreso de Obregón al poder; y, posteriormente, con el atentado contra el propio Obregón en julio de 1928, que le causó la muerte ya en calidad de presidente electo. Ante tal acontecimiento, se nombró presidente interino al exsecretario de Gobernación Emilio Cándido Portes Gil (1928 y 1930), quien tendría la atribución de preparar las elecciones para el periodo 1930-1934.

En esa coyuntura, a instancias del ex presidente Plutarco Elías, en marzo de 1929 se fundó el Partido Nacional Revolucionario (PNR) “como una confederación de todos los sectores revolucionarios del

<sup>17</sup> Para Puga (1984: 196), el movimiento cristero se identificó, de cierta manera, con algunas posiciones de la burguesía conservadora (por el momento histórico, muy probablemente integrada por grupos empresariales surgidos durante el porfiriato).

país” que permitiera distribuir los distintos cargos públicos “sin tener que recurrir a las armas” (Florescano *et al.*, 2008: 203). Es decir, como lo retoma Higley (2008: 7) de Knight, el PNR representaba la unión de “las élites mexicanas” para crear “un partido ómnibus” (que incorporara a todos), con la finalidad de “operar un sistema presidencial estable después de una larga experiencia de agitación sangrienta”. Significaba, con su creación, “un primer desafío (de Elías Calles) a la posición de los caciques locales, y el fortalecimiento del aparato nacional de la toma de decisiones” (Smith, 1981: 198).

Para A. Hernández (2015b: 208), con el PNR, que “nació como un partido nacional interclasista”; Elías buscaba organizar “las fuerzas políticas influidas por las nuevas tendencias corporativas, a semejanza del fascismo italiano y el español”. En su primer convención, el PNR “tomó dos medidas: ampliar de cuatro a seis años el periodo presidencial y aprobar un plan sexenal en el que se fijarán las directrices básicas de la política general del país” (A. Hernández, 2015b: 208).

Bajo el periodo calificado como “Maximato”, Elías Calles, por medio del lozano PNR, controlaría la sucesión presidencial y dirigiría, “detrás del trono”, los designios del país por medio de los presidentes Pascual José Ortiz Rubio (1930-1932) y Abelardo Rodríguez Luján<sup>18</sup> (1932-1934). Ortiz Rubio, exgobernador de Michoacán y ex ministro de Comunicaciones, era conocido como una persona sin vínculos políticos significativos, quien no logró controlar a sus propios ministros y debió renunciar a la Presidencia. Rodríguez, ex gobernador de Sonora y ex ministro de Guerra y Marina, lo sustituyó como interino hasta el 1º de diciembre de 1934 (A. Hernández, 2015b: 209-210).

Si bien en este periodo se observó cierta estabilidad política gracias al férreo control elías-callista, en 1929 se registró una primera colisión entre los ideales de la constitución y los intereses del poder económico nacional. La discusión de la Ley Federal del Trabajo y la reglamentación del artículo 123 constitucional influyó para que durante una asamblea de la Concamin surgiera, por iniciativa del empresario regiomontano Luis G. Sada, la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), la cual tenía la finalidad de agrupar a todos los

<sup>18</sup> Referido comúnmente como Abelardo L. Rodríguez.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

capitanes de empresa del país, “independientemente de su calidad de industriales o comerciantes”, para actuar de forma conjunta como “patrones sindicalizados” y encontrarse en mejores condiciones para enfrentarse a las organizaciones de trabajadores (Valdés, 1997: 117).

Naciente por las demandas obreras, la Coparmex agrupaba a comerciantes, industriales, terratenientes y a todos aquellos que combinaban capital y trabajo; es decir, estaba compuesta por los mismos hombres de las otras cámaras, pero “quería estar fuera de la dependencia del poder público” (Alonso, 1976: 175). Hasta 1944 la Coparmex conservó su quid defensivo contra las exigencias del movimiento obrero; y, una vez asegurada tal defensa, “prosiguió con la elaboración de la doctrina”, en la que se opone a la lucha de clases y acepta la intervención del Estado en tanto coadyuvante en la “represión de los excesos de los líderes obreros” (Alonso, 1976: 176-177).

Según Valdés (1997: 117), a diferencia de la Concamin o la Concanaco, “que representaban intereses económicos sectoriales para hacerlos llegar al ámbito de las decisiones gubernamentales”; la Coparmex, que no se regiría por la Ley de Cámaras, prorrumpió con características netamente políticas para defender los intereses generales de los empresarios ante los trabajadores, en contra de las modificaciones que la administración de Elías Calles pretendía introducir en las relaciones obrero-patronales (Meyer, 2002b: 908) y con un “celoso compromiso con la libre empresa y los límites de la intervención estatal en la economía” (Story, 1990: 126).

Creada para la lucha y no para el diálogo, como advierte Puga (1984: 192), la Coparmex se distinguiría como una facción separada del resto de la burguesía, con lo cual su proyecto ideológico adquiriría “un perfil más definido”. Conocida como la organización empresarial más combativa y radical (Briz, 2002: 60); su posición conservadora se orientaría hacia la protección de la libre empresa frente al “avance socializante y totalitario del Estado”, la reivindicación de la iniciativa individual y una concepción positivista (triumfo del más apto en igualdad de circunstancias; orden y progreso) con propuestas centrales de la doctrina social de la Iglesia<sup>19</sup> (solidaridad humana, lealtad del trabajador

<sup>19</sup> De acuerdo con Salas-Porras (2001: 195-196), la Coparmex comparte principios con la

hacia la empresa, humanismo empresarial y cooperativismo) (Puga, 1984: 192).

En su entraña, la Coparmex sorbía de las ideas del economista austriaco Ludwig Heinrich Edler von Mises (1881-1973), quien, particularmente en su libro *Socialismo* de 1922, recrimina el avance del sindicalismo y expone que la amenaza real es el Estado, “que pretende interferir con la voluntad de los consumidores mediante leyes, reglamentos y prohibiciones” (Escalante, 2015: 33-34).

Como síntesis del curso de la década de los veinte y hasta el fin del gobierno de Rodríguez Luján, en palabras de N. Cárdenas (2015: 197), “las instituciones del Estado habían recuperado el control básico sobre la sociedad mexicana” y “se había logrado un conjunto de acuerdos políticos dentro de una élite conformada por caudillos, generales y hombres fuertes de la provincia”, a pesar de no haber resuelto el problema político de la sucesión presidencial. Por lo mismo, “la era liberal terminaba sin haber logrado establecer las instituciones, los valores y la práctica política que la distinguieron en otras partes del mundo” (N. Cárdenas, 2015: 197). O sea, según el mismo autor, “la legitimidad del Estado posrevolucionario no era completa, pues para lograr ese predominio habría tenido que enfrentarse a distintos grupos sociales y excluir de la nueva alianza a sectores importantes de la sociedad” (N. Cárdenas, 2015: 197).

No obstante, las reformas emprendidas por Elías Calles habían estado dirigidas a conseguir “una efectiva rectoría del Estado, concebida como un poder presidencial, encuadrado por un partido nacional, con un presidente de partido con enorme poder, un presidente de la República de facto subordinado al partido y un poder legislativo formado por miembros disciplinados del propio PNR” (A. Hernández, 2015b: 211).

---

Unión Social de Empresarios de México (USEM), considerada como la institución Social Cristiana más importante del país en la difusión de esa corriente de pensamiento. Fue constituida en 1957, con la aspiración de “emprender un programa de educación empresarial cuyos propósitos principales consistían en reevaluar y dignificar la imagen de los empresarios en la sociedad, así como promover el liderazgo y un mayor compromiso de los empresarios con los problemas sociales y políticos”. Desde 1962 está vinculada a la Unión Internacional Cristiana de Líderes Empresariales y, al menos hasta 2000, todos los presidentes de la Coparmex han sido socios de la USEM.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

En el ámbito económico, se advertía, según N. Cárdenas (2015: 197-198), que:

Los revolucionarios sobrevivientes habían logrado imponerse a múltiples retos, estaban unidos y muchos de ellos aprovechaban el poder adquirido para invertir en tierras y otro tipo de empresas. Con el tiempo, esa nueva burguesía tuvo cada vez menos interés en las reformas y más en mejorar las condiciones para el desarrollo del capitalismo mexicano...Ese fue un objetivo compartido por los dirigentes estatales y los hombres de empresa, tanto mexicanos como extranjeros, y fue el fundamento tanto del nuevo consenso político como de una mejoría gradual de las relaciones con el exterior, en particular con Estados Unidos...La oligarquía terrateniente había desaparecido de la escena política, las masas organizadas ya ocupaban un lugar en ese escenario y el Estado asumía su nuevo papel, de árbitro e interventor, arropado por la ideología del nacionalismo revolucionario.

Luego de los efectos de la Gran Depresión de 1929, que se constituyó en un punto de desviación hacia un proceso de industrialización interno y de sustitución de importaciones (Story, 1990: 46) o, al igual que en otras naciones latinoamericanas, en una nueva etapa en la que el crecimiento dependería más del desempeño de la industria destinada al mercado interno (Lluch, 2018: 24); México registró una leve ampliación económica, promovida básicamente por “el aumento en los precios internacionales de los productos de exportación, en especial los de la plata y del petróleo”, que estimularon “la recuperación temprana del valor de las exportaciones” (E. Cárdenas, 2015a: 199).

A pesar de lo anterior, los instrumentos fiscales no se modificaron. “El impuesto más importante en términos de ingresos era el que gravaba el comercio internacional de forma directa, o indirectamente a las actividades que explotaban recursos naturales, que se exportaban en su gran mayoría”. Y como una parte cardinal “de las empresas de la industria extractiva y del petróleo eran propiedad de extranjeros”, “los ingresos fiscales eran tan dependientes de los ciclos económicos externos” (E. Cárdenas, 2015a: 201). La industria textil era la más sobresaliente y una de las más antiguas en el país y se integraba por grupos empresariales representados por las familias Tron, Alegre,

Reynaud, Signoret, Araiza, Garcin, Barroso, Abad, González Nova y Yorza (Alonso, 1976: 157).

Se percibió, en adición, el fortalecimiento del sistema bancario nacional. En tanto que, con el encarecimiento del dólar, “la demanda agregada se dirigió cada vez más al mercado interno sin necesidad de una política proteccionista. El mercado mismo estaba mostrando los incentivos para estimular la inversión privada, que respondió muy rápidamente” (E. Cárdenas, 2015a: 202). Empero, “la composición del capital en México” tenía como sector dominante a las inversiones y compañías extranjeras. Aun cuando “la Revolución había conducido a la recuperación de la soberanía sobre los recursos naturales, las compañías extranjeras predominaban en la explotación del petróleo y la minería”<sup>20</sup>, y, al mismo tiempo, monopolizaban el comercio exterior del país (Valdés, 1997: 106-107).

### *Lázaro Cárdenas del Río: nacionalismo y supremacía del Estado en la economía*

En ese ambiente previamente narrado emerge la figura de Lázaro Cárdenas Del Río, luego de ser electo presidente de México para el periodo 1934-1940. General michoacano que había participado en las gestas revolucionarias, ex ministro de Gobernación durante el gobierno de Ortiz Rubio y dirigente del PNR; Cárdenas es reconocido por haber hecho de “las reformas sociales verdaderos instrumentos de pacificación y de convivencia de los distintos intereses económicos y políticos bajo el control del Estado, que desde entonces devino más poderoso que nunca”. Dicho de otra manera, “con la pacificación por obra de las reformas, el capitalismo mexicano comenzaba el proceso de su consolidación definitiva” (Córdova, 1989: 214-215).

Político perspicaz, Cárdenas comprendió que su llamado al gobierno del país requería un necesario rompimiento con el “Jefe Máximo” Elías Calles, lo cual le permitiera “encaminar hacia la Presidencia de la

<sup>20</sup> Se conoce que en 1935 el capital extranjero controlaba el 98% de las minas en México (Navarrete en Alonso, 1976: 143).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

República las lealtades del PNR, del ejército, de las organizaciones sindicales y de los campesinos”. Y es, a partir de su mandato, que las distintas fuerzas quedan “subsumidas en una estructura política cuyo centro rector” será, precisamente, el presidente de la República (Briz, 2002: 55). Su tarea más relevante “fue conferir estabilidad a los sectores sociales que no habían conocido bienestar pese a la reciente revolución y que expresaban una peligrosa frustración social agravada por la crisis económica, resentida desde 1926 y sumada a la Gran Depresión” (A. Hernández, 2015b: 215).

Es, simultáneamente, el fundador de “un orden que consolidó el sistema político mexicano a partir de 1935” y quien durante varias décadas estableció un “gran pacto nacional basado en una organización corporativa, de carácter progresiva”: a cada grupo social o interés económico se les dio su sitio según su peso político y papel en la esfera de la producción (A. Hernández, 2015b: 214). De acuerdo con A. Hernández, con Cárdenas el Estado “adquirió el derecho de intervenir y dirigir los intereses y el bienestar general de la sociedad. La mutación constitucional fue fundamental: del estatismo se pasó al Estado nacionalista” (2015b: 218). Sin embargo, con Cárdenas igualmente se vislumbra “la reafirmación de tendencias del periodo anterior en cuanto a la industrialización y a la creación de instituciones oficiales de apoyo a ese proceso” (Meyer, 2002a: 860).

“La determinación de la injerencia del Estado en el control y conducción de la actividad económica nacional”, como lo afirma Juárez (1984: 50), “fue el elemento fundamental” de su programa económico nacional establecido en el Plan Sexenal. Es decir, para Cárdenas, “el problema económico debía ser observado en toda su totalidad; la intervención del Estado tenía que aumentar paulatinamente en extensión y profundidad, ya que sólo éste, garante del interés general, podía tener la visión de conjunto que el desarrollo económico demandaba” (Juárez, 1984: 50).

Hasta antes de su llegada al poder, según Valdés (1997: 113), la Revolución aún no había tenido como consecuencia “la destrucción de la élite económica del porfiriato y su sustitución por otra, sino un cambio de hombres y grupos en el sistema de gobierno y una ampliación (y transformación) de esta élite por el engrosamiento de sus filas

con nuevos elementos revolucionarios". "La base estructural de la empresa capitalista" había sobrevivido a la Revolución y volvía a dominar la economía, tanto para las empresas nacionales como para las extranjeras, cuya influencia sería una nota característica de la conformación del poder en el país (Valdés, 1997: 113).

En esta circunstancia histórica, el peso del Estado, que con Cárdenas adquiere la característica de conductor del proceso de industrialización, obedecía "a la fuerza predominante del capital extranjero y a la debilidad que frente a éste tenía la clase empresarial nacional". La Revolución había desembocado en la constitución de un Estado fuerte "para permitir y proteger la unidad de la burguesía nacional, al garantizar su expansión limitando y encauzando la penetración del capital extranjero" y "organizar bajo su control a la fuerza de trabajo" (Valdés, 1997: 115).

Durante su gobierno, que coincidió con la recuperación de la economía nacional, Cárdenas, apoyándose en las masas de campesinos y obreros (Carrión, 1972: 39), emprendió una profunda reestructuración económica, que incluyó en su agenda política la expropiación de los sectores petrolero, eléctrico, de comunicaciones y agrario (A. Hernández, 2015b: 218); así como una mayor intervención en el sector financiero, la minería y el sistema de crédito. Al respecto, "se acuñó la frase de nacionalismo económico, pues se buscarían crear las condiciones para la expansión del mercado interno y que éste se convirtiera en el motor de desarrollo" (E. Cárdenas, 2015a: 203).

Con la Ley de Expropiación de 1936, el Estado "se otorgaba mayores atribuciones para intervenir en la economía" (Alba, 2006: 125) y adquiriría "la fuerza jurídica necesaria para llevar a cabo una serie de medidas tendientes a la aplicación de los postulados revolucionarios, básicamente la reforma agraria y la regulación y control de los recursos naturales" (Juárez, 1984: 54). Se pretendía, con la misma ley y la política de fomento industrial adyacente, la conversión de "las relaciones de propiedad a través del control del Estado y la distribución de la tierra, el ejercicio de la soberanía nacional mediante el control estatal de la propiedad originaria del subsuelo y de los recursos naturales", así como el ajuste "del sistema jurídico-político de conciliación de clases bajo la dirección y arbitraje del Estado" (Juárez, 1984: 53-54).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

La Ley de Expropiación autorizaba al Estado a nacionalizar propiedades privadas por causas de utilidad pública y ampliaba “la actuación del gobierno federal a favor del interés colectivo” (Romero, 2016: 72). “La primera gran reforma fue la agraria: en nombre de la nación se expropiaron las tierras de agricultura comercial más ricas y se entregaron en posesión a los ejidatarios, reservándose el Estado su derecho de propiedad, en el caso de que el campesino abandonara el cultivo de su parcela” (A. Hernández, 2015b: 218). Este proceso de reforma agraria, que eliminaba el sistema de latifundios (González-Casanova, 2017: 62) e incluía la repartición de casi 19 millones de hectáreas de tierra (E. Cárdenas, 2015a: 204); en los hechos, pronto “desplazó capitales del campo hacia la industria y dirigió su inversión hacia áreas más dinámicas de la economía. Esa medida liberó al sector industrial del arrastre negativo del sector agrícola” (A. Hernández, 2015b: 220).

Bajo este escenario, de acuerdo con A. Hernández, “la oligarquía terrateniente no opuso mayor resistencia al reparto agrario masivo que se efectuó de 1936 a 1937”, por dos razones: “no existía un sector militar en el que apoyarse” (como en Argentina o Brasil) y “ante un mercado internacional inestable y deprimido, no tuvo más alternativa que acelerar la tendencia de reinvertir en las áreas de industria y comercio nacionales en proceso de cambio y atractivas, debido a la nueva demanda interna del mercado mexicano” (2015b: 220).

Sumariamente, con la distribución de la tierra ejidal en el periodo cardenista “se produjo una importante transferencia de ahorro, al darse, por parte de particulares, el abandono de actividades agropecuarias y la reubicación de sus capitales en actividades inmobiliarias y bancarias” (Valdés, 1997: 118). Y, como lo destaca Mosk (en Alonso, 1976: 162), “la industria se vio favorecida por el inmenso reparto de tierra, pues el gran monto de capitales acumulado por los latifundistas comenzó a pasar a la industria”.

En un sentido equivalente, González-Casanova (2013: 82) sugiere que “la antigua oligarquía terrateniente perdió gran parte de sus propiedades y su poder, mientras surgían gran cantidad de pequeños propietarios y ejidatarios”. Es decir, en la medida que dicha oligarquía perdía su papel hegemónico comenzaba a gestarse una nueva “burguesía rural”, la cual obedecía a la formación socioeconómica en que

el capital industrial y financiero mantuvo “el liderazgo de la economía” aliado o apoyado “en el sector público, en el Estado”. Esta burguesía rural dependería “de mercados de bienes y capitales controlados por el Estado, la banca, las industrias y las empresas monopólicas extranjeras”; con lo que, por consiguiente, alteraría “el proceso de desarrollo económico y político del país”, porque “no fue el capital agrario el que se convirtió en industrial y financiero, sino éstos, con el Estado”, “los que generaron al capital agrario” (González-Casanova, 2013: 82).

Con poco margen de autonomía de los poderes Legislativo y Judicial y de otros actores sociales, el poder del Ejecutivo se fortalecía y ostentaba la representación y el interés nacional para proseguir con la expropiación de Ferrocarriles Nacionales de México (FNM) y la creación de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) en 1937 (A. Hernández, 2015b: 218; Romero, 2016: 72). Empero, “fue en 1938 cuando la política de masas del cardenismo encontró su límite, y el factor externo fue el catalizador. En marzo de 1938 –tras un conflicto que se había venido prolongando desde 1936 a propósito de un contrato colectivo de trabajo– el presidente Cárdenas decidió expropiar la industria petrolera” (Meyer, 2002a: 858).

El día 18 de ese mes y año el presidente anunció en un programa de radio la decisión de nacionalizar “los bienes de las dieciséis empresas petroleras que se habían negado a acatar el fallo de la Suprema Corte” (el cual las obligaba a aceptar las condiciones laborales emitidas por la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje, entre las que se encontraba el aumento al salario de sus trabajadores) (Meyer, 2002a: 874-875). Derivado de la fusión de las compañías expropiadas se formalizó un monopolio de Estado, para esta industria, con la fundación de una sola empresa: Petróleos Mexicanos (Pemex). Si bien el gobierno de Estados Unidos aceptó la decisión de Cárdenas con el fin de mantener la amistad con México frente a un escenario de fuerte conflictividad en Europa que presagiaba la Segunda Guerra Mundial, el país sufriría un boicot internacional y las empresas petroleras extranjeras afectadas iniciarían un arduo camino en búsqueda de una indemnización económica.

Para cerrar con su estrategia de alcanzar las aspiraciones nacionalistas contenidas en la Constitución de 1917, casi al concluir su gestión, Cárdenas también emitió la Ley de Comunicaciones, la cual reservaba

### III. Fases históricas del proceso de construcción

para las compañías mexicanas la infraestructura en esta área (Story, 1990: 79). Sin embargo, esta serie de expropiaciones, para Carrión, no se proponía “romper con la dependencia o seguir un camino distinto del capitalista”, según lo demostraría “el beneficio final de esas medidas acumulado en la burguesía mexicana y derivado hacia las inversiones extranjeras” (1972: 43-44). A lo más que se llegó, prosigue el mismo autor, fue a “objetar el camino del capitalismo por sus asperezas y manifestaciones más brutales, pero nunca se eligió el del socialismo” (Carrión, 1972: 44).

Como lo argumenta A. Hernández (2015b: 219), con la expropiación directa de ramas económicas altamente concentradas y de peso estratégico para la conducción económica del país, el plan sexenal del gobierno de Cárdenas:

Se concibió como modelo para avanzar e incluso acelerar el desarrollo económico y social del país; no se propuso abolir el predominio capitalista sobre la economía mexicana, ni mucho menos entregar los medios de producción a los obreros. El principio económico fue fortalecer y expandir el mercado interno, y crear las condiciones para un desarrollo industrial y una economía y desarrollo social más equitativo para los sectores más amplios del país. El concepto básico fue un sistema de economía mixta<sup>21</sup> en el que el Estado ocupaba un sitio estratégico como rector de la economía... En determinadas áreas, el Estado funcionó como propietario mayoritario de los medios de producción mediante la figura jurídica de empresas paraestatales... La industria en manos privadas nacionales y extranjeras se dejaría libre, a condición de que no lesionara el interés de la sociedad en su conjunto.

Como corolario del quehacer económico durante el cardenismo, se concibe un rápido crecimiento de la economía; una paulatina recuperación del sector minero; mayor inversión privada; expansión pública e incremento de la urbanización; desarrollo de la industria manufacturera, cuyo capital probablemente vendría de fuentes internas relacionadas con

<sup>21</sup> Story (1990: 56) argumenta que economía mixta en México significa que “en el desarrollo económico el Estado ha asumido una función mucho más importante que en las economías capitalistas más puras”.

antiguos terratenientes y de la propia clase política; y aumento de la base industrial nacional (Meyer, 2002a: 861-863; E. Cárdenas, 2015a: 205).

En tanto, a partir de las directrices establecidas por Cárdenas, que motivaron la industrialización del país, la extensión del mercado interno, las nacionalizaciones y los procesos de acumulación original y de capitalización; el Estado mexicano, como apunta González-Casanova (2017: 63), adquirió nuevas formas de empresario y las clases dominantes jugarían “nuevos papeles de industriales, grandes comerciantes y banqueros”. En este contexto, había no sólo capital extranjero dependiente de firmas de otros países, sino que entre los empresarios nacionales emergentes, además, había una considerable representación extranjera con inmigrantes españoles, franceses, ingleses y estadounidenses (Alonso, 1976: 148-149).

Asimismo, a Cárdenas se le reconoce por la creación de fundaciones de crédito público y financiamiento con recursos gubernamentales: se concibe el surgimiento en 1939 del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), con el objetivo de promover las exportaciones del país; que se sumaba a la Nacional Financiera (Nafinsa), surgida desde 1934 para emitir préstamos a la industria nacional con capacidad potencial para remplazar importaciones (Story, 1990: 59); y al Banco Nacional Hipotecario y de Obras Públicas de 1933. Para las siguientes dos décadas, como lo sostiene Carmagnani (2015: 34), este conjunto de instituciones de crédito le facilitaron al gobierno sostener una política favorable para el sector privado nacional, “apoyando la repatriación de sus capitales y su asociación con el capital extranjero”.

Y, como consecuencia central, con la reforma agraria y la nacionalización del petróleo, aun cuando enfrentó fuertes presiones externas, “se habían eliminado algunas de las características del sistema económico heredado del porfiriato”, mientras que “la posición de los grupos económicos extranjeros surgidos” desde aquella época “estaba muy debilitada” (Meyer, 2002a: 863, 879). Como lo sugiere Córdova (2015: 71), “Cárdenas proporcionó a México la base más sólida desde el punto de vista económico y político, para mantener un cierto nivel de autonomía frente a Estados Unidos”. Económicamente, “el petróleo nacionalizado constituía una base formidable para acelerar el proceso de desarrollo”; y, políticamente, “permitía crear un interés que reunía a

### III. Fases históricas del proceso de construcción

los sectores nacionalistas del país, y aun a las masas”, lo cual “podría siempre y en cualquier momento ser opuesto a la presión exterior”.

Al final de su gobierno, “el objetivo nacionalista de la Revolución casi se había alcanzado, en parte debido a las coyunturas internacionales, pero sobre todo al apoyo interno logrado por las reformas políticas y sociales del cardenismo” (Meyer, 2002a: 879). De tal suerte, “México entró entonces en una nueva etapa de desarrollo económico basado en la sustitución de importaciones y ya no en la inversión externa” (Meyer, 2002a: 879).

Con el denominado programa progresivo de sustitución de importaciones (de bienes de consumo a bienes intermedios y a bienes de capital), generada “por el aumento de los precios de las importaciones en relación con los precios internos” e impulsada por la expansión de la demanda interna” (E. Cárdenas, 2015a: 192), y que se profundizaría en los siguientes años, el gobierno logró promover el desarrollo del mercado local y proteger ciertas ramas industriales nacionales, pero, paralelamente, significó que tenía la potestad de beneficiar o perjudicar a determinadas empresas con la entrega individual o discrecional de permisos de importación (Story, 1990: 177).

Entretanto, para Córdova (1989: 212):

La actividad que el presidente Cárdenas desarrolló durante su periodo estuvo encaminada a disolver las rémoras que impedían la consolidación definitiva del nuevo régimen. Destruyó los latifundios más poderosos que frenaban el desarrollo de la reforma agraria y repartió las tierras que aún conservaban...La vieja clase dominante desapareció casi por completo como clase propietaria de la tierra...Obligó a los patronos a organizarse en agrupaciones semioficiales, también bajo control estatal, en las cuales llegaron a cobrar conciencia de sus intereses colectivos y a disciplinarse como clase.

Según Vernon (1986: 77), en un reconocimiento parecido, al final de 1940 México había comenzado a “desarrollar las precondiciones esenciales para el nuevo papel del poder público”. Continúa, “el Estado recuperó el control físico sobre el territorio nacional, empezó a formar y definir una nueva filosofía para su existencia, y un papel distinto en

la ejecución de sus objetivos; creó un conjunto de poderes y generó instituciones”. De esta forma, con los esfuerzos de mejorar el sistema ferroviario, extender la porción de la industria de la energía eléctrica y mejorar e incrementar la industria petrolera; Cárdenas fundaría un modelo de inversiones públicas para el desarrollo del país y sus sucesores se vieron obligados a “respetar la idea de la necesidad de independizarse de los intereses extranjeros” (Vernon, 1986: 145).

En el terreno meramente político, durante la administración de Cárdenas Del Río se avistarían dos procesos de relevancia futura: i) en 1938 la transición del PNR a una nueva agrupación política, el ahora Partido de la Revolución Mexicana (PRM), que tendría la misión de institucionalizar a la sociedad por sectores (militar, obrero, campesino y clases medias) y cuya medida prevista era “reorganizar el partido de manera que incorporara a los sectores populares creados y fortalecidos por el régimen”, quienes se obligaban a desarrollar toda actividad política en bloque, por sector, y sólo dentro del marco de ese organismo (A. Hernández, 2015b: 223-224).

Mientras, ii) se concebía la naciente oposición a las “políticas radicales del gobierno”. Primero, a través de un “movimiento católico heterodoxo, de extrema derecha”, erigido en 1937 bajo el nombre de Unión Nacional Sinarquista<sup>22</sup> (A. Hernández, 2015b: 223); y, dos años más tarde, con la fundación en 1939 del PAN, coincidentemente el año de inicio de la Segunda Guerra Mundial en Europa. Considerado como el “partido del centro-progresista liberal más importante”, el PAN se construyó, en principio, como un entidad opositora “al socialismo cardenista”; con la adhesión de segmentos de las clases medias, estudiantes universitarios [gracias al poder de convocatoria de Manuel Gómez Morín, uno de sus principales fundadores, consejero empresarial y quien fuera rector de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) entre 1933 y 1934] y los hombres de empresa (Lujambio, 2009: 67-74).

De identificada “inspiración cristiana” y nutrido con antiguos excombatientes o damnificados de la Guerra Cristera (Lujambio, 2009: 67-74), los inicios del PAN lo habrían situado como “un partido nacionalista,

<sup>22</sup> De acuerdo con Puga (1984: 197), el denominado sinarquismo “tuvo necesariamente que despertar simpatías entre quienes, como los empresarios regiomontanos, habrían encabezado un movimiento de rechazo a la política obrera del régimen”.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

católico y conservador” que, según Octavio Paz (1978: 22), “estuvo emparentado en su origen con tendencias más o menos influidas por el pensamiento de (Charles) Maurras y de su *Action Française*”. Referido por sus simpatías originarias con la falange y el franquismo español, el nacionalsocialismo en Alemania o el fascismo italiano; el PAN (un tanto progermánico y antiestadunidense) se describiría en su creación como un partido de la derecha mexicana (pro-empresa y anti-socialista), con una simiente marcadamente contrarrevolucionaria, defensor del individualismo liberal con espíritu moralizador, vinculado con el sector conservador de la burguesía (Puga, 1984: 197-198), con agravios no resueltos provocados por la Revolución Mexicana y sus consecuencias; y abiertamente contrario a las políticas estatistas y populistas del presidente Cárdenas (Camp, 2018: 265).

En síntesis, Cosío (1947: 50) explica que el PAN tuvo tres fuentes únicas de sustentación: la Iglesia Católica, la nueva plutocracia (ricos que ejercen preponderancia sobre el gobierno y el Estado) y el desprestigio de los regímenes revolucionarios. De tal manera, la irrupción del PAN se inscribiría, más adelante, “como una experiencia organizada de oposición al régimen político y destinada a obtener concesiones y a imponer las reglas del juego que obligaran al gobierno a reconocer y garantizar abiertamente como derechos los intereses económicos del sector empresarial” (Valdés, 1997: 123). La notabilidad de su nacimiento, en pleno auge del cardenismo, se expresaría, en el futuro próximo, con la autonomía de los hombres de negocio frente al Estado y que las políticas gubernamentales hacia la empresa privada debieran ser consultadas, como un derecho de veto, para obtener su consentimiento (Valdés, 1997: 123).

Pese a lo anterior, el “carácter confesional” y el “apego a principios ortodoxos y poco competitivos para la lucha electoral”, que adoptaría el PAN en lo inmediato, fueron limitando su capacidad de abanderar causas empresariales, sumado a la falta de un “programa alternativo al de los gobiernos revolucionarios” (Briz, 2002: 65). Con el tiempo, las banderas ideológicas del partido cambiarían. Sus líderes, descritos originalmente como conservadores, en algunos casos reaccionarios, favorables a los negocios y a la iglesia; serían sustituidos en la década de los setenta por otros con una evolución hacia la variante mexicana

de las organizaciones cristianodemócratas. Para los ochentas, los mismos acogerían posturas más conservadoras y, en no pocas ocasiones, en alianza con combativos hombres de negocios dispuestos a gobernar bajo el escudo del PAN (Camp, 2018: 265-266).

Y en ese orden empresarial, según lo admite Vernon (1986: 91), hasta la era de Cárdenas “la comunidad económica no parece haber tenido la disposición ni la organización para cooperar o resistir abiertamente el poder creciente del Estado”. Por lo mismo, se estima que “la táctica principal, seguida por los hombres de negocios, parece haber sido la de mantener contacto personal con los caudillos de cada administración con el fin de obtener los contratos, los acuerdos y las dispensas” que habrían hecho “posible la existencia de una comunidad económica lucrativa y en expansión” (Vernon, 1986: 91).

Para la década de 1930, con base en Vernon (1986: 92), “el hombre de negocios mexicano ya no era una *rara avis*. Los viejos banqueros y los intereses industriales de Monterrey, ambos anteriores a la revolución, regresaban con fuerza”. Además, sostiene, estaban apareciendo otros empresarios: “unos pocos provenientes de los restos de las viejas familias de hacendados; algunos de la progenie de los políticos con tendencias más adquisitivas y algunos inmigrantes y sus hijos” (Vernon, 1986: 92). La mayor parte de los grupos económicos nacionales “se mostraban activos en expresar su descontento con las medidas económicas del régimen de Cárdenas”, sobre todo en el fomento de las organizaciones laborales, el financiamiento deficitario del ejecutivo, la nacionalización de los ferrocarriles y la posibilidad de que pudiesen derivar en una amenaza para los negocios (Vernon, 1986: 180).

De acuerdo con Alonso (1976: 162), las industrias más fuertes durante el cardenismo se vinculaban al “cemento, azúcar, desfibradoras de henequén, despepitadoras de algodón, hilados y tejidos, fundidoras de hierro y acero, molinos de grano, plantas de lavadura y malta, cerveza, artefactos de hule, preservación de madera, explosivos, papel, cigarros y los establecimientos oficiales y mixtos”.

Mientras que, con la Ley de Cámaras de Comercio e Industria de 1936, “Cárdenas trató de atraer a las organizaciones de empresarios a su sistema de gobierno”, por lo que hizo obligatorio que toda empresa

### III. Fases históricas del proceso de construcción

de ciertas dimensiones se afiliara a una cámara específica, perteneciente a una red de asociaciones comerciales o industriales de orden nacional, como la Concanaco y la Concamin, existentes desde 1917 a iniciativa del gobierno carrancista. De acuerdo con Juárez (1984: 51), “la injerencia estatal en la organización empresarial y la conveniencia o inconveniencia de crear agrupaciones especializadas representativas de industriales y comerciantes” fue una preocupación y motivo de discusión recurrentes.

De tal suerte, la misión de ambas era “mantener un puente entre el gobierno y las empresas” (Vernon, 1986: 92). Es decir, con la Ley de Cámaras, “el gobierno buscaba convertir a las cámaras comerciales e industriales en organismos de afiliación obligatoria de interés (o carácter) público para consulta entre el Estado y los agremiados”. También, “pretendía fundir en una sola cámara a comerciantes e industriales y afiliar a ella a pequeños y medianos empresarios” (Valdés, 1997: 118). Con lo anterior, las cámaras colaborarían con el Estado para satisfacer las necesidades comerciales e industriales del país y, al mismo tiempo, incorporaba a estos sectores a cierta fiscalización estatal (Juárez, 1984: 52).

Por otra parte, en términos generales, se impedía que las cámaras empresariales llevaran a cabo actividades políticas y que el sector empresarial formara parte del PRM / PRI (Valdés, 1997: 154). Empero, con el paso del tiempo, esta condición permitiría, inconsecuentemente, que las asociaciones empresariales (grupos con alto nivel de participación política con formas relativamente democráticas, donde el Estado rara vez intervino en la selección de sus líderes), le otorgaran a la élite económica cierta independencia política (Story, 1990: 120). El objetivo particular de excluir al sector privado del partido oficial obedecía, básicamente, a que éste no coincidía “con la retórica de los líderes posrevolucionarios”. Aun cuando, en la realidad cotidiana, “normalmente habían compartido intereses” (Camp, 2018: 177).

Además, la actividad política de la burguesía se estructuraría a partir de sus propias organizaciones, fomentadas y autorizadas por el Estado, desde las cuales constituirían un foro permanente para la expresión de sus demandas y cuya influencia política aumentaría en la medida que su poder económico crecía (Puga, 1984: 188-189). O sea,

bajo tal coyuntura, como se recupera de los trabajos de Camp y Smith, la élite económica mexicana se construiría y organizaría, como un cuerpo propio, a través de las cámaras o confederaciones.

En tanto, se observan, con anterioridad, dos plataformas ideológicas diferentes desde las cuales los hombres de negocios lanzaban protestas al gobierno: una, representada por la Concanaco, emanada del liberalismo político de finales del siglo XIX, que defendía la libertad de acción para la empresa privada y consideraba toda interferencia del gobierno en actividades de interés privado como objetable y destructiva; y, otra, identificada con la Coparmex, que se inspiraba de la filosofía económica corporativa y cooperativa de la Iglesia Católica (Vernon, 1986: 181).

A pesar de los enfoques diversos de ambas agrupaciones, las acciones del gobierno de Cárdenas fueron interpretadas por “los hombres de negocio”, en su conjunto, como “intentos socializantes atentatorios de la empresa capitalista” (Valdés, 1997: 120). Mientras que su política expansiva, “de gasto público deficitario y financiado con emisión monetaria” fue adjetivada como “populista” por esos mismos destructores (Romero, 2016: 83).

En este marco, confrontado en especial con los empresarios de Monterrey, muchos de ellos nacientes durante el periodo porfirista y quienes se negaban a aceptar las reivindicaciones de los trabajadores, la política agraria y la “educación socialista”; Cárdenas sostuvo el principio de “supremacía del Estado en la economía sobre las fuerzas que intervienen en ella” (Valdés, 1997: 120). Sarcásticamente, la industria regiomontana se fortificaría durante el periodo cardenista, como lo subraya Alonso (1976: 140); y en su enfrentamiento se anunciaría una contradicción secundaria: el vuelco del factor crítico económico del latifundismo al terreno industrial.

Si bien, como lo destaca Valdés (1997: 120), las reformas del gobierno de Cárdenas no modificaron el carácter capitalista de la economía, sino que, por lo contrario, trasladaron el eje de acumulación de la agricultura a la industria y ampliaron el papel del Estado en el proceso de modernización económica; para la oposición empresarial la intervención pública en la economía se traduciría en un “replanteamiento de los mecanismos de asociación del capital nacional y extranjero”, y en una participación “más directa del poder empresarial en

### III. Fases históricas del proceso de construcción

la formulación de las políticas gubernamentales que se pondría de manifiesto a partir de 1940”.

Eso mismo podría considerarse del corporativismo, término que “designa la relación más formal entre instituciones o grupos selectos y el gobierno o el Estado”, que en México “utilizó una interesante estructura para canalizar a los grupos más influyentes y permitir que el gobierno monitoree sus demandas y medie entre ellos”, o sea, en un árbitro que se ocupa de que ningún grupo predomine. Con Cárdenas, en tal sentido, la estructura corporativista quería “fortalecer la mano del Estado para proteger los intereses de los trabajadores y campesinos comunes, pero, irónicamente, creó una estructura que benefició sobre todo a los intereses de las clases medias y de los ricos”. Lo anterior simplemente significó que “el compromiso de Cárdenas con el bienestar social de los menos favorecidos no fue compartido por la mayoría de sus sucesores”, quienes responderían a “otras preocupaciones y grupos” (Camp, 2018: 161-162).

#### *Manuel Ávila Camacho: fortalecimiento de la “insípida burguesía nacional”*

Luego de la agitada vida política, social y económica que dejó tras de sí el paso del cardenismo y en un contexto global marcado por la Segunda Guerra Mundial; México se aprestó a recibir a Manuel Ávila Camacho (1940-1946), quien, de acuerdo con Puga (2008b: 201), es fundador de un proyecto económico, cuya tarea fundamental se distinguió por la “creación de empresas nuevas que, poco a poco”, fortalecieron una planta industrial que, a su vez, confirió “una nueva fisonomía a la sociedad mexicana, hasta ese momento, predominantemente rural”.

Durante la gestión del último presidente de origen militar, el país reparó hacia una propensión de crecimiento del PIB y un lento, pero franco deterioro del sector agropecuario. Asimismo, afianzaba “su transformación de país rural a urbano”, consolidaba la integración de un mercado nacional, se liberaban los factores de producción industrial

como consecuencia de la reforma agraria y se sostenía el auge económico de la manufactura local (A. Hernández, 2015b: 226).

En el entorno de un proceso de reformas sociales suspendido luego de la expropiación de las compañías petroleras y con el propósito de “suavizar los airados sentimientos de los afectados” por este hecho (Story, 1990: 79); con Ávila Camacho ocupaba el poder “un grupo conservador, dominante en las alianzas principales del Estado, aceptado por Estados Unidos como interlocutor válido para revertir los efectos económicos y políticos de las medidas radicales del periodo anterior” y con la disposición de imprimir mayor relevancia “a los intereses de los capitalistas nacionales y extranjeros como eje del desarrollo económico” (Valdés, 1997: 121).

Para Aguilar (1972: 166), las condiciones impuestas por la Segunda Guerra Mundial y la política reaccionaria de Ávila Camacho facilitaron el fortalecimiento de la insípida burguesía nacional, la concentración de la riqueza y el impulso de la industrialización gracias a una creciente productividad de los trabajadores. A partir de su gobierno, la trayectoria del Estado posrevolucionario “conducía al país en apoyo incondicional a la acumulación privada de capital” (Valdés, 1997: 13), pero con una estructura social polarizada como en el porfiriato. En paralelo, durante su sexenio, “el Estado se convierte en uno de los principales inversionistas, sobre todo en obras que no podía realizar la iniciativa privada y que redundaban en beneficio de esta última”; mientras que la industrialización se sostenía gracias a la capitalización y financiamiento por parte del Banxico y Nafinsa (Alonso, 1976: 164).

A diferencia de Cárdenas, Ávila Camacho “decidió ejercer una política económica mucho más activa para desarrollar la infraestructura básica y estimular la actividad económica del sector privado” (E. Cárdenas, 2015a: 207). A saber, se dedicó directamente a la formación de la estructura necesaria que fuese de apoyo a las actividades de empresas privadas en una iniciativa que fue calificada de modernización del país (Meyer, 2002b: 894, 901).

Su política económica, dirigida a asegurar ganancias elevadas a la industria nacional, se sustentó en un ejercicio de protección indiscriminada de la competencia proveniente del exterior por medio de: políticas fiscales favorables, reducidos aumentos salariales, bajos precios

### III. Fases históricas del proceso de construcción

de energéticos, construcción de grandes obras de infraestructura para la industria y la agricultura comercial, políticas crediticias benévolas y medidas que estimularan la importación de maquinaria y equipo (Gollás, 2003: 230). Lo que significaba que, con su orientación hacia la derecha, Ávila Camacho lograba tranquilizar “los ánimos empresariales”, los cuales empezaban a encontrar en el partido oficial “un defensor más claro de sus intereses con la consiguiente disminución gradual del respaldo al PAN” (Puga, 1984: 198-199).

Es, a la par, el precursor de la idea que el desarrollo económico era objetivo de la acción política; cuya herencia para futuros mandatarios sería que, “ante la ausencia de un verdadero juego democrático” en el país, la expansión de la economía era la base insustituible para la “legitimidad del régimen” (Meyer, 2002b: 911). Del mismo modo, sentaba las bases para que el financiamiento del desarrollo nacional proviniera de préstamos del gobierno estadounidense, de instituciones financieras internacionales y de la Inversión Extranjera Directa (IED) (Romero, 2003: 158).

Con un rápido crecimiento de todos los sectores, debido a un florecimiento de la demanda interna (Story, 1990: 47); su gobierno disfrutó, además, la fuente de inestabilidad externa ocasionada por la conflagración global, al atraer a “capitales repatriados o bien extranjeros que aprovechaban la política de libre cambio o buscaban refugio” en México (E. Cárdenas, 2015a: 207). Por su parte, Córdova (1989: 216) insiste que “el mejoramiento económico de grandes núcleos obreros, de burócratas y campesinos”, junto con “la escasez de bienes de consumo que la Segunda Guerra Mundial produjo desde sus inicios, aceleró el proceso de industrialización hasta convertirlo en el objetivo fundamental de la política económica del Estado”.

Para Vernon (1986: 105, 111), a partir del gobierno de Ávila Camacho el progreso de México en casi todos los sectores de la economía fue extraordinario. Menciona que si bien “persistieron gigantescas discrepancias en ingresos” entre los diferentes grupos económicos y de un área geográfica a otra; la Segunda Guerra Mundial le había otorgado al país “una oportunidad inmejorable para empezar a comprender sus posibilidades industriales” y fue el “principio de un periodo en el cual el funcionario público y el hombre de negocios —aun con

las habituales crisis de confianza— comenzaron a mantener una comunicación efectiva a través de la pared ideológica que una vez pareció separarlos”. Lo que ello simbolizaba que “los sectores público y privado al fin se habían integrado en un armonioso mecanismo nacional”.

El académico estadounidense sugiere que la Segunda Guerra Mundial creó una demanda externa de exportaciones, la cual facilitó los beneficios para la manufactura mexicana. Asimismo:

La fuerza con que México respondió a las oportunidades de la guerra fue probablemente aumentada por la continua llegada de refugiados al país a principios de la década de 1940. Algunos de ellos tenían capital; casi todos cierta proporción de habilidad profesional o entrenamiento en los negocios. Un gran número se concentró en la ciudad de México y ejerció allí su influencia sobre el desarrollo. Además de la llegada de empresarios potenciales, en posesión de fondos, se produjo un flujo así descubierto como encubierto de capital extranjero (Vernon, 1986: 112).

Con Ávila Camacho, en este marco, se asentaba que el Estado no deseaba desempeñar el papel de empresario, sino ayudar a la empresa privada para que colaborase en el desarrollo del país. Por ejemplo, ponía a disposición de los hombres de negocios abundantes créditos, fondos públicos, ampliación de la infraestructura y medidas arancelarias y fiscales para proteger a industrias que sustituyeran la importación de bienes de consumo (Córdova, 1989: 216-217). Es decir, el gobierno entendía que, por una parte, “debía promover el desarrollo mediante la inversión en proyectos de infraestructura económica global, con fondos propios o a crédito, que sirvieran como base para el crecimiento de la economía privada”; y, por otra, que debía proteger comercialmente a la industria nacional de la competencia externa (E. Cárdenas, 2015a: 208, 210).

En acciones contrarias al cardenismo, Ávila Camacho, además de anunciar el interés de que el capital estadounidense participara en el desarrollo económico de México (Romero, 2003: 175); emitió en 1941 una nueva Ley de Cámaras y promulgó la Ley de la Industria de Transformación. Con éstas pretendía dividir a las cámaras de la industria y comercio que habían sido fusionadas por Cárdenas y las declaraba

### III. Fases históricas del proceso de construcción

organismos de interés público y de “consulta del Estado”. Alternativamente, separaba la industria de la transformación de la industria tradicional (textil, alimentos y bebidas) y constituía la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CNIT o Canacintra); misma que agrupaba “a los sectores emergentes de la industria nacional interesados en proteger el mercado interno” de la competencia del capital extranjero (Valdés, 1997: 131-133).

Con el tiempo, la CNIT se consolidaría como la representante de las nuevas industrias que se incorporaron al plan de apoyo estatal y de aquellos empresarios que crecieron a partir de la década de los cuarenta con el proceso de sustitución de importaciones; mismo que “se orientó a satisfacer la demanda nacional con medios de consumo durables y productos intermedios de manufactura nacional mediante protecciones arancelarias y reguladoras de la industria doméstica” (Adler *et al.*, 2007: 149). En sus primeros años, el apoyo mutuo entre el Estado y la CNIT fue el motivo por el cual esta cámara fue considerada como nacionalista; “una creación del gobierno” y “un grupo cautivo del Estado” (Story, 1990: 122). De hecho, como lo refiere Vernon (1986: 184), la misma “llegó a apoyar la participación directa del gobierno en algunas industrias, siempre y cuando” fuese sólo “suplementaria o marginal”.

En su generalidad, se manifestaba a favor de la reglamentación de la inversión extranjera en ciertas áreas de interés general, reprochaba a las otras confederaciones “su papel al servicio de los intereses norteamericanos” (Zabludovsky, 1984: 87) y expresaba su rechazo a los acuerdos comerciales con Estados Unidos, debido a que eran lesivos a los intereses nacionales (Alonso, 1976: 179). Sin embargo, para otras voces, la CNIT sólo era “un pequeño grupo de la burguesía divergente de la gran burguesía mexicana”, donde su papel, ante el Estado, sería el de “amortiguador de una excesiva influencia de la clase obrera y, a la vez, el de rival de la burguesía más pro-imperialista”, en momentos en que el poder obrero y campesino parecía poner en peligro “los intereses de la llamada burguesía nacionalista” (Carrión, 1972: 41-42).

En adición, el presidente Ávila trataba de distinguir “los intereses de los industriales más poderosos, con mayor arraigo en la estructura

industrial, de los intereses de un nuevo sector de industriales que se inclinaban más fuertemente por las políticas económicas nacionalistas". Aunque, al paso, se hacía más evidente que disminuía el control del Estado sobre la economía, debido al "aumento del peso del capital privado nacional y extranjero en los sectores más dinámicos de la economía" (Valdés, 1997: 132).

Se conoce, al respecto, que "los grupos más antiguos y fuertes, algunos con raíces en el porfiriato, rechazaban una relación de dependencia frente al Estado, mientras que la pequeña y nueva clase industrial, más débil, la aceptaba"; lo cual generaba "un proceso de concentración del poder y capital alrededor de un número relativamente pequeño de grupos empresariales que constituyeron la espina dorsal del sector privado" (Meyer, 2002b: 895). A pesar de ello, el país no escapaba a "la falta de disposición de muchos mexicanos para invertir en la industria nacional" y "al problema de la distribución de ingresos" entre la población (Vernon, 1986: 116).

De acuerdo con Alonso (1976: 181), casi al cierre del gobierno de Ávila Camacho "la lucha de fracciones en la clase burguesa" había generado nuevas élites. Y prosigue con la idea que:

Las élites económicas dependieron de la acción de la élite de gobierno por el impulso, protección y legislación necesaria según las circunstancias del mercado mundial para su nacimiento y consolidación: se favoreció la élite comercial por la inflación, se fortaleció la élite financiera por su control de las inversiones; y se amplió la élite industrial por la dirección de las inversiones en este campo. Y aunque cada una de las fracciones pugna por la hegemonía, en la cúspide de las élites había identificación (Alonso, 1976: 181).

Para mediados de los cuarentas el sector textil seguía liderando la industria de la transformación, pero se observaba un óptimo panorama para las compañías de hierro y acero, cerveza, calzado, cemento, comercio, papel, tabaco, jabón, azúcar y trigo. Sobresalían los apellidos empresariales: Garza Sada, Muguerza, Elizondo, Souberbie, Cuzin, Prieto, Tardan, Lacaud, Michel, Diez, Zetina, Gibson, Watson, Zambrano, Landa, Baillères, Braniff, Pimentel, Lenz, Tron, Ebrard, Allegre y Signoret

### III. Fases históricas del proceso de construcción

(Alonso, 1976: 158-159). En esa época se había formalizado el denominado grupo BUDA<sup>23</sup> (integrado por los empresarios Raúl Baillères Chávez, Salvador Ugarte, Mario Domínguez y Ernesto Amezcua), el cual, en sociedad con la familia Legorreta y el Grupo Monterrey (constituido desde la época porfirista por los principales empresarios de la capital neoleonera); formaría parte de los consorcios financieros más importantes de México (Alonso, 1976: 163).

Para Alonso (1976: 167), la élite económica de esa época estaba integrada por los industriales Ángel Urraza, Fermín Lance, Luis G. Legorreta, Pablo Diez, Eduardo Spitalier, Matías Elizondo, Eugenio Garza Sada, Federico T. Lachica, Raúl Baillères, Epigmenio Ibarra, Salvador Ugarte, Julio Lacaud, Emilio Souberbie, Ramón D. Cruz, Antonio L. Rodríguez, Carlos Prieto, Evaristo Araiza, Luis Montes de Oca, Clemente Jacques, R. Riveroll, Elías Sourasky, Aarón Sáenz, Antonio Espinosa de los Monteros, Maximino Michel, Graciano Guichard, Luis G. Aguilar y Eloy S. Vallina Lagüera<sup>24</sup>. Lo que equivale a sugerir que con las políticas económicas de Ávila Camacho se formaría una nueva élite económica (comercial, financiera e industrial), que aparecía “bajo la sombra constructora del gobierno” y el impulso y coyuntura bélica (Alonso, 1976: 170).

Coincidentemente, en el periodo de Ávila Camacho, sumergido en un modelo de desarrollo nacional donde la educación y la ciencia económica evolucionaba en un sistema de financiamiento público, estatista y politizado (Babb, 2003: 73); se fundaron tres de las cinco universidades o centros de educación superior privados en México que, con el tiempo, se consolidarían como la base del pensamiento académico y de adiestramiento político y cultural de los integrantes de la élite económica del país.

Como respuesta a las acciones de los gobiernos posrevolucionarios y en oposición al “énfasis marxista” en las universidades públicas,

<sup>23</sup> Una abreviatura compuesta por la primera letra del apellido paterno de cada uno de sus fundadores.

<sup>24</sup> Otros empresarios relevantes que podrían pertenecer a la élite económica mexicana de los cuarentas son: Roberto Casas Alatríste, Pedro Chapa, Arturo Garza, Pablo Macedo, Hipólito Signoret, Víctor Tardan, Alberto Saldaña, Enrique Trigueros, Eduardo I. Aguilar, Enrique Sarro, Eloy Medivilla, Pedro Bremond, Gastón Azcárraga, Carlos Trouyet, Rómulo O’Farril y Agustín Legorreta.

principalmente de la UNAM (cuyo origen proviene de la Real y Pontificia Universidad de México, con incorporación formal como Universidad Nacional a instancias de Justo Sierra en 1910 y con autonomía adquirida desde 1929) (Camp, 2008: 159; Babb, 2003: 76); miembros de los entonces grupos económica y religiosamente dominantes se dispusieron a cimentar alternativas ideológicas y docentes en aulas universitarias propias.

En 1943 la comunidad empresarial de Monterrey, liderada por los hermanos Eugenio y Roberto Garza Sada<sup>25</sup>, decidió constituir la asociación Enseñanza e Investigación Superior, A.C., la cual tenía el propósito de auspiciar la creación del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM<sup>26</sup>) con una visión de defensa férrea “de la teoría económica del *laissez-faire*” (Camp, 2008: 162).

Aunque la economía era el determinante principal para su fundación, según lo acopia Camp (2008: 162) de Levy, el ITESM (inspirado en los institutos tecnológicos de Massachusetts y California; Babb, 2003: 99) nació con una base de “conservadurismo político y social” y como una especie de contrapeso político e ideológico al Instituto Politécnico Nacional (IPN); que había sido erigido por el presidente Cárdenas en 1936 para llevar a cabo los postulados de la Revolución Mexicana respecto al proceso de industrialización del país y brindar opciones educativas a todos los sectores, en especial a los menos favorecidos (Instituto Politécnico Nacional [IPN], s.f.). Con el tiempo, la propuesta académica del ITESM estuvo menos orientada “hacia la teoría neoclásica abstracta y mucho más hacia las habilidades empresariales prácticas” (Babb, 2003: 190).

Para Camp (2008: 204-205), “Eugenio Garza Sada, el primer integrante de la élite del poder capitalista, egresó del MIT (Massachusetts Institute of Technology) en el decenio de 1910”; y precisamente gracias a esa experiencia y antecedentes diseñó y fundó el ITESM. Siguiendo esa trayectoria, “futuros empresarios de élite, en su mayoría egresados del programa de ingeniería”, realizarían sus estudios de

<sup>25</sup> Hijos del empresario Isaac Garza Garza, fundador de la Cervecería Cuauhtémoc.

<sup>26</sup> De acuerdo con Camp (2008: 162), en sólo ocho años el ITESM “se convirtió en la primera universidad mexicana acreditada por la asociación estadounidense Southern Association of Colleges and Schools”.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

posgrado en el MIT (Camp, 2008: 204). En sus premisas iniciales, de la escuela de economía del ITESM se graduarían “los futuros hombres que manejarían la economía tanto privada como pública de México” (citado en Romero, 2016: 121). Lastimosamente, 30 años después, en la década de los setenta, Garza Sada sería asesinado por un comando guerrillero de inspiración marxista-leninista.

En el mismo 1943 surgió el Centro Cultural Universitario (CCU), compuesto por la Asociación Católica de la Juventud Mexicana, el Centro Cultural y los centros Lex, Labor y Bios; “cuya finalidad era dar una educación universitaria con tendencia humanista y filosófica acorde con el pensamiento cristiano y los principios de la Compañía de Jesús” (Matabuena, 2018: s/p). Su creación, en parte como “respuesta al ambiente extremadamente politizado de la UNAM” (Camp, 2008: 165), se sostenía en la “necesidad de un nuevo modelo educativo que respondiese” a la “formación de personas que, mediante el estudio y el trabajo, ayudaran a alcanzar” “el desarrollo económico del país” (Matabuena, 2018: s/p).

Una década ulterior, en 1953, el CCU adquirió su denominación actual: Universidad Iberoamericana (UIA); la cual mantendría una proyección curricular católica, especialmente de la ideología demócrata cristiana, influyente en América Latina en la segunda posguerra (Camp, 2008: 165).

Para 1946 la Asociación Mexicana de Cultura, A.C.<sup>27</sup>, en donde se reunía un grupo de banqueros, industriales y comerciantes guiados por Raúl Baillères; creó el Instituto Tecnológico de México (ITM<sup>28</sup>), con la meta de “hacer de la educación superior el motor del cambio industrial y económico” del país. Conocido desde 1969 como Instituto

<sup>27</sup> Entre sus fundadores destacan siete de los principales bancos mexicanos y varias empresas de Monterrey, como la Compañía Cervecería Moctezuma y la Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey. De los nombres prominentes sobresalen los de Aarón Sáenz, Aníbal de Iturbide, Antonio Díaz Lombardo, Bernabé A. Del Valle, Carlos Novoa, Carlos Trouyet, Emilio Souberville, Evaristo Araiza, Federico T. de Lachica, Guillermo Barroso, Julio Lacaud, Manuel Senderos, Mario Domínguez, Pedro Maus y Salvador Ugarte (Romero, 2016: 117).

<sup>28</sup> Para Romero (2016: 100), a instancias del ex secretario de Hacienda, director del Banco de México, político, diplomático y consejero empresarial Luis Montes de Oca; el economista austriaco Ludwig von Mises fungió como “un asesor intelectual de la élite mexicana” y coadyuvó en la instauración y desarrollo del ITM, que sería con el tiempo “el proyecto educativo más importante” de la corriente económica ortodoxa.

Tecnológico Autónomo de México (ITAM), este centro educativo, pensado con un enfoque conservador y como un college estadounidense (Babb, 2003: 144, 224); presumiría su designio de “formar profesionistas capaces de impulsar y generar, en los ámbitos económico, técnico y administrativo, un nuevo modelo de desarrollo para México” (Instituto Tecnológico Autónomo de México [ITAM], s.f.).

Para uno de los fundadores del ITAM, considerada en sus inicios como una institución homóloga del ITESM en la Ciudad de México, en 30 o 40 años los jóvenes egresados de sus recintos iniciarían “la transformación de un país estatista a un país de capitalismo liberal”. Y precisamente dicha devoción por “la economía aplicada de alta calidad”, cuyo currículum “fue diseñado conforme a los programas de las universidades estadounidenses” y promovido por funcionarios del Banxico, sería de apreciable atracción para “los hijos de prominentes familias políticas” (Camp, 2008: 163-164) y semillero de economistas del mismo banco central (Babb, 2003: 182). En la osadía de la creación del ITAM manaba que sólo una educación “en la política económica liberal podía representar los intereses de la empresa privada” (Romero, 2016: 124).

De acuerdo con Babb (2003: 187-189), “durante los años sesenta y setenta el programa de economía del ITAM se americanizó por completo”. Sin embargo, sostiene, “la fuente de esta americanización no fueron los empresarios que financiaron la institución y se sentaron en su Consejo Directivo, sino los mexicanos” del Banxico. A pesar de ello, los empresarios ligados al ITAM vieron con simpatía que Francisco Gil Díaz, doctorado en Economía por la Universidad de Chicago y flamante director de Economía de la institución en 1973, adecuara el programa de estudios similar al de la universidad estadounidense, “sobre todo en un momento en que la intervención del gobierno empezaba a parecer una amenaza en lugar de una bendición para los intereses” de la élite económica mexicana.

De manera sincrónica a la apertura formal de la UIA, en 1953 se fundó el Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas, A.C. (IISE), cuya misión consistía en “influir en la política del gobierno para favorecer a la libre empresa nacional y extranjera”. Inspirado en The Foundation for Economic Education de los Estados Unidos, entre los objetivos del IISE destacaba realizar una campaña anticomunista,

### III. Fases históricas del proceso de construcción

construir un clima a favor de la empresa privada y conservar la oposición sistemática a la intervención gubernamental. Entre sus miembros destacaron figuras como Agustín Navarro Vázquez, Luis Montes de Oca, Hugo Salinas Price, Gustavo Velasco, Aníbal de Iturbide, Pedro Aspe Sais, Ernesto Amescua, Juan Sánchez-Navarro y Manuel Senderos Irigoyen (Romero, 2016: 249, 255).

En tanto, sería hasta 1964, más de dos décadas subsiguientes a la creación del ITESM e ITAM, que se instituye la Universidad Anáhuac (la cuarta con mayor notabilidad para los miembros de la élite económica), con el interés de consolidarse como una “pieza fundamental dentro del proyecto educativo de la Congregación de Los Legionarios de Cristo y con el objetivo primordial de elevar la condición humana y social de los hombres y mujeres de México mediante una formación integral” (Universidad Anáhuac, s.f.). Sólo tres años más tarde, en 1967, “un destacado grupo de empresarios mexicanos, con la misión de formar líderes en la Alta Dirección mediante una propuesta académica innovadora, enfoque global de los negocios, responsabilidad social y en apego a los principios cristianos”, fundó en la Ciudad de México el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE, s.f.) y, posteriormente, la Universidad Panamericana (UP) como una “escuela de negocios”.

En el ámbito público, el federalismo había adoptado “una forma de organización política que terminó por convertir a los estados soberanos en simples unidades administrativas” (A. Hernández, 2015b: 234). Si bien se dice que el Estado tuvo sus límites, sobre todo aquellos relacionados con la imposibilidad de corporativizar a toda la sociedad, “los recursos que estaban a disposición de los estados dependieron cada vez más del subsidio y el crédito federal”; es decir, “la sujeción de los estados al gobierno federal se logró más por la vía financiera que por la vía política; al tiempo que el Congreso aparecía con una función simbólica, la de legitimar los actos del Ejecutivo” (A. Hernández, 2015b: 236-237).

En el plano del partido político oficial, Ávila Camacho le imprimió al PRM un tono menos radical con la intención de aproximarlos a la clase media en busca de consenso. Empero, luego de un pacto de unidad entre sindicatos, empresarios y gobierno en el marco de las secuelas

provocadas por la Segunda Guerra Mundial; el presidente decidió abandonar una posición obrerista anticlerical y apostó por sustituir al PRM por el PRI en 1946. A pesar de ello, “los estatutos retomaron la organización por sectores: obrero, campesino y popular, este último compuesto por contingentes de trabajadores independientes, profesionales, empleados públicos y artesanos” (A. Hernández, 2015b: 245).

Contraviniendo su taxativo lema de “Democracia y Justicia Social”, en la praxis política, el PRI acaeció en un instrumento del Estado “en manos de quienes verdaderamente” regían “el aparato gubernamental” y no fue “una institución dominada ni por los obreros ni por los campesinos; más bien utilizó “todos los medios a su disposición para restringir, controlar y manipular a la gran mayoría de sus propios miembros” (Smith, 1981: 270). Y, como lo sustenta el académico estadounidense, “mantener separados los sectores obrero y campesino tenía como objetivo impedir la formación de una coalición de clase baja, prevenir el estímulo al desarrollo de una conciencia de clase y preverse contra los peligros del conflicto de clases” (Smith, 1981: 271). Por lo mismo, “como conciliador de los intereses nacionales, el sector popular —esto es, la clase media— determinaría el cauce de las políticas a seguir” (Smith, 1981: 271).

Como complemento, con Ávila Camacho se inauguraría una etapa en donde el poder de la Presidencia era “limitado de carácter impersonal, por la duración sexenal del cargo”, pero que también encontraba resistencia de grupos de presión, como el clero, caciques, líderes sindicales, el ejército, grandes propietarios, empresarios nacionales y extranjeros, los sectores financieros, el partido oficial y la misma administración. Y es, en este sentido, que el corporativismo mexicano incluía la capacidad del gobierno para “redistribuir recursos económicos a cambio de adhesión política” (A. Hernández, 2015b: 240), la forma en que algunos grupos de la sociedad se relacionan con el gobierno y éste responde a sus demandas (Camp, 2018: 31) o la muestra del potencial del gobierno para “organizar, cooptar, comprar y, en caso necesario, suprimir los movimientos de oposición” (Harvey, 2007: 106).

En la relación con Estados Unidos, el presidente Ávila firmó un tratado comercial con ese país y favoreció la creación de una comisión de cooperación económica bilateral. Con lo anterior, México consiguió

### III. Fases históricas del proceso de construcción

“la apertura de crédito externo, a efectos prácticos suspendido desde la Revolución”; y el gobierno federal “pudo entonces desarrollar programas importantes de industrialización, infraestructura para irrigación, caminos y energía eléctrica” (A. Hernández, 2015b: 233).

En el panorama internacional, la denominada conferencia de Bretton Woods de 1944 reorganizó el sistema financiero internacional dando centralidad al dólar, ayudó a establecer los tipos de cambio (una paridad fija entre el oro y el dólar) y facilitó que se mantuviera “el equilibrio monetario internacional mediante juiciosas inyecciones de efectivo” (Babb, 2003: 5). En la localidad estadounidense de New Hampshire, de tal suerte, se decidía la fundación del BM (orientado a la asistencia financiera y técnica para el desarrollo y el apoyo a la reconstrucción económica) y el FMI (para estabilizar el sistema monetario internacional y corregir los desequilibrios de la balanza de pagos de los países miembros) (Solimano, 2015: 19); se emitían mayores restricciones a la movilidad del capital internacional; se enfatizaba un mayor control de la banca para mantener la estabilidad económica y financiera; e iniciaba la etapa del liberalismo contenido, acotado o reconfigurado (embedded liberalism) (Salas-Porras, 2017: 34).

Bretton Woods, según Ruggie, legitimaba internacionalmente el paradigma keynesiano y entrañaba un gran compromiso, al facilitar “una mayor flexibilidad” en la administración nacional de las políticas cambiaria, financiera y fiscal (en Salas-Porras, 2017: 35). Con estas restricciones, los gobiernos pudieron desarrollar políticas económicas nacionales relativamente independientes (Babb, 2003: 5). El nuevo sistema de capitalismo regulado asumía como prioridad la inversión, la productividad, el pleno empleo y el crecimiento sobre la libertad al capital financiero; adoptaba “políticas keynesianas orientadas a reducir las fluctuaciones del ciclo económico”; “un Estado de Bienestar orientado a garantizar la protección social”; “mercados de capital privados muy controlados y regulados a nivel nacional e internacional” y “cierto equilibrio de poder entre instituciones que representaban los intereses de capital y las organizaciones de los trabajadores con o sin mediación del Estado” (Solimano, 2015: 20).

En la periferia, como lo destaca Escalante (2015: 92), “dominaba de modo absoluto el desarrollismo, en cualquiera de sus versiones.

En todas partes se impuso la idea de que el Estado se hiciera cargo de promover el desarrollo”, “mediante una combinación de proteccionismo, empresas públicas, inversión en infraestructura, estímulos fiscales, subsidios al consumo, gasto social” y aumento del consumo, la alfabetización y los índices de escolaridad. Es decir, en México, como en otros países subdesarrollados, funcionaba un modelo de “economía mixta, con un poderoso sector público”, que pretendía inducir el crecimiento, el bienestar y la estabilidad social (Escalante, 2015: 92).

Bajo este contexto y al igual que en otras naciones, el Estado mexicano, adscrito a las teorías económicas del inglés John Maynard Keynes (1883-1946), que se popularizaron luego del colapso de los mercados internacionales de capital de los años treinta (Babb, 2003: 5) y fueron preeminentes después de la Segunda Guerra Mundial; “desempeñaba un papel central, con una política fiscal que se sustentaba en el uso del gasto como herramienta para fomentar el desarrollo económico y disminuir las desigualdades económicas; y una política monetaria y de crédito expansiva contraria a lo que practicaba la teoría ortodoxa” (Romero, 2016: 71, 212).

Mientras tanto, “la política exterior que se desarrolló colocó a México —en el nuevo sistema bipolar de las superpotencias— en la esfera de influencia estadounidense”. Por lo mismo, “el país estuvo obligado a ciertos deberes a cambio de otros tantos derechos. Como miembro del sistema, México y los países latinoamericanos necesitaron el sostén financiero para sus programas de desarrollo económico y social, mediante créditos blandos y de cooperación” (A. Hernández, 2015b: 234).

### *Miguel Alemán Valdés: alianza con los “hombres de negocios” en el proyecto de desarrollo*

Herederos de una sociedad con rasgos de modernidad y un país con estabilidad social, acelerado ritmo de crecimiento y diversificación de la economía por vía de la inversión pública, la protección arancelaria y la sustitución de importaciones (Meyer, 2002b: 883, 887); Miguel Alemán

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Valdés (1946-1952), el primer presidente de origen civil desde Madero, pudo “llevar a cabo un cambio completo que le permitió realizar políticas novedosas y conservadoras que favorecían a los empresarios en una época en la que el régimen radical de Cárdenas era aún reciente” (Smith, 1981: 195).

Acompañado de un equipo de abogados y empresarios como miembros de su gabinete<sup>29</sup> (Valdés, 1997: 134) e impulsor de la primera ola de tecnócratas civiles, con educación universitaria, que “estableció la base de un nuevo tipo de político en México” (Camp, 2012: 147); Alemán, exgobernador de Veracruz y exsecretario de Gobernación, no manifestó, en su inicio, una “reducción de las actividades económicas del poder público mexicano; más bien trajo aparejada mayor disposición para utilizar esos poderes, uno tras otro, con una clase comercial en claro ascenso” (Vernon, 1986: 118). Como lo sostiene Rousseau (2001: 53), “tras un duro enfrentamiento entre el sector privado y el gobierno cardenista, durante el régimen de Miguel Alemán se estableció una sólida y amplia alianza entre los hombres de negocio y el sector gubernamental en torno a un proyecto de desarrollo industrial y agrícola de exportación”.

A manera similar, Puga (2008b: 217) destaca que Alemán “convirtió al proteccionismo en política de Estado y le concedió una amplia influencia tanto en la promoción de una industria nacional como en la creación de un entorno favorable a la inversión extranjera”. Su impulso a la industrialización se convertiría, en consecuencia, en el motivo principal de su sexenio y en la “condición insustituible del progreso económico y del bienestar social”. Ello, per se, “obligaba a una alianza firme con aquellos de quienes dependía que se lograra la meta industrializadora”.

No obstante, “las industrias estimuladas por la guerra estaban a punto de perder mercados de ultramar y de enfrentarse a la primera dosis de dura competencia interna. Parte del capital refugiado, que se había asilado en México durante la guerra, comenzaba a salir del país” (Vernon, 1986: 118). Además, como lo sostiene Zabudovsky (1984:

<sup>29</sup> Las secretarías de Economía, Agricultura y Obras Públicas, así como Pemex y el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), estuvieron encabezadas por empresarios (Zabudovsky, 1984: 70).

68), “los reajustes internacionales afectan el ritmo de crecimiento de México” y se reducen las posibilidades de retener los mercados para el comercio exterior, se observa un éxodo de divisas y se dificulta la adquisición de bienes de capital, equipos y maquinaria.

Al unísono, inicia el proceso de creciente predominio de capital estadounidense en el país a juzgar por el comportamiento de la inversión extranjera, la cual era protegida y estimulada en la política nacional de industrialización y se concentraba básicamente en las manufacturas y el comercio (Gollás, 2003: 232). En ese mismo sentido, como lo advierte Story (1990: 108-109), “si bien las políticas postrevolucionarias intentaron disminuir la función global de la inversión extranjera”, en la realidad, el capital externo adquirió un lugar prominente dentro de la economía mexicana y tuvo un impacto decisivo en el desarrollo industrial de México”.

Para la época del mandato de Alemán, como lo sostiene Aguilar, se evidenciaba “la concentración de la riqueza en una pequeña minoría” y “muchas familias revolucionarias; aun las enemigas de la Revolución” ostentaban “envidiables fortunas” al amparo del poder público (1972: 167). Al respecto, se destacaban los apellidos Alemán, Pasquel, Casas Alemán, Serrano, Ampudia, Parra Hernández, Ramírez Vázquez, Díaz Lombardo, Henríquez Guzmán, Vallina, Trouyet, Pagliai, Beteta, Palacios, Oribe Alba, Lazo, García López, De la Selva, Vidal, Ruiz Galindo, Páez Urquidi, Marentes y Novoa (Aguilar, 1972: 167-168).

En un hábitat posbélico, Alemán Valdés, abogado de profesión y quien estrenaría una tradición de presidentes juristas (particularmente egresados de la UNAM); le imprimió a su política nacional “una mayor protección a la industria y confianza creciente al sector privado”, aprovechó la corriente de inversores estadounidenses que comenzó a crecer (abandonando sus antiguos enclaves, dedicados casi por entero a la explotación de los recursos naturales) y con una mayor presencia del Estado provocó que inversionistas privados mexicanos, “muchos de los cuales habían hecho sus fortunas en el comercio o la industria de tiempo de guerra”, perdieran “su temor a las empresas agrícolas y se volvieran” a las “zonas norteñas como lugares de inversión para sus fondos” (Córdova, 1989: 218; Vernon, 1986: 119-120).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

En esta tesitura, el presidente Alemán ajustó su programa de recuperación económica, en el que propuso una serie de medidas como la prohibición de importaciones, la libertad de cambios y el virtual mantenimiento del sistema fiscal, que se traducirían en el fortalecimiento de la burguesía del país. La Campaña de Recuperación Económica impulsada por Alemán, como lo apunta Briz (2002: 63), tuvo “efectos importantes en las relaciones de colaboración de los empresarios con el gobierno y permitieron a éstos tener mayor participación en las definiciones de la política económica”. Con anterioridad, gobierno y empresarios habían coincidido en un frente de defensa, al rechazar categóricamente la reducción de las tarifas arancelarias del país y el ingreso de México al General Agreement on Tariffs and Trade (GATT<sup>30</sup>), pese a la presión de Estados Unidos e Inglaterra (Briz, 2002: 63).

Como lo sostiene Zabludovsky (1984: 69), con lo anterior, “se presentan entonces nuevas formas de relación entre la burocracia política y el liderazgo empresarial” y en nombre del desarrollo nacional “las élites gubernamentales y empresariales de México, obsesionadas por la industrialización del país ahora bajo las nuevas condiciones de posguerra, desarrollan nuevas modalidades para el ejercicio de su hegemonía”. Es decir, el nuevo grupo en el poder “se distingue por su homogeneidad y proyecto político-económico”.

Con una leve recuperación económica ocasionada por la intervención de Estados Unidos en la guerra de Corea (1950-1953), Alemán emprendió una fuerte inversión en la esfera agrícola (que incluyó la construcción de sistemas de riego, electrificación del campo y apertura de vías de comunicación más eficaces), estableció una complicada estructura arancelaria y extendió grandes cantidades económicas hacia los ferrocarriles, Pemex y la CFE (Córdova, 1989: 217; Vernon, 1986: 121). Y si bien algunos empresarios “mostraron preocupación por el aumento de la actividad del Estado, particularmente aquellos cuyas fortunas no eran beneficiadas en forma directa”; “los nuevos industriales, multiplicados y fortalecidos por la guerra y por la política proteccionista de Alemán, parecieron recibir bien la intensificación de

<sup>30</sup> Referida como una organización internacional fundada en 1947 “a instancia de los países occidentales industrializados para liberalizar el comercio mundial” (Meyer, 2003: 126).

la actividad del gobierno". Lo que ello aludía, en el fondo, que el periodo de Alemán "fue más una oportunidad que una amenaza" (Vernon, 1986: 121).

Según lo destaca Valdés (1997: 135), el gobierno de Alemán se caracterizó por "un periodo de crecimiento sostenido" como resultado de "una economía más desarrollada, dotada de obras de infraestructura y actividades más diversificadas que hicieron posible la urbanización del país, la elevación del nivel educativo" y la "atracción de algunos símbolos de la modernidad que acompañaron al proceso de industrialización". La tónica de su gobierno sería, entonces, la de "acelerar de manera espectacular el proceso de industrialización apoyando incondicionalmente la acción de la gran empresa privada, especialmente la nacional y desarrollando un discreto anticomunismo" (Meyer, 2002b: 902).

Los empresarios mexicanos, en comunión, comenzaron a comprender que dependían del extranjero en cuanto a tecnología, insumos, "saber hacer" y capital; por lo que vieron en los inversionistas foráneos más que una competencia, una alianza. De tal modo, la coparticipación de empresarios mexicanos con extranjeros favoreció la creación del Comité Bilateral de Hombres de Negocios Estados Unidos-México en 1951 (Briz, 2002: 86).

Sin embargo, todo lo anterior implicó la limitación de los derechos de los trabajadores y ejidatarios y una profundización del proceso de concentración de la tierra en manos de propietarios privados para que se destinase a una mayor "producción para el mercado exterior o para las capas de altos ingresos del mercado interno" (Valdés, 1997: 134-135). Y, como lo sugiere Meyer (2002b: 902), "la otra consecuencia del progreso económico alemanista fue acentuar la desigual distribución del ingreso con la baja del poder adquisitivo de los grupos populares". En sintonía, Zabludovsky (1984: 71) argumenta que la predisposición oficial de proteger a la burguesía nacional fue posible gracias al control obrero y la extensión de la productividad y a la expansión de la industria a costa de la creciente desigualdad en la distribución del ingreso y la contención de las mejoras salariales.

Casi al final del mandato de Alemán "la herencia cardenista había quedado definitivamente desprovista de todos los elementos que

### III. Fases históricas del proceso de construcción

obstaculizaban la rápida capitalización del país a través de una vía capitalista con una decidida intervención del Estado como rector del proceso económico” (Meyer, 2002b: 902). Además, “gracias a las circunstancias internacionales y a las medidas económicas que el Estado tomó en su favor, la incipiente clase empresarial mexicana pudo beneficiarse espectacularmente con la coyuntura”. A partir de ese momento, “las élites política y económica fueron convergiendo cada vez más en un proyecto realmente común” (Meyer, 2002b: 887).

Vale decir que entre los periodos de Ávila Camacho y Alemán se habrían conformado “los cambios requeridos por las expectativas empresariales de neutralizar o eliminar las amenazas constitucionales que podrían desatar una política reformista o inductiva en contra de sus intereses” (Valdés, 1997: 136). Como lo argumenta Meyer (2002b: 906), desde 1940 la burguesía nacional moderna y urbana empezaba a tomar forma; la cual era una creación de los gobiernos revolucionarios y estuvo bajo su control. Empero, prosigue, “la propia dinámica del desarrollo industrial fue modificando esta situación y la posición de los empresarios se fortaleció ininterrumpidamente”, “debido a la concentración de recursos que les permitió el sistema político” (Meyer, 2002b: 906). Ambos presidentes, como lo estima Babb (2003: 109), aumentaron la protección industrial y, con ello, los ingresos reales de los empresarios, lo que significaba “un estímulo agregado a la inversión privada”.

Ello denotaba que, por otra parte, si bien la maquinaria del gobierno no fue oficialmente hostil al sector privado e, inversamente, apoyó la creación de empresas después de la Segunda Guerra Mundial (Vernon, 1986: 196); demasiado control gubernamental sobre los escasos recursos, créditos, exportación e infraestructura también limitaban, en cierta medida, el crecimiento de la élite económica (Vernon, 1986: 206). México seguía siendo un país dependiente de las importaciones, con el registro de leves fugas de capital, una devaluación de la moneda y una “porción considerable de la opinión pública mexicana que afirmaba que los beneficios a los trabajadores todavía parecían muy remotos” (Vernon, 1986: 123-124).

A cambio, en el ambiente de un régimen autoritario, distinguido por un pluralismo limitado, baja movilidad social y ordenación jerárquica

de las relaciones sociales (Story, 1990: 116); con un patrón de crecimiento que sólo tendía a intensificar la mala distribución del ingreso (Smith, 1981: 55); la élite política mexicana, que se enriquecía con tierras, manejos ilícitos de los fondos públicos, propiedades urbanas y acciones por prestanombres; servía de control de las demandas emanadas de las presiones obreras y campesinas para lograr la despolitización de la base (Alonso, 1976: 141) y alentaba, en complicidad, la consolidación de los grupos del poder económico.

En este contexto, “las principales fuerzas económicas del país” comenzaron a mostrar su activismo, al expresar sus opiniones sobre la situación de la economía nacional en la nueva condición de posguerra. Se expresa, por ejemplo, con la creación del Comité México-Norteamericano de Hombres de Negocios, la primera de una serie de asociaciones bilaterales entre empresarios mexicanos y estadounidenses, que representaba a las firmas de ambos países en México y que ponía el acento en las inversiones privadas y el intercambio de materias primas y bienes de capital. Luego, la fundación del Secretariado Mexicano de Relaciones Internacionales, que años más adelante, en 1957, se convertiría en el Comité Coordinador de Actividades Internacionales de la Iniciativa Privada y en 1972 en el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI) (Zabludovsky, 1984: 65-66).

En suma de todo ello, con Alemán “las organizaciones de industriales se convierten en el sector más representativo de la opinión empresarial del país” y se muestran con más capacidad de “actuar como bloque único organizado”, al cerrar filas para defender sus intereses (Zabludovsky, 1984: 74-75) y proyectar explícitamente sus intenciones de confinar la participación del Estado sólo “a actividades que dicte el interés general” (Cordero, Santín y Tirado, 1984: 119). En una ácida referencia al periodo alemanista, Carrión (1972: 47) sostiene que la burguesía mexicana emergente no sólo demostraba su “incompetencia, ineptitud e ineficacia en la tarea de industrializar al país”, sino que no presentaba un programa de planificación económica que eludiera la profundización de la dependencia económica, política, social y cultural frente al exterior.

En concordancia con lo anterior, para Aguilar (1972: 170-171), al cierre del gobierno de Alemán el capitalismo mexicano se afirmaba

### III. Fases históricas del proceso de construcción

como “un capitalismo de Estado, en el que las empresas y los capitales públicos y privados” se entrelazaban y combinaban en formas estrechas. El sistema comenzaba a “adquirir rasgos propios de un capitalismo monopolista de Estado”, que se inserta al mercado mundial de manera dependiente de las inversiones de capital, la tecnología, el financiamiento y las estrategias de los grandes monopolios internacionales. Sintomáticamente, concluía un sexenio con altos índices de expansión industrial y económica, pero con una corrupción “sin precedentes” (Lindau, 1993: 31).

Y en el renglón político del país, después de la Segunda Guerra Mundial el PAN habría comenzado por “desprenderse de sus distintivos corporativos y franquistas para centrar su discurso y políticas en una posición anti-estatista, reformadora y laica. Con esto atrajo la simpatía de empresarios y de sectores de las clases medias” (A. Hernández, 2015b: 244). Es decir, este partido de la oposición apoyaba “un capitalismo basado en la operación de las leyes del mercado en contra de uno que tenía en su seno formas híbridas de propiedad” y que permitía “una excesiva e ineficaz intervención estatal en el proceso de producción y distribución de bienes y servicios” (Meyer, 2002b: 921).

Como lo expone Puga (2008b: 195), al cierre del gobierno de Alemán Valdés se había materializado el plan de industrialización, iniciado en 1941 por Ávila Camacho, “que pretendía rebasar el carácter eminentemente agrícola de la economía mexicana”. En esencia, se formalizaba el proceso de sustitución de importaciones sobre cuatro líneas que estuvieron “en el pensamiento y la acción de economistas, políticos e industriales”: i) integración de una industria nacional y privada de maquinaria que aporta bienes de capital para el despegue manufacturero; ii) barrera a capitales extranjeros para evitar el desplazamiento de la industria nacional; iii) impulso a las industrias “nuevas y necesarias” por medio estímulos fiscales; y iv) cierre de fronteras a través de altos aranceles a productos eventualmente competidores de los de fabricación interna.

En seguimiento con Puga (2008b: 196, 233), “el modelo evolucionó”, inconvenientemente, “hacia lo que algunos de sus críticos temían”: enriquecimiento desproporcionado de algunos industriales;

distribución polarizada del ingreso; falta de competitividad de la industria a raíz de la mala calidad de muchos productos; saturación del mercado interno; estructura económica desequilibrada y rezagos tecnológicos. Dichas características emanadas de este ardiente proteccionismo, a favor y en contra, sentaron las bases del desarrollo industrial y comercial del país y el ascenso de “una burguesía nacional que constituyó el germen” del futuro sector empresarial mexicano.

*Adolfo Ruiz Cortines: crecimiento económico con  
inflación y límites al Estado*

Con un marcado cambio de giro respecto a su predecesor, Adolfo Tomás Ruiz Cortines (1952-1958) arrancó su mandato, como lo expone Vernon (1986: 125), sin estar dispuesto “a utilizar una estrategia tan carente de inhibiciones como la que había planteado Alemán, dando rienda suelta al sector privado, mientras el Estado actuaba como socio y protector en caso de producirse estrangulamientos o cuando hubiera que reducir riesgos excesivos”. Su actitud fue, más bien, “distante y correcta” frente al sector privado, aunque no necesariamente inclinado hacia la “izquierda” (Vernon, 1986: 125). Incrementó la inversión pública por medio de recursos nacionales y empréstitos del Banco de Exportaciones e Importaciones de los Estados Unidos y del BM (Vernon, 1986: 126); ambas instituciones financieras promotoras de la liberación del comercio internacional.

Ruiz Cortines, revolucionario veracruzano de formación en la contaduría y la milicia, gozaba de las ventajas de un dinamismo de la actividad económica y el mercado interno como motor del desarrollo; y presumía de un “extenso sistema de protección a la industria nacional”, el cual se enfocaba en la “producción de bienes de consumo y a una creciente industria de bienes intermedios”, que redujeron “la competencia externa de forma significativa” (E. Cárdenas, 2015a: 215). Estaba inmerso, asimismo, en “la época de oro de la sustitución de las importaciones”, que consistía en una alianza público-privada para el desarrollo industrial del país y el estímulo para crear empresas “a través de subsidios y exenciones fiscales” (E. Cárdenas, 2015a: 217).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

El curso de su política económica tenía cierta inspiración en la consigna de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), creada en 1948 en Santiago de Chile, que proponía que los países “periféricos podrían avanzar sólo si dejaban de depender de la exportación de materias primas y de la importación de productos industriales acabados”. Es decir, la industrialización “no podía dejarse a los caprichos de los mercados libres, sino que necesitaba ser promovida a través de activas políticas gubernamentales dirigidas a proteger a las industrias infantiles de la competencia externa” y la defensa de los salarios (Babb, 2003: 106). Era, al mismo tiempo, afirmar a la industrialización como el elemento aglutinador y articulador del desarrollo, progreso, modernidad y civilización (Dos Santos, 2002: 43).

A mitad del mandato de Ruiz Cortines, según lo destaca Meyer (2002b: 889), México contaba “con un aparato técnico y burocrático para formular e implementar políticas económicas encaminadas a alentar los procesos de desarrollo”. El estímulo básicamente se generó “mediante la obra pública, pero también a través de una red de bancos e instituciones de crédito oficiales y privadas que captaban recursos internos y externos, y distribuían el crédito a las diferentes ramas de la economía” (Meyer, 2002b: 889).

Córdova recoge la exposición de Vernon (1989: 223) respecto a que durante el gobierno de Ruiz Cortines “un sector de la intelectualidad mexicana”, casi todos economistas con conocimiento especializado, que se había integrado “a la estructura administrativa y política del Estado”, o los denominados técnicos; comenzó “a promover una corriente de pensamiento que intentaba influir en los círculos gobernantes para llevar a término un cambio sustancial en la política de desarrollo”. No obstante, “su ubicación en puestos clave del aparato gubernamental fue retardada hasta después de 1968” (Córdova, 1989: 227) y cuyo pináculo obedeció al “impacto del cambio socioeconómico”, al desplazar a los abogados de los cargos públicos de alto nivel y constituirse por sí mismos como una “élite estratégica”, que por su preparación académica “logró acumular una influencia considerable” (Smith, 1981: 121).

Durante esta administración, “la presión empresarial se dirigió a la búsqueda de una política de alicientes fiscales, expansión del crédito, elevación del proteccionismo y devaluación de la moneda” (Valdés,

1997: 137). “Se recrudeció la batalla empresarial por limitar la presencia económica del Estado” y promover la “participación del capital extranjero, tanto bajo la forma de asociación como por medio del establecimiento de compañías trasnacionales”. Esto último se trocó “en un factor cada vez más importante para las decisiones políticas”, toda vez que había encontrado “un entorno favorable con la existencia de mercados cautivos que se convirtieron en sus exclusivos cotos de acumulación”. El Estado había comenzado a moderar su intervención “y a dejar en manos de la iniciativa privada el funcionamiento de la economía” (Valdés, 1997: 138, 140).

En tanto, se concibe que con Ruiz Cortines se insistió en “el desarrollo industrial protegido de la competencia externa y en el mantenimiento de un buen ritmo en el gasto gubernamental, pero sin modificar los mecanismos de distribución del ingreso” (Meyer, 2002b: 902). Cámaras como la Concanaco y la Concamin manifestarían su beneplácito con el gobierno por sus esfuerzos de mejorar el cobro de impuestos, expandir la infraestructura de la nación y alentar las exportaciones, por lo que comenzaron a adoptar acciones de colaboración o cooperación con el sector público (Vernon, 1986: 186-187).

De 1940 y hasta el ocaso del gobierno de Ruiz Cortines el desarrollo económico del país atravesaba por el conocido periodo de “crecimiento con inflación”, el cual se caracterizaba por “un alto crecimiento sostenido de la industria orientada a la sustitución de importaciones de bienes de consumo” (Valdés, 1997: 125). En esta faceta, “el desarrollo incipiente de una industria sustitutiva de importaciones favorecido por la Segunda Guerra Mundial, se sumó a una tendencia a la expansión del capital estadounidense, lo que dio lugar a un crecimiento muy alto de la industria” (Valdés, 1997: 125). La principal forma que asumió este crecimiento fue “la de los grupos industriales privados” y “las empresas trasnacionales”; con una “inversión pública que transfirió los recursos requeridos para satisfacer las necesidades de infraestructura y financiamiento” (Valdés, 1997: 126).

En este tenor:

Los principales agentes que encabezaron esta expansión dinámica del capitalismo mexicano fueron: la antigua fracción de empresarios enclavados

### III. Fases históricas del proceso de construcción

en las industrias de más larga tradición en el país; los nuevos industriales medianos y pequeños, opuestos a la inversión extranjera (organizados en la CNIT o Canacindra); el capital extranjero y el Estado. Los primeros estaban enclavados en las industrias de bebidas, alimentos, textiles, siderurgia, jabones, calzado y tabaco; los segundos, orientaron principalmente su inversión hacia la industria química y posteriormente a los productos metálicos; el tercer grupo se concentraría fundamentalmente en la industria hulera y química; y el último observó una tendencia a establecer medidas tendientes a proteger el aparato industrial de la competencia internacional, a invertir en sectores estratégicos y a financiar la inversión y alentar una política de apertura a la inversión extranjera (Valdés, 1997: 126-127).

Simultáneamente, en este periodo, que se comprende de 1940 a 1958, “se privilegió el apoyo al desarrollo de las empresas agrícolas por encima del ejido y la pequeña propiedad; la reducción del reparto agrario fue acompañada de un proceso de acumulación de capital basado en la agro empresa capitalista” y “la agricultura comenzó a asumir un papel subordinado a la industria” (Valdés, 1997: 127). Como consecuencia de todo este conjunto de acciones se inició la formación de “una clase empresarial fuerte, base organizativa del tipo de desarrollo capitalista del país y beneficiaria de un esquema de relaciones políticas en el que” el Estado, supuesto responsable e inductor del desarrollo, “lo fue mediante el impulso a las formas privadas de acumulación de la riqueza social” (Valdés, 1997: 128).

Para el final de la administración de Ruiz Cortines “el gobierno se vio obligado a recurrir sistemáticamente a los empréstitos foráneos para hacer frente al desequilibrio en el intercambio con el exterior y mantener el ritmo de inversión pública sin modificar la estructura impositiva” (Meyer, 2002b: 890). En adición, el apoyo del Estado a la industria y el descuido del desarrollo agrícola, con el aliento a la IED y “la disminución de la importancia de la inversión estatal como factor de orientación del aparato industrial”, provocarían “un alto grado de concentración de la propiedad y del ingreso, y una estructura industrial que cumplió cada vez menos con los objetivos declarados en los cuales había estado basada su creación” (Valdés, 1997: 141).

Entretanto, las posiciones del Estado y la iniciativa privada ante las demandas de los movimientos ferrocarrilero, magisterial y telefonista sugerirían, al finalizar el gobierno de Ruiz Cortines, que existía “un alto grado de cohesión de los grupos dominantes frente a las demandas de los trabajadores” (Valdés, 1997: 142). Para entonces, la diversificación sectorial había fortalecido a los grupos económicos nacionales y se oteaba una mayor participación de empresas trasnacionales y de capital extranjero en la industria manufacturera, que años más tarde se concentrarían en bienes intermedios y bienes de consumo duradero para apuntalar el proceso de sustitución de importaciones. Con ello, las empresas trasnacionales se constituirían en el “núcleo moderno de la industria en México” (Briz, 2002: 84, 86).

Casi al concluir el gobierno de Ruiz Cortines se avistaba que el acelerado crecimiento de la economía se debía al “éxito del proceso de rápida industrialización basado en la sustitución de importaciones de bienes de consumo básicos, en especial textiles, bebidas, alimentos y productos metalúrgicos”. Con ello, la burguesía industrial “obtenía altas ganancias, debido a un mercado interno muy protegido y a una fuerza laboral maleable que aceptaba bajos salarios por el incremento sostenido de la oferta de mano de obra proveniente del sector rural, la cual llegaba en grandes cantidades a las ciudades” (Marichal, 2003: 458).

De acuerdo con Adler *et al.*, (2007: 150), “bajo el modelo de sustitución de importaciones, los dueños de las empresas privadas reproducían en la organización de éstas el esquema que guarda la familia en México”. Es decir, “las necesidades de la familia nuclear y extensa estaban por encima de los requerimientos de inversión en la empresa”, mientras que “los puestos de responsabilidad y mando en la empresa eran asignados prioritariamente entre miembros de la familia”. Con el paso del tiempo se acentuó notoriamente que “los principales recursos de estos empresarios” (o su capital social) eran su prestigio y “sus relaciones personales con políticos, banqueros, profesionistas y otros empresarios de las que derivaban oportunidades, medios e información clave para el desarrollo de sus empresas” (Adler *et al.*, 2007: 150).

Se subraya que, en adición, “los patrones de herencia, según los cuales las mujeres heredan preferentemente bienes inmuebles y los

### III. Fases históricas del proceso de construcción

hombres bienes de producción, implicaban la partición del capital en cada generación, impidiendo, en gran medida, el crecimiento de las empresas y su capitalización” (Adler *et al.*, 2007: 150). Esto adquiere su relevancia en razón de que el mismo esquema de mediados del siglo XX siguió reproduciéndose indefinidamente en la continua construcción de la élite económica mexicana.

En materia política, durante la administración de Ruiz Cortines el sistema electoral adquirió características distintivas que prolongaron una tendencia manifiesta desde el gobierno de Miguel Alemán. Por ejemplo, “se creó la Comisión Federal de Vigilancia Electoral como órgano regulador, se estableció un primer padrón de votantes y se concedió el voto a la mujer (1953)”. Con ello, se configuró el sistema de participación ciudadana, de vigilancia y de la condición de que sólo cuatro partidos políticos pudieran participar en comicios: PRI, PAN, Partido Popular Socialista (PPS) y Partido Auténtico de la Revolución Mexicana (PARM). A pesar de esa pluralidad limitada, los “ciudadanos encontraban tolerable” dicha representación con lo que legitimaban los comicios y los triunfos del partido oficial (R. Hernández, 2015: 265).

Para Méndez de Hoyos (2003: 116), en el transcurso de varias décadas, anteriores y posteriores al mandato de Ruiz Cortines, la periodicidad de los comicios le significaban al gobierno “un medio para regular la movilidad de la élite política y realizar el cambio sistemático de funcionarios gubernamentales”. Sin embargo, para conservar el poder “el gobierno mismo promovió la aparición de partidos distintos al PRI, con el fin de legitimar las elecciones y garantizar una mínima credibilidad en las mismas. Estos partidos asumían el papel de una oposición leal”. El PARM y PPS se institucionalizarían como “partidos paraestatales”; mientras que el PAN, aun cuando se consideraba una agrupación más sólida e independiente, que ya mostraba la intención de buscar un electorado centrista y antigubernista, seguía constreñida a mantenerse como una “oposición fiel” (Aziz, 2003: 367).

*Adolfo López Mateos: primeras señales de la  
"burguesía nacional" como bloque dominante*

Con la Presidencia de Adolfo López Mateos (1958-1964), abogado y exsecretario del Trabajo, "se podía percibir un cambio importante en las perspectivas de los hombres de negocios y funcionarios mexicanos respecto al futuro a largo plazo de la economía de México". La bonanza de la Segunda Guerra Mundial había sostenido al régimen de Ávila Camacho y aunque el ritmo de crecimiento fue más lento con Ruiz Cortines, éste logró mantener un proceso continuado de la sustitución de importaciones por producción nacional, con flujo acelerado de ingresos por turismo e inversiones extranjeras que permitieron al país una situación satisfactoria (Vernon, 1986: 133). Esas señales parecían ensombrecerse con la nueva administración.

Se observan, por ejemplo, una reducción en la tasa de crecimiento y los primeros indicios que "los bienes de consumo ya no eran importados en cantidades muy grandes", por lo que la sustitución de importaciones "debió tener lugar principalmente en los productos intermedios". Tal permuta, no obstante, "involucraba de ordinario una demanda mayor de capital, tecnología más complicada y una estructura de mercado más difícil"; lo que representaba un "terreno más abrupto" (Vernon, 1986: 134). Adicionalmente, "los mexicanos interesados en el crecimiento continuado de su economía empezaban a sentir que no podían depender completamente, como en el pasado, del sector público, para dar el impulso tan necesario al desarrollo del país" (Vernon, 1986: 134).

Por su parte, el gobierno de López Mateos se mostraba cauteloso sobre la idea de "recurrir deliberadamente al financiamiento deficitario como medio para allegarse fondos para el sector público". Además, a diferencia de la época de Ruiz Cortines, el país estaba más obligado a ajustarse "a los patrones de la ortodoxia fiscal en los que acostumbran insistir las agencias internacionales" (Vernon, 1986: 134). Al principio de su gobierno, intentó mitigar el sesgo hacia "la desigualdad en la estructura social propia del tipo de desarrollo económico prevaleciente", pero no logró su cometido ante "las presiones de los poderosos grupos afectados" (Meyer, 2002b: 902). Lo que sumaba "un malestar social generalizado y un descontento sindical" (Romero, 2016: 207).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

En un entorno en el que la financiación privada no lograba “mantener el paso con el crecimiento de la producción en México” y se distinguía “el agotamiento de la etapa fácil de industrialización” (Meyer, 2002b: 890); el triunfo de la Revolución Cubana liderada por Fidel Castro Ruz en 1959 contribuía a que las inversiones en el país fuesen menos atractivas. Bajo este contexto, amenizado también con el recrudecimiento de la Guerra Fría; López Mateos, “presumiblemente reaccionando por los triunfos en Cuba, sintió la necesidad de hacer algunas concesiones a la izquierda”: a) “su declaración en el sentido que su administración iba a seguir una política de extrema izquierda dentro de la Constitución”; b) la introducción del libro único de texto gratuito en las escuelas primarias; c) el reconocimiento al gobierno cubano de Castro Ruz (Valdés, 1997: 143); y d) “la aparente decisión de reducir el papel de las inversiones directas extranjeras en México” (Vernon, 1986: 136-137).

Sobre el último aspecto, el gobierno inició un proceso de compra de empresas privadas en las que había grandes intereses extranjeros: dos compañías de energía eléctrica, los contratos de exhibición de dos cadenas de salas cinematográficas y la parte mayoritaria de una compañía siderúrgica de nombre La Consolidada (en poder de intereses estadounidenses). La estrategia de sustituir inversiones privadas extranjeras por crédito público se había sostenido por medio de fuertes préstamos de bancos y compañías de seguros del exterior, así como por una política de presión a los inversionistas para que cedieran el control mayoritario a accionistas mexicanos privados y públicos (Vernon, 1986: 137).

En 1959, en reminiscencia a Cárdenas y bajo la presión de la crítica social, López Mateos anunció “que todas las compañías productoras de materias primas o productos básicos deberían ser mayoritariamente mexicanas”; luego emitió la Ley de Minas que desaprobaba nuevas concesiones a compañías extranjeras y en 1962 estableció un decreto que pretendía mexicanizar todas las compañías productoras de insumos y partes de la industria automotriz. Con este cúmulo de acciones, se inclinaba “la balanza del control de los sectores clave de la economía a favor del Estado mexicano, y en detrimento del capital externo” (Story, 1990: 80). Dicha mexicanización, que futuros presidentes trataron de emular, consistía en intentar reducir el control externo de aquellos sectores que tradicionalmente habían estado en manos de

extranjeros o de capital foráneo como la industria química, eléctrica y ramas metalúrgicas (Story, 1990: 90).

Con todo, dichas posiciones habrían acentuado “la desconfianza entre diversos grupos empresariales, especialmente los más beligerantes por tradición, como la Coparmex, la Concanaco y la Concamin” (Valdés, 1997: 143). Lo que significa que, como reacción, “muchos de los hombres de negocios en México, enervados por el estancamiento de la economía y por las aperturas del gobierno hacia la izquierda, decidieron interpretar las acciones de López Mateos como un ataque, no contra el sector comercial extranjero, sino contra el sector comercial en general” (Vernon, 1986: 138). Por lo mismo, “los grandes empresarios nacionales habrían disminuido su ritmo de inversión y a retirar del país parte de sus capitales” (Meyer, 2002b: 891).

Las tres organizaciones empresariales coincidían que la compra de las empresas eléctricas conducía a una “mayor estatización de la vida económica” y, aunado a la irritación causada al anticomunismo empresarial internacional a raíz de la posición de México frente a Cuba, la iniciativa privada valoraba al Estado con una inclinación sospechosa de que “su participación creciente en áreas estratégicas de la economía podría estar impulsada por afanes socializantes desde la cúpula de la dirección política nacional” (Valdés, 1997: 144).

En este ambiente, en el que se distinguía un entrelazamiento de intereses entre la iniciativa privada nacional, el capital extranjero y capas económicamente poderosas de la burocracia política (Valdés, 1997: 144); la élite económica de la Ciudad de México, en palabras de Alba (2006: 126), inauguraría sus formas de “hacer política”. Primero, con la creación del Consejo Nacional de Publicidad en 1959 y, posteriormente, el 13 de septiembre de 1962, cuando 12 prominentes empresarios constituyeron el Consejo de Relaciones Públicas de la Iniciativa Privada Pro México, A.C., que dos años más tarde derivaría en el Consejo Mexicano de Relaciones Públicas y en 1967 en el de Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN). Su trascendencia radica en que reunía “a los capitalistas más poderosos del país que, a su vez, son los principales dirigentes de los grupos privados industriales, agrícolas, comerciales y financieros (hasta 1982) más importantes” (Valdés, 1997: 145).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

César Balsa Carralero, Aníbal de Iturbide Preciat, Jorge Larrea Ortega, Agustín Legorreta López-Guerrero, Rómulo Antonio O’Farril Jr., Bruno Pagliai, Carlos Prieto y Fernández de la Llana, Bernardo Quintana Arriola, Antonio Ruiz Galindo<sup>31</sup>, Camilo G. Sada García, Carlos Trouyet y Juan Sánchez-Navarro y Peón (Briz, 2002: 75; Valdés, 1997: 261), muchos de ellos vinculados al entonces expresidente Miguel Alemán (referido como el “puente” entre los sectores político y económico, al conjuntar él mismo ambos poderes), se convertirían en los pioneros de una poderosa asociación de “hombres de negocios”; la cual se proponía formar un mecanismo de acceso directo al presidente de la República y su gabinete para influir en la conducción económica del país y, además, enviar un mensaje al exterior, principalmente a Estados Unidos, “que México no correría la misma suerte que Cuba” (Briz, 2002: 75-76, 174).

En palabras de Camp, el CMHN, “sin duda la más elitista de las grandes organizaciones”, “fue formado como respuesta al apoyo otorgado por el gobierno mexicano a Cuba, a su condescendencia con el Movimiento de Liberación Nacional<sup>32</sup>, a la nacionalización de la electricidad, a la mexicanización de la industria minera y a las barreras impuestas al capital extranjero” (citado en Romero, 2016: 231). Es decir, una razón trascendente “detrás de su creación fue la urgencia para establecer un canal de comunicación directo e influyente con el presidente para enfrentar la amenazas que percibían contra el sector privado, incluyendo la creciente participación del Estado en la economía nacional” (Cokelet, 2013: 26).

Como se verá en su oportunidad, el CMHN (similar a la Business Roundtable<sup>33</sup> de los Estados Unidos, el Institute for Political Involve-

<sup>31</sup> Además de empresario e industrial acerero, el señor Ruiz Galindo se desempeñó como secretario de Economía durante la administración del presidente Alemán Valdés (Briz, 2002: 82) y fue uno de los principales impulsores de las ideas proteccionistas (Puga, 2008b: 218).

<sup>32</sup> En referencia a una coalición de fuerzas “antiimperialistas y nacionalistas” de izquierda en México, organizadas a partir de la Revolución Cubana y cercanas al expresidente Lázaro Cárdenas.

<sup>33</sup> Fue constituida en 1972 “como vehículo de la política de élite en los Estados Unidos”. Entre sus objetivos destacaba: “abogar a nivel federal por una política monetaria favorable, desregular el sector privado y los mercados financieros, acabar con el Estado de Bienestar y restringir el poder de los sindicatos” (Cokelet, 2013: 35).

ment<sup>34</sup> de Canadá o el Grupo Columbus<sup>35</sup>) ejercería, a partir de este momento, “una influencia directriz en el comportamiento político del sector privado en su conjunto” y emergería como un centro unificado para “la orientación que debe seguir el desarrollo nacional y la incidencia directa sobre la toma de decisiones gubernamentales” (Valdés, 1997: 145). Referido como “cuerpo de élite del empresariado” o “auténtica élite del poder”; el CMHN agrupa a empresarios, no empresas; y su sistema de afiliación es selectivo: se debe ser presidente del consejo de administración o el más alto ejecutivo de alguna de las empresas más importantes del sector privado, con reconocimiento de honorabilidad, moralidad, prestigio y actuación destacada en el sector empresarial; y compromiso de absoluta confidencialidad de los temas tratados en su seno (Briz, 2002: 22).

Este organismo de la cúpula empresarial, cuya característica central es que está integrado por los propietarios del capital y no por sus representantes políticos, como en otras organizaciones (Puga, 1984: 200); se propuso no incluir a extranjeros, que se limitara a 32 personas el número de sus afiliados, que ninguno de sus miembros ocupase un puesto público, que promoviese la imagen de México en el exterior y que fuese consultado por los presidentes de la República y sus funcionarios de primer nivel para emitir su opinión en materia de política económica (Valdés, 1997: 162). Se convertiría, asimismo, en una especie de “Estado Mayor responsable de las estrategias globales del empresariado; que deja las cuestiones tácticas a las distintas organizaciones” (Puga, 1984: 201); y con un carácter eminentemente político que influiría, incluso, en el proceso de sucesión presidencial (Briz, 2002: 114).

<sup>34</sup> Ambas asociaciones fueron creadas con el propósito de analizar los problemas que afectan la economía de sus respectivos países y exponer recomendaciones a sus gobiernos en materia de política económica. El IPI de Canadá, incluso, estimula a miembros del sector privado a contender electoralmente por puestos públicos para mejorar la calidad del gobierno (Briz, 2002: 164). El CMHN coincide con ambas en el interés por influir en la toma de decisiones políticas en asuntos económicos.

<sup>35</sup> Esta agrupación fue creada en 1986 con el objetivo de promover los intereses comerciales de América Latina. Sus representantes son tres de los países grandes (Argentina, Brasil, Chile y México), dos de los países medianos y uno de cada país pequeño de Centro y Sudamérica. De carácter secreto, el grupo tiene acceso de alto nivel a todos los presidentes de la región y su objetivo es “detener las desviaciones del modelo de desarrollo económico de libre comercio” (Cokelet, 2013: 36).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Con el tiempo, como lo afirma Briz (2002: 23), el “acceso permanente a las altas esferas de la política y su poder de interlocución” le proporcionaron al CMHN influencia en las decisiones fundamentales del país, sobre todo en materia de política económica”, la cual se acentuó “en la medida en que el poder económico de los grandes grupos empresariales” fue en ascenso. En tal sentido, transformaría significativamente “el marco institucional de la representación empresarial y de su relación con las instituciones que integran el orden social y la legitimidad del régimen político” (Valdés, 1997: 175). Su presencia, en adición, fue próspera en la medida que instauró sus propios “tanques de pensamiento” o *think tanks* como el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. (CEESP), análogo al Conference Board de Estados Unidos, en 1973.

Para Camp (2018: 178), el CMHN se consolidó como “un influyente vehículo a través de cual los capitalistas se interrelacionan y promueven sus propios intereses empresariales. En resumen, funciona como grupo de interés informal entre políticos y capitalistas importantes y como vínculo personal clave entre capitalistas”. Además, como lo sugiere el mismo autor, se alimenta de las principales corporaciones del país, las cuales están en manos de un reducido número de familias adineradas, que dominan la economía manufacturera, industrial y tecnológica de México. De tal forma, “estos capitalistas influyen individualmente en la toma de decisiones corporativas más de lo observado en la mayor parte de las sociedades postindustriales, incluida la de Estados Unidos” (Camp, 2018: 178).

En términos ideológicos, según un estudio emprendido por Cokelet (2013: 27), el CMHN promueve una estructura de creencias proveniente de los conceptos del liberalismo internacional ortodoxo reforzado con la cultura religiosa mexicana, se opone a tendencias socializadoras del gobierno, su objetivo es crear una base de pensamiento favorable al capital privado y se apoya en las empresas de la doctrina social católica y los lazos con la jerarquía eclesiástica. Con base en Carrillo, Cokelet (2013: 27-28) explica que el CMHN tiene tres focos de actividad: creación de instituciones educativas pro-empresariales en todos los niveles para formar tecnócratas de alto nivel, disseminación de la propaganda ideológica con grupos como la USEM y explotación

de los medios masivos de comunicación para influir en la opinión pública y “los patrones de consumo cultural para favorecer a la comunidad empresarial”.

Hacia su madurez y consolidación, los integrantes del CMHN serían los “pocos privilegiados”, cuyas acciones o falta de las mismas tendrían mayor peso que las de cualquier organización del sector privado; y quienes legitimarían a los titulares de la Presidencia de la República a cambio de una influencia permanente en la toma de decisiones públicas (Cokelet, 2013: 3, 15). El CMHN está organizado como una asociación civil sin fines de lucro, su conducción es considerablemente más informal que su estructura jurídica, recibe exenciones de impuestos del gobierno y las donaciones de sus integrantes no son gravadas, rota regularmente su presidencia, conduce su trabajo en estructuras de comité *ad hoc* fuera de sus reuniones mensuales, enfatiza las decisiones por consenso, las negociaciones con los más altos niveles del gobierno se mantienen en la más estricta privacidad y la incorporación de nuevos miembros es por medio de una votación secreta hasta tener una decisión unánime sobre la aceptación o rechazo<sup>36</sup> (Cokelet, 2013: 32-34).

En palabras de Cokelet (2013: 30), debido a la forma como se integró y a su membresía limitada, “el CMHN adquirió las características de una élite muy cerrada”, que podría ser referida (en alusión a Lasswell) “como una élite económica estratégica, dado que se le puede atribuir una gran importancia social”. Lo anterior, posicionaría a este cuerpo empresarial en el ámbito de una “clase gobernante, a la que Raymond Aron sitúa entre la élite y la clase política, y que incluye a esas personas privilegiadas que, sin ejercer funciones políticas, tienen influencia sobre quienes gobiernan y quienes obedecen, ya sea través de una autoridad moral o poder económico o financiero”.

Sin embargo, para principios de los sesentas, si bien, como lo sugiere Valdés (1997: 146), “la élite económica no alcanzaba todavía un

<sup>36</sup> El Consejo determina el número de sus socios por estatuto. A excepción de que dicho número se incrementa por reformas a las leyes internas, la única manera de ingreso de nuevos empresarios es mediante la renuncia o muerte de alguno de sus miembros. Hasta 2013 el límite era de 48 integrantes (Cokelet, 2013: 34). Dicha restricción de acceso le confiere su carácter elitista y hereditario.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

grado de unidad y homogeneidad, en correspondencia con su fuerza económica, que le permitiera una acción concertada en el mediano y largo plazos entre sus principales componentes”; era evidente, por otra parte, que el grupo gobernante perdía cierto espacio de influencia para promover el “desarrollo dentro del marco institucional del sistema político en el que las cámaras empresariales representaban los medios idóneos para los procesos de consulta de las decisiones de política económica”.

De tal suerte, frente a una andanada de presión empresarial de los grupos económicamente dominantes, el gobierno de López Mateos optó por dar “seguridades necesarias a la empresa privada sobre el mantenimiento del *statu quo* y que el Estado aumentara sus inversiones vía mayor endeudamiento externo” (Meyer, 2002b: 891). Mientras, por una vía facultativa, ofrecía su lealtad, respeto y apoyo a los hombres de negocios mexicanos, con el propósito de conservar vigente la idea tradicional posrevolucionaria de reservas hacia el capital privado extranjero, pero “en disposición de tratar con el capital privado nacional sobre una base amistosa, empírica y pragmática” (Vernon, 1986: 139). De igual modo, daba cabida al CMHN como un interlocutor válido, con la finalidad de tener un espacio de cabildeo para sondear sus principales decisiones (Briz, 2002: 114).

Al finalizar su sexenio parecía que “los principales problemas económicos y el malentendido de la Presidencia con la empresa privada habían sido superados” (Meyer, 2002b: 891). Pese a todo, como lo sugiere Tirado y Luna (1992: 15), el empresariado aún se limitaba a “frenar políticas gubernamentales específicas más que a cuestionar el modelo de desarrollo o la estructura política en su conjunto”. Y, contrario a la estridencia de los empresarios con las acciones del gobierno de López Mateos, los intereses de los extranjeros nunca fueron amenazados; México se adhirió a la Alianza para el Progreso<sup>37</sup> y el país recibió apoyo de organismos financieros internacionales, con lo cual se despejaba cualquier duda respecto a un posible cambio de rumbo (Briz, 2002: 110-111).

<sup>37</sup> Un programa político y de desarrollo impulsado por Estados Unidos en 1961 en Uruguay y que abrió “otra fase de presencia de tecnócratas en la política latinoamericana, marcada por su capacidad de planificación a largo plazo y su habilidad técnica” (Maihold, 2007: 176).

Como lo enmarca A. Hernández (2015b: 249), al cierre del gobierno de López Mateos, en tanto, se consolidó la designada cruzada de mexicanización de las industrias insignia (como la minería, la electricidad, los fertilizantes y las aerolíneas); misma que fue un mecanismo que diseñó el gobierno para transferir empresas importantes del Estado a particulares, con participación mayoritaria de mexicanos (51%), en algunos casos con apoyo del tesoro público si el capital privado mexicano fuese insuficiente; y en asociación con capital internacional. Con dicho proceso, apoyado por la Concamin y la CNIT para recibir protección adicional a la arancelaria (E. Cárdenas, 2015b: 237), “se logró incorporar nueva tecnología y una cuantiosa reinversión de capital extranjero” y se aceleró el proceso de industrialización y fortalecimiento del sector empresarial mexicano (A. Hernández, 2015b: 249).

Connatural a la lucha revolucionaria, la ideología de la mexicanización, como lo describe Camp (2018: 298), “se remonta en su origen más arraigado a la influencia económica de Estados Unidos y a la presencia de hombres de negocios, administradores, profesionales y terratenientes estadounidenses, especialmente en el norte” del país. Por lo mismo, “al formular sus políticas de desarrollo económico y proteger al mismo tiempo la soberanía en su toma de decisiones”, México tuvo que considerar su relación económica con Estados Unidos”.

En consecuencia, la mexicanización de la economía, según lo argumenta Romero (2016: 217), consistió en una política de desarrollo económico nacionalista, en la que “la inversión pública tuvo un papel destacado para el crecimiento” y de la que muchos empresarios, a pesar de sus agudas críticas, se fortalecieron política y económicamente; tal es el caso de Raúl Baillères, Jorge Enríquez Guzmán, Bernardo Quintana, Carlos Abedrop, Carlos Truyet y Gastón Azcárraga. Para Salas-Porras (2017: 30), por su parte, dicho proceso de mexicanización “proponía enriquecer las capacidades tecnológicas y administrativas, así como diversificar la base nacional de la industria mexicana”. Y en ese impulso por diversificarse a sectores económicos más avanzados y prometedores, la élite económica influyó para que se movilizaran recursos públicos a proyectos de inversión de industrias básicas, que estimularon, en los hechos, “la formación de consorcios privados con un alto nivel de sofisticación en la construcción de infraestructura”.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

En tanto que, con independencia de todo tipo de retórica, “el gobierno de López Mateos continuó apoyando al sector empresarial nacional y extranjero”. Su política nacionalista fue difícil de sostener, no logró una distribución equitativa de la riqueza y los resultados del proceso histórico se inclinaron a favor de los tradicionalmente beneficiados del sistema (Romero, 2016: 217). Aun con lo anterior, como lo acota Meyer (2002b: 892), la política de mexicanización no afectó la posición de la nueva empresa extranjera, toda vez que su campo de acción se encontraba en los sectores más dinámicos y de más alto rendimiento de la economía. Es decir, no en la minería o la electricidad, sino en aquellos destinados a producir bienes de consumo para el mercado interno. No hubo resistencia nacional en estos campos que paulatinamente fueron ocupados por las grandes empresas multinacionales que contaban con “la tecnología, el capital y los métodos de comercialización adecuados” (Meyer, 2002b: 892).

Al respecto, González-Casanova (2017: 64) retoma un estudio de José Luis Ceceña de 1960, en el que se determina que de las 100 empresas más grandes e importantes de México el 50.27% del ingreso correspondía a las de control o participación extranjera; el 36.21% a las empresas del gobierno y el restante 13.52% a las del sector privado independiente (con capital mexicano). Ello significaba que las empresas mexicanas, a pesar de que se habían beneficiado de la protección y promoción del Estado, no se destacaban entre el conjunto de las más relevantes o significativas del país (en un continuo proceso de dominación extranjera). Empero, la empresa privada, nacional o extranjera, ya se anticipaba como un grupo de presión con “una extraordinaria fuerza en la toma de decisiones económicas”, organizada por medio de confederaciones, cámaras, asociaciones o clubes, sin la necesidad de una representación formal en el partido oficial o el gobierno (González-Casanova, 2017: 64-66).

Y no obstante que el país registraba un promedio de crecimiento económico del 5.5% durante los últimos 30 años (E. Cárdenas, 2015a: 191); la política proteccionista, en otro sentido, provocó debilidades estructurales que afectaron el sano desarrollo de la economía para los siguientes años. Se registró la pérdida de competitividad del aparato productivo, disminuyó considerablemente la IED, se recurrió al financiamiento

externo que incrementó el monto de la deuda y se exacerbó la dependencia del sector empresarial mexicano al gobierno (A. Hernández, 2015b: 250). Por ejemplo, la inversión privada se comportó como variable dependiente de la pública; en otros términos, esperó, a su vez, los gastos e inversiones del gobierno para invertir (González-Casanova, 2017: 67).

De igual forma, la fuerte dependencia del financiamiento extranjero para mantener la inversión estatal y la sólida asistencia de inversionistas foráneos en el país, particularmente de Estados Unidos, disminuían, por otras vías, “el poder del Estado mexicano, de su régimen presidencialista, y de su aparato productivo y financiero” (González-Casanova, 2017: 70); y permitían, en la práctica, una posición de subordinación de México a las fuerzas económicas y políticas del extranjero.

Por otra parte, si bien el sistema bancario fue capaz de financiar al gobierno y a empresas particulares, de la industria, minería y comercio; se manifestaba en el país un reducido bienestar por una desigual distribución del ingreso nacional con un sistema impositivo deficiente y una representación política limitada (A. Hernández, 2015b: 251).

Como lo asienta A. Hernández (2015b: 238), de 1940 a 1964, entre las presidencias de Ávila Camacho y López Mateos:

El sistema político mexicano acentuó sus características corporativas, devaluando de hecho y de derecho los demás poderes constitucionales. Para lograrlo tuvo que vincular la dimensión social con la institucional; así confirió al sistema político mexicano una sólida estabilidad. El resultado final fue que la institución presidencial gozó de gran autoridad y poder; al mismo tiempo moderó y dio flexibilidad al estilo político del presidente, permitiéndole balancear con éxito las diferentes presiones.

El sistema logró, del mismo modo, aprovechar las instituciones populares como clientela subordinada al Estado y conferir a un solo partido político, el PRI, un sitio hegemónico en todo cargo de elección que dio lugar a una creciente corriente antidemocrática (A. Hernández, 2015b: 204). Por otra parte, para un sector de una clase media en ascenso, derivado del proceso de urbanización y continuo desarrollo

### III. Fases históricas del proceso de construcción

económico, era “patente que el sistema de mayoría simple que había funcionado hasta entonces no permitía ampliar la presencia de la oposición, que se mostraba cada vez más testimonial” (R. Hernández, 2015: 265).

#### *Gustavo Díaz Ordaz: concurrencia de intereses con la “burguesía” más conservadora*

En este marco, incrustado en una coyuntura donde la concertación de políticas entre el sector público y privado comenzaba a ser más compleja y conflictiva, debido a los crecientes desajustes que anunciaban los periodos de crisis; Gustavo Díaz Ordaz Bolaños (1964-1970), jurista poblano, exsenador y ex diputado, asumió la Presidencia del país apoyándose en un régimen vinculado “a la burguesía más conservadora” (Puga, 1984: 199), con la urgencia de realizar modificaciones en la política económica que permitieran recomponer el modelo de desarrollo (Valdés, 1997: 147).

Último representante de lo que se conoció como el periodo de “desarrollo estabilizador”<sup>38</sup>, el cual habría iniciado en el intermedio del gobierno de Ruiz Cortines en 1956 y que consistía en “mantener el crecimiento industrial sin inflación y con estabilidad cambiaria” (Valdés, 1997: 125); Díaz Ordaz se enmarca en un momento histórico que “apunta a la formación de conglomerados industriales que se convierten en la estructura empresarial dominante dentro del sector privado, al lado de un poderoso grupo de empresas bancarias, aseguradoras, hipotecarias y financieras” (Valdés, 1997: 147). Es, por otra parte, un beneficiario de dicho desarrollo estabilizador que, para el momento que asume la conducción del país, ofrecía una economía nacional con “tasas alentadoras de crecimiento y un tipo de cambio relativamente estable; con un déficit público controlable, gracias a que “los ingresos

<sup>38</sup> Para Cavarozzi (1993: 26), entre las décadas de 1950 y 1960 el desarrollo estabilizador en México fue una “excepción parcial a la regla” de la “matriz social y política de la inflación” en América Latina, la cual fue bautizada por el economista alemán Albert Otto Hirschman. Este autor sugiere que “no resultó casual” que “el más estable de los autoritarismos de posguerra, el mexicano, se transformara en uno de los sistemas que más eficazmente controló la inflación” (Cavarozzi 1993: 28).

por la venta de petróleo alcanzaban para financiar el elevado gasto público y los sueldos de la creciente burocracia” (Gollás, 2003: 237).

Si bien en 1964 las empresas más grandes del país pertenecían al Estado<sup>39</sup>, la política de estabilización o de “desarrollo estabilizador”, de acuerdo con Valdés (1997: 151), fue el marco de decisiones político-económicas que alentaron el desarrollo de una estructura económica “en la cual la iniciativa privada nacional y el capitalismo extranjero” aumentaron su peso en el funcionamiento de la economía nacional, “convirtiéndose en un poder” que desplegaba estrategias tendientes a asentarse y ganar espacios políticos “en correspondencia con sus grandes intereses económicos”. Es, en este sentido, una etapa de “consolidación de las estructuras organizativas del empresariado y de su capacidad de influencia en las decisiones oficiales en favor de sus intereses” (Valdés, 1997: 151). Al tiempo que era evidente que “los efectos del desarrollo económico beneficiaban sólo a una minoría” (Gollás, 2003: 235).

Díaz Ordaz, el considerado “hombre fuerte” de López Mateos, en cuyo sexenio se desempeñó como secretario de Gobernación, garantizaba el orden que los empresarios solicitaban para el desarrollo del país. Con lo anterior, el CMHN concebía a su gobierno como “el conducto ideal para plantear sus propuestas” e institucionalizar su función como interlocutor predilecto de la Presidencia de la República (Briz, 2002: 115).

En este contexto, la administración de Díaz Ordaz, que no pretendió abandonar la ortodoxia desarrollista y desistió de todo intento de cambio en materia de equidad (Meyer, 2002b: 902); se enfrentaba a dos condiciones impuestas por los grupos del poder económico. Por un lado, ajustar el papel de las instituciones gubernamentales para garantizar el desarrollo de los negocios privados, lo que exigía del Estado la estabilidad política y la creación de un clima favorable a las inversiones nacionales y extranjeras; y, por otro, a que los modelos de organización empresarial de Estados Unidos se habían generalizado “entre empresarios y ejecutivos mexicanos, creándose así una institucionalidad

<sup>39</sup> Por ejemplo, Pemex, CFE, FNM, Compañía de Luz y Fuerza del Centro, Banco Nacional de Crédito Ejidal, Industria Eléctrica de México y Nafinsa (Story, 1990: 70).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

privada difusora de modelos culturales y códigos de conducta, en todos los ámbitos de la sociedad, incorporados a la modernización generada por la industrialización” (Valdés, 1997: 152).

En palabras de Julio Labastida, “en la medida en que los grupos económicos se fortalecen, la élite política pasará a ocupar una posición menos importante en el proceso de decisiones” (en Valdés, 1997: 152). Y es en este periodo, según lo subraya Smith (1981: 215), donde cardinalmente se evidencia un efecto directo de la Revolución y el régimen autoritario del país: la separación entre la élite económica y la élite política. Si bien las dos son de origen urbano, la primera procede de la clase alta o económicamente privilegiada y la segunda de la clase media y, en menor medida, de las clases populares. Los líderes de ambas élites, pero principalmente de la económica, ocupan puestos similares a los de sus padres. Los primeros se formaron en universidades técnicas, como el IPN y el ITESM; y los segundos tendieron a concentrarse en la UNAM (Smith, 1981: 232-233).

Al final de la década de los sesenta y principios de los setentas, coincidente con la salida del poder de Díaz Ordaz y un continuo crecimiento de la desigualdad del ingreso (Babb, 2003: 112); “el sector empresarial mexicano experimenta una transformación significativa de su visión acerca de sí mismo, como sector, y de la sociedad mexicana, de sus formas políticas y económicas, así como del régimen político y del sistema de gobierno” (Valdés, 1997: 153). Su importancia en la sociedad crece y al cobrar conciencia de ello “busca activamente moldear el proceso político de acuerdo con esquemas de pensamiento que no tenían cabida en el sistema político” ni en la “esfera pública” (Valdés, 1997: 153).

De igual forma, se aprecia para fines de la década de los sesenta, como lo anota Valdés (1997: 14), la “consolidación del poder de la iniciativa privada para la gestión de sus intereses comunes en el Estado y una expansión de su voluntad política para ensanchar su presencia en la sociedad y modificar la que ocupa en el régimen político”.

En el terreno social y político, la administración de Díaz Ordaz quedaría condenada y estigmatizada por las acciones de represión estatal a un movimiento estudiantil, con epicentro en la Ciudad de México, que pretendía modestas demandas de liberalización y apertura democrática.

“Preocupado de que su imagen denotara falta de estabilidad política”, como lo asienta Camp (2008: 145), Díaz Ordaz “quiso controlar a los estudiantes y, en vez de llegar a una negociación pacífica, manipuló al ejército para que suprimiera a los manifestantes de manera violenta, matando a cientos de personas<sup>40</sup>, incluidos numerosos observadores”, quienes el 2 de octubre de 1968 participaban en un evento multitudinario en la emblemática plaza de las Tres Culturas situada en el barrio de Tlatelolco.

A pesar de esta violenta coerción y represión, que puso en duda la legitimación social del régimen (Rousseau, 2001: 77), la élite económica agrupada en el CMHN, caracterizada hasta ese periodo histórico por no hacer comentarios sobre la política interna o asuntos internacionales no relacionados con la economía, mantuvo un apoyo inequívoco a Díaz Ordaz y al PRI. Con esto ratificaba su postura que “la imagen del presidente era la de un firme promotor del desarrollo económico estable y no la de una fuerza antidemocrática y represiva como la percibían amplias franjas de la sociedad”. Cabe destacar que desde su fundación y hasta la década de los noventa, los asuntos de democracia y balance de poderes estuvieron ausentes en el diálogo entre el CMHN y el gobierno (Cokelet, 2013: 27).

Sin embargo, a contracorriente de las élites política y económica, este dramático suceso, que se considera el culmen de una estrategia sistemática de actos autoritarios del gobierno contra estudiantes de los principales centros de enseñanza pública superior como la UNAM y el IPN, habría reforzado dos vertientes de la política social mexicana: “la liberalización política (democracia) y la igualdad social y económica (justicia social)”. En tanto que la “masacre de los estudiantes” habría deteriorado la legitimidad de la Presidencia y provocado “una mayor exigencia de representación entre los grupos de interés autónomos, una mayor oposición política fuera de la élite del gobierno y un drástico incremento de conflictos entre las élites con relación a las estrategias políticas y económicas” (Camp, 2008: 146-147).

<sup>40</sup> El número de muertes sigue aún en discusión.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

#### *Luis Echeverría Álvarez: mayor presencia del Estado en la economía y crisis de confianza*

En condiciones de poder y protagonismo superior de la élite económica mexicana, donde una docena de grandes grupos empresariales dominaba las actividades industriales y financieras de México, lo que, sin duda, acrecentaba su influencia política (Meyer, 2002b: 895); el abogado originario de la capital del país Luis Echeverría Álvarez (1970-1976), como candidato del PRI y con base en una plataforma “que recogía en lo esencial las propuestas programáticas de los técnicos mexicanos” (Córdova, 1989: 228), ganó la Presidencia de la República y, con ello, daría principio a “una etapa de crisis económica que cuestionó las bases sobre las cuales se fincó el desarrollo económico y motivó un conjunto de políticas dirigidas a replantear las condiciones del proceso económico y político” (Valdés, 1997: 125).

Legatario de las consecuencias provocadas por los desequilibrios estructurales atribuidos al desarrollismo, que mostraba fuertes limitaciones para responder a las expectativas sociales y políticas (Aguilar, 1992: 34); y con una estructura económica que seguía siendo dependiente del exterior (Meyer, 2002b: 896); con Echeverría “se acrisolaron las fuerzas que habrían de remodelar el país una vez concluido el periodo posrevolucionario” y su gobierno no fue capaz de ajustar el modelo, con una fuerte intervención económica pública, para ampliar los beneficios del desarrollo. Antes bien, las fuerzas que pretendió impulsar no consiguieron establecerse permanentemente y las que quiso contrarrestar o subordinar se fortalecieron (Valdés, 1997: 176, 181).

Durante el gobierno de Echeverría, el denominado “milagro mexicano”, el cual consistía en un proceso con altas tasas de crecimiento del producto interno y la expansión de la industria, la transformación de la economía agrícola en otra de carácter urbano e industrial y elevados índices de creación de infraestructura; se contrastaba con otra realidad: una creciente acumulación del desempleo y caída del poder adquisitivo del salario, con servicios de salud, educación y vivienda rezagados y una constante insatisfacción de la población por falta de atención a sus necesidades (Valdés, 1997: 177).

Según lo argumenta Córdova (1989: 232), “la etapa de la sustitución de importaciones de bienes de consumo parecía haber tocado a su fin y se iniciaba una nueva” en la que “se imponía mantener la industrialización y fortalecerla como el elemento dinámico básico del proceso de crecimiento”. Efectivamente y en sintonía con el contexto regional, en la periferia, como lo destaca Escalante (2015: 95), iniciaba la crisis “del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, que era una de las piezas clave del desarrollismo”.

A su llegada al poder, las principales variables macroeconómicas seguían con una tendencia al cambio, observado desde la época de Díaz Ordaz, con un mayor aumento del gasto gubernamental sin el soporte de una ampliación en los ingresos (Gollás, 2003: 237-238). Se visibilizaban ahora las consecuencias de la contradicción original que envolvía la política económica de proteger la industria de la competencia externa y, a la vez, aumentar los costos y limitar el precio final de venta, lo cual no permitía sustentar la estrategia de crecimiento económico (E. Cárdenas, 2015b: 240). Ello también significaba que la ausencia de competitividad internacional y dependencia tecnológica entrañaba que “el crecimiento de la industria sólo podía provenir de la expansión del mercado interno a precios cada vez más elevados” (E. Cárdenas, 2015b: 241).

Mientras que Echeverría se guiaba por un discurso “nacionalista” y una política calificada de “populista”, al distribuir “recursos entre los sectores menos favorecidos de la población” y beneficiar a grupos específicos que lo apoyaban políticamente” (E. Cárdenas, 2015b: 247); promovía “una política exterior más activa, diversificada y militante”<sup>41</sup> (Heredia, 1992: 9) y se orientaba en la denominada retórica *tercermundista*<sup>42</sup>, que se inspiraba en una aparente independencia del Estado, con un “papel medular” (Rousseau, 2001: 86) y políticas asociadas al “desarrollo hacia dentro”, así como el énfasis en el mercado interno y poca atención a los mercados externos (Gollás, 2003: 238); provocaba,

<sup>41</sup> Que lo llevó a condenar el golpe de estado de septiembre de 1973 en Chile y establecer un programa de refugio a los exiliados políticos de ese país.

<sup>42</sup> Corriente política difundida en el marco de la Guerra Fría, que situaba a los países subdesarrollados, pero supuestamente no alineados a alguno de los dos bloques hegemónicos globales liderados por Estados Unidos y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

de manera simultánea, una considerable insatisfacción en los grupos del poder económico nacional y una agudización en la incertidumbre del sector privado.

Frecuentemente señalado por su posible participación en los actos de violencia y represión del Estado contra el movimiento estudiantil de 1968, Echeverría, otrora secretario de Gobernación, emprendió una política gubernamental de “coqueteo” con las fuentes de pensamiento de la izquierda mexicana, bajo la intención de generar un marco de reconciliación con los sectores afectados, reformular el sistema de alianzas, relaciones y formas de negociación (Valdes, 1997: 178). Sin embargo, dicho cambio de postura significaba, a un mismo tiempo, modificar “los fundamentos de la legitimidad estatal”, que suponían “una amenaza a los sectores sociales que se habían beneficiado con el modelo de desarrollo económico sostenido en un Estado autoritario” (Valdés, 1997: 178).

En el orden político y electoral, desde 1970 se había disminuido la edad para votar (de 21 a 18 años) y en 1972 se redujo el porcentaje de votos de 2.5 a 1.5% para que los partidos obtuvieran “diputados de partido” y se aumentó de 20 a 25 el número de curules concedidas por este medio (R. Hernández, 2015: 266). El objetivo era, como lo destaca R. Hernández (2015: 266), “fomentar la participación de los jóvenes, principales actores en los conflictos de los años anteriores, y fortalecer a los partidos menores (PPS y PARM), ya que en la década anterior el PAN había sido el principal beneficiario del reparto plurinominal, lo que llevaba al sistema hacia el bipartidismo”.

En un contexto de tensiones generadas por la Guerra Fría, síntomas de estancamiento con inflación en la economía estadounidense, resquebrajamiento del sistema monetario de Bretton Woods (suspensión de la paridad del dólar con el oro) y rompimiento del sistema financiero internacional (E. Cárdenas, 2015b: 249; Escalante, 2015: 93); las políticas económicas de Echeverría se dividieron en dos momentos: de 1971 a 1973 con la aplicación de medidas de contracción para controlar el desequilibrio fiscal, de precios y balanza de pagos con menor gasto público y una política monetaria y de crédito restrictiva; y después de 1973, con un cambio hacia una política reactivadora, que incluyó una acentuación del gasto federal (Valdés, 1997: 183).

Durante su gestión, se amplió sustantivamente el papel del Estado con una política económica orientada hacia el crecimiento (Smith, 1981: 324) y la extensión del tamaño del sector público en términos de propiedad y en magnitud de sus gastos. Por ejemplo, ante la eventualidad que de las empresas locales sólo podían sobrevivir las más fuertes, el gobierno tuvo que comprar las más débiles, con lo que el número de compañías propiedad del Estado pasó de 86 a 740 (Smith, 1981: 325). Es decir, ante el riesgo de la desaparición de numerosas empresas que atravesaban dificultades económicas, el Estado “las absorbía con el argumento de proteger el empleo y evitar los efectos que pudieran tener sobre éste las quiebras de las corporaciones”. Esto, por ende, imprimió un crecimiento desordenado del sector paraestatal (Salas-Porras, 2017: 92).

Como ramificación de lo anterior, al final del mandato de Echeverría las empresas del Estado absorbían la mitad del presupuesto del gobierno federal (Story, 1990: 68), el cual controlaba en mayor grado la economía del país y establecía más regulaciones y trámites (Gollás, 2003: 238). Es de advertir que con Echeverría las empresas públicas contribuyeron con el 44% de la inversión total en el país; cifra que superaba el 43% del periodo 1940-1954, el 31% del de 1955-1961 y el 40% del de 1962 a 1970. Dichas inversiones, independientemente del gobierno en turno, se complementaban con “una política de concesiones y negociaciones con las grandes empresas privadas, extranjeras y mexicanas” (González-Casanova, 2013: 84-85).

En un ambiente en que el sector empresarial de élite observaba “un importante crecimiento de las compañías, asociaciones empresariales y la difusión de los valores de la iniciativa privada” (Valdés, 1997: 176); Echeverría pretendió, con su estrategia de “desarrollo compartido”, establecer un paradigma que deseaba recurrir a los momentos estelares de la Revolución Mexicana con la idea de conjuntar el desarrollo económico con justicia social a partir de la restauración de la autoridad del Estado (Valdés, 1997: 178). Sus objetivos principales se centraron en una distribución del ingreso, incremento de la participación estatal en la economía, control de la inversión extranjera y abierta hostilidad contra el sector empresarial (Story, 1990: 204).

Si bien esto no suponía una afectación directa a los intereses económicos de corto y largo plazo de los grupos económicos nacionales

### III. Fases históricas del proceso de construcción

y extranjeros, además de que las reformas procuradas eran consultadas con los representantes del sector privado, quienes ejercían en la práctica el derecho de veto como uno de los constreñimientos informales a la toma de decisiones gubernamentales; el objetivo de Echeverría de “modificar los pesos relativos y los papeles de la iniciativa privada y del Estado en el desarrollo económico” significó la causa suficiente para la confrontación durante su mandato (Valdés, 1997: 179).

De acuerdo con Valdés (1997: 180), “los enfrentamientos que se produjeron entre el gobierno y los empresarios pusieron en evidencia la incompatibilidad entre los objetivos” del gobierno y los de los grupos privados. Y es, a partir de esta discrepancia situada principalmente en el terreno ideológico-político, que el choque fue “delineando la tensión entre el proyecto político de la facción de la burocracia” representada por el jefe del Ejecutivo y “el proyecto empresarial de orientación de desarrollo económico” (Valdés, 1997: 180-181). Al pretender relativizar los privilegios del poder económico, especialmente de su lugar en el régimen y en las decisiones gubernamentales, Echeverría se convirtió en un factor de inestabilidad “en la unidad entre los empresarios y el grupo gobernante y en una fuente de preocupaciones constantes por encontrar un nuevo estilo de relación” (Valdés, 1997: 181).

Como se advertía desde el gobierno de Díaz Ordaz, la élite económica había logrado distanciarse o ganar un amplio margen de autonomía respecto de la élite política, dado el desarrollo industrial del país; y había adquirido, en los hechos, el emblema de la oposición al gobierno y al PRI, toda vez que los otros partidos políticos formalmente reconocidos, en particular el PAN, aún no suscitaban la fuerza necesaria de contención.

Cabe puntualizar que desde principios de la década de los setenta, a la asunción de Echeverría al poder presidencial, México experimentaba la emergencia y fortalecimiento de una serie de grupos empresariales y líderes nacionales de negocios que podían catalogarse como representantes de la élite económica mexicana posrevolucionaria. Las principales empresas industriales privadas se concentraban en los sectores de hilados y tejidos; construcción y edificación; alimentos; hierro y acero; artículos eléctricos, electrónicos y para el hogar; azúcar; vidrio; cerveza, vinos, licores y bebidas; química; papel y celulosa.

Las empresas extranjeras, en tanto, dominaban los sectores químico, de productos metálicos y electrónicos. Y el Estado concentraba su dominio en la minería, el petróleo, la electricidad, el hierro, los productos metálicos y alimentos (Aguilar, 1972: 129).

Para esta época, los apellidos vinculados a la élite económica (o los de mayor poder en la industria privada) se distinguían según el sector o rama de negocio: Baillères-García y Larrea (minería); Prieto, Garza Sada, Pagliai y Quintana (hierro y acero); Ruiz Galindo, Senderos, Henríquez Guzmán, Serrano, Garza y Quintana (productos metálicos); Trouyet, Vallina, Garza Sada, Lenz y Legorreta (papel, cartón y celulosa); González Mendoza (jabón); Aguilar y Lagos (farmacéutica); Hernández Pons, Pando, Lance, Gómez, García, Longoria, Servitje, Olazábal y Santos (alimentos); Sáenz Pardo, Seoane y García Mora (azúcar); Diez, Baillères y Garza Sada (cerveza); Ortiz Garza (vinos y licores); Del Valle y Miguel (hilados y tejidos); González y López Chávez (ropa y calzado); Pagliai, García Valseca, O'Farrill y Alarcón (editorial y artes gráficas); Garza (vidrio) y Quintana, Ballesteros, Henríquez Guzmán, Trouyet, Larrea, Lobo y Clariond (construcción) (Aguilar, 1972: 131-133).

A un conjunto de alrededor de 20 grupos industriales familiares se sumarían otros apellidos, de menor relevancia, pero con significativo talante e intereses en la industria nacional como Michel, Bremont, Salinas Rocha, Arango, Lozano, González Nova, Cousin, Blanco y Sousa (comercio y servicios); Serrano, Ballesteros, Pérez y Rodríguez (transportes); Azcárraga, Alemán y O'Farrill (telecomunicaciones); Bremont, Suárez y Peralta (turismo) y Abed, Balsa, Baños, Brenner, Cano Faro, Fernández, Galas, Koenig, Maus, Mundet, Parra Hernández, Rivero, Saba, Sourasky, Shapiro y Zapata (otros) (Aguilar, 1972: 136-138). Se acusa que, por ejemplo, muchos de estos apellidos habrían sido beneficiarios directos del financiamiento otorgado por Nafinsa y otros bancos gubernamentales con los que entablaron estrechas relaciones (Aguilar, 1972: 150).

La banca nacional privada se distribuía principalmente como sigue: Legorreta, Diez, Azcárraga y Lenz (Banamex<sup>43</sup>); Jenkins, Espinosa

<sup>43</sup> Banco Nacional de México, fundado en 1884.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Yglesias, Arango, Pando y Aguilar (Bancomer<sup>44</sup>); Garza Sada y Cortina Portilla (Banco de Londres); Baillères (Crédito Minero y Mercantil); Sáenz (Banco de Industria y Comercio); Trouyet, Vallina y Senderos (Banco Comercial Mexicano); Abedrop Dávila, Quintana y Berger (Banco del Atlántico) y Sourasky (Banco del Ahorro Nacional) (Aguilar, 1972: 139).

Bajo esta circunstancia, como lo argumenta Story (1990: 169), la élite industrial o económica de México presentaba algunas características demográficas consistentes. Como individuos, pertenecían predominantemente a la clase alta y en su mayoría eran nativos del país; sus empresas tendían a ser bastante grandes, relativamente nuevas y sin gravitación de influencia extranjera; asumían una ideología análoga respecto a la identificación de los distintos intereses grupales; mostraban una actitud positiva frente a la inversión extranjera; una marcada tendencia a promover una mínima intervención económica del gobierno, pero, rigurosamente, no se observaba que poseyeran una fuerza política unificada.

Si bien cada nombre se vinculaba a una rama determinada de actividad comercial o financiera, como lo sugiere Aguilar, “a medida que el capital se concentra y centraliza en mayor medida, se interconectan y combinan en una red de intereses” que vuelve difícil determinar el campo principal de cada uno de los grupos y “negocios que mantienen relaciones más íntimas entre sí”. O sea, esta oligarquía o estructura de poder económico (con vínculos políticos), “lejos de circunscribirse nítidamente a un sector de la economía”, constituía la columna vertebral de la clase dominante y del sistema, “en cuyo seno se entrelazan indisolublemente el capital nacional y el capital extranjero” (Aguilar, 1972: 151-152).

En palabras de Smith (1981: 72), el Estado mexicano no dominaba la totalidad de la economía. Por el contrario, “la pauta de crecimiento económico” del país había conducido “a la formación de un sector privado nacional medianamente poderoso y concentrado, constituido por terratenientes, comerciantes, financieros e industriales”; cuya docena de principales grupos de inversión, que recibían cada uno el apellido

<sup>44</sup> Banco de Comercio, constituido en 1932.

del jefe de familia dominante, establecían redes complejas de intereses en variados campos. En su conjunto, competían con el Estado por el control o posesión del ingreso nacional.

Hasta este momento, el Estado mexicano, en realidad, había “alentado, promovido y defendido el desarrollo de una economía capitalista”; y la evidencia mostraba que los empresarios nacionales y extranjeros<sup>45</sup> habían sido “beneficiarios de la política gubernamental; ergo los políticos” habían “estado beneficiando a propósito los intereses de los empresarios” (Smith, 1981: 226). Como lo asienta Story, en ciertas épocas se observó un fuerte sentido paternalista o de intereses compartidos que ataron al sector privado con el Estado, pero, a la par, la élite económica había logrado una influencia relativa en el Estado y cierto grado de autonomía e independencia en el área política (1990: 113, 116). Es decir, similar a lo expuesto por Waldmann (2018: 66), los grupos empresariales en México se habían concentrado en sus negocios por un largo tiempo y “sólo se volcaron a la política cuando ya habían construido una sólida base de poder económico”.

Por todo lo anterior, con Echeverría, como implicación, se rompían dos añejas tradiciones de “equilibrio político”, representativas del periodo comprendido entre 1940 y 1970, concernientes a: i) el amplio consenso otorgado por las diversas clases sociales, luego que cada una de ellas recibía determinados recursos para apoyar al Estado a conservar su hegemonía y una amplia estabilidad social y política (Aguilar, 1992: 34) y ii) al “confinamiento de la participación política del empresariado (en tanto sujeto social) al terreno de la formulación de las estrategias de desarrollo y de la negociación de sus contenidos específicos”, aun cuando tenía capacidad de veto “sobre las políticas consideradas como atentatorias a sus intereses” y “a la marginalización de amplios sectores de la sociedad en la toma de decisiones” (Tirado y Luna, 1992: 14-15).

Ahora, la élite económica, que desde la época cardenista progresivamente acumulaba una variedad de recursos de poder, había logrado

<sup>45</sup> De acuerdo con una investigación de Flavia Derossi, retomada por Smith (1981: 229-230), para la década de los setenta el 20% de los empresarios había nacido en el extranjero y, si se consideraba la nacionalidad de los padres y abuelos, el 44% de los industriales eran de origen extranjero y recién integrado a la sociedad mexicana.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

desarrollar “una notoria influencia” en los campos social, ideológico y cultural, “particularmente a través de la expansión de su presencia en la educación y en los medios de comunicación masiva” (Tirado y Luna, 1992: 15-16). Con todo, conservaba una tradicional costumbre de no participar abiertamente en política (Smith, 1981: 236) ni pretender formar un partido político propio.

Había, no obstante, tenido éxito como una fuerza de contrapeso al Estado en la modificación de decisiones políticas por medio de dos estrategias, como lo sostiene Story (1990: 255): bloqueando las iniciativas o cambio de políticas (es decir, la “no decisión”) o influyendo en la instrumentación de las mismas (políticas regulatorias). Su incorporación dentro de la coalición dominante y de su éxito económico alcanzado favoreció la estabilidad del régimen, toda vez que el respeto mutuo con el Estado se había roto en escasas ocasiones y la hostilidad o desconfianza de la industria había recibido pronta atención por los gobiernos del PRI (Story, 1990: 258-259).

Por lo anterior, el enfrentamiento con Echeverría cobraba notoriedad, luego que no existían antecedentes, ni en los tiempos más confusos de los gobiernos de Cárdenas o López Mateos, que las élites política y económica hubiesen llegado a polarizarse hasta tal grado que sus diferencias constituyesen una amenaza para la estabilidad del país (Story, 1990: 167). El argumento de los grandes empresarios se sostenía en la creencia que Echeverría había roto “las reglas del juego de las que había dependido la cooperación anterior”; es decir, “ganancias para los negocios y poder político para las élites del régimen”. Su gobierno era una clara amenaza para sus intereses a largo plazo (Heredia, 1992: 10-11).

Según lo destaca Arriola, con la administración echeverrista los empresarios tuvieron una confrontación sobre cuatro ejes: la política fiscal, la política obrera, el papel del Estado en la economía y el conjunto de medidas que implicó la “apertura democrática” (citado en Valdés, 1997: 186). A lo anterior, Story (1990: 136) suma que las políticas específicas de Echeverría contra los hombres de negocios versaron sobre la propuesta de reforma fiscal, el control de precios, la extensión de la participación estatal, la reforma agraria y del papel que jugaba el Estado dentro de la distribución de productos básicos.

Como los más firmes opositores a Echeverría Álvarez, la Coparmex y el “Grupo Monterrey”, una agrupación regional renuente a aceptar la ayuda gubernamental, opuesta a la intervención estatal en la economía, cercana al PAN<sup>46</sup>, abiertamente pro-estadunidense (Story, 1990: 128) y quizá la primera que “se puso a la cabeza” de los empresarios nacionales (Alonso, 1976: 149); acometieron una campaña de desprestigio al régimen. Ambas buscaban la unificación de los distintos sectores empresariales en repudio al gobierno federal por omitir la tradicional consulta de medidas gubernamentales en materia económica y decidir emprender unilateralmente reformas a las leyes tributarias que incluían un impuesto sobre el patrimonio (Valdés, 1997: 185).

Y en un ambiente de endurecimiento con el gobierno para que moderase la política de cambios en la legislación y en los mecanismos de concertación, en septiembre de 1973 un comando guerrillero de la “Liga Comunista 23 de Septiembre” secuestró y asesinó al emblemático empresario regiomontano Eugenio Garza Sada. Como cruce de este deplorable episodio, que se sumaba a las muestras de solidaridad con el gobierno socialista de Salvador Allende en Chile, depuesto por un golpe de estado militar en el mismo mes y año (Heredia, 1992: 10); se iniciaría un periodo de mayor confrontación entre los grupos de poder económico y el gobierno de Echeverría, a quien se le acusaba de “dar cabida a ideas marxistas y provocar un enfrentamiento entre las clases”, así como un peligro para la libertad de empresa y la propiedad privada (Valdés, 1997: 187, 189).

Aun cuando la batalla ideológica del Grupo Monterrey “no tuvo eco en el conjunto de las fracciones empresariales”, la coyuntura de choque entre los poderes político y económico fue propicia para la formación del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) en mayo de 1975, lo cual “confirió al proceso de fricción ideológica entre las cúpulas empresarial y política un impacto institucional sobre el sistema político” (Valdés, 1997: 189). En dicha circunstancia fue trascendente el

<sup>46</sup> Para Rodríguez (2013: 94), la relación de empresarios con el PAN era visible, particularmente por la ayuda financiera que el Grupo Monterrey (conocido también como “Grupo de los 10”, por ese mismo número de empresarios que lo integran) proporcionaba a este partido de la oposición, con el objetivo que desde la política institucionalizada se ejerciera presión al gobierno de Echeverría para que no siguiera “afectando los intereses de la iniciativa privada con algunas medidas de su política económica”.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

papel del CMHN, organismo que “decidió enfrentar con todos los elementos a su alcance las políticas que consideraba lesivas a los intereses de la libre empresa y optó por desarrollar una estrategia tendiente a conformar un frente de defensa empresarial” y, con ello, facilitar “la unificación de las organizaciones empresariales” en torno al CCE (Briz, 2002: 29).

Concebido como la “cúpula de cúpulas”, que “introdujo en el sistema de organizaciones empresariales una forma de representación corporativa no controlada por el Estado bajo la ley de cámaras” (Valdés, 1997: 217); el CCE nació como una institución del sector privado que promovería su imagen en la sociedad y las condiciones de la unidad política empresarial (Valdés, 1997: 190); y, en su pleno ejercicio, como una sociedad política que en determinadas crisis pudiese exponer “un proyecto alternativo al de ciertos sectores de la burocracia estatal” (Zabludovsky, 1984: 65). En su propia perorata, surgía “como una respuesta del sector productivo nacional a la creciente intervención del gobierno en la economía y la aplicación de medidas claramente populistas” (Consejo Coordinador Empresarial [CCE], 2014).

Compuesto por la Concamín, la Concanaco, la Coparmex, el CMHN, la Asociación de Banqueros de México (ABM<sup>47</sup>, fundada en 1928 para agrupar a todas las instituciones de crédito, finanzas y sociedades de inversión del país) y la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS; creada en 1947); el CCE patentizaba “la necesidad real de un nuevo mecanismo de participación política del sector privado” ante el colapso de los canales tradicionales (Puga, 1984: 199), manifestaba una clara vocación pública e incluyente de los demás organismos de la iniciativa privada y confería la idea de “defenderse de una supuesta condición de ciudadanos disminuidos ante la superioridad de la presencia pública de políticos reformistas, líderes sindicales e intelectuales de izquierda” (Valdés, 1997: 190).

<sup>47</sup> Según Romero (2016: 237), esta asociación “funcionó como una corriente crítica hacia el gobierno y buscó influir en el rumbo de la política económica del país. Con base en Camp, la ABM (que cambió a Asociación de Bancos de México, A.C. en diciembre de 2003) “es la única organización del sector privado que ha tenido una participación importante de empresarios que siguieron carrera en la vida pública (es decir, que ingresaron a la política) o figuras públicas que se convirtieron en empresarios” (Romero, 2016: 237).

El CCE se convirtió, en pocos años, en la agrupación más representativa del sector privado, con una estructura jerárquica “integrada principalmente por organizaciones cúpula de carácter sectorial” (financiero, industrial y comercial); con decisiones basadas en el mecanismo del referéndum, en el que a cada asociación afiliada le corresponde “un voto, independientemente de su tamaño y naturaleza” (Luna, 2012: 664).

Con su fundación, el CCE, que gozaba de la articulación de un amplio movimiento de la opinión pública con la inclusión de diferentes actores y fuerzas sociales y políticas (Tirado y Luna, 1992: 17); le “permitió al sector privado manifestar los deseos de los empresarios por permanecer como un elemento fuerte y poderoso de la sociedad mexicana y proteger los intereses del capital privado” (Story, 1990: 127-128). Pretendía, en un discurso que justificaba su existencia, “coordinar las políticas y acciones de los organismos empresariales”, “identificar posiciones estratégicas con soluciones específicas” e “impulsar el libre mercado, la democracia plena, la responsabilidad social y la equidad de oportunidades para la población” (CCE, 2014).

En 1984 se incorporó el Consejo Nacional Agropecuario (CNA), constituido ese mismo año, para sumar siete las asociaciones empresariales integrantes del CCE. Y, con el tiempo, dicha agrupación se consolidaría, según sus características, como “el brazo político del sector privado” (Cokelet, 2013: 17) o, eufemísticamente, como una instancia “de organización de los empresarios para difundir su ideología y promover su unidad política bajo la supervisión, el control y, en varias ocasiones específicas, el liderazgo directo de los grandes empresarios representados en el CMHN” (Valdés, 1997: 192).

Para el periodo echeverrista, al CMHN se sumaban los empresarios Jerónimo Arango Arias, Gastón Azcárraga Tamayo, Alberto Baillères González<sup>48</sup>, Crescencio Ballesteros Ibarra, Agustín Francisco Legorreta Chauvet<sup>49</sup>, Juan Cortina, Eustaquio Escandón Galindo, Manuel Espinosa Yglesias, Justo Félix Fernández López, Abelardo García

<sup>48</sup> Hijo y “depositario del liderazgo empresarial” de Raúl Baillères Chávez (Romero, 2016: 201), quien se cuenta entre los fundadores del grupo BUDA, el ITAM y el Club de Banqueros; así como “mentor de otros empresarios importantes” (Camp, 2008: 57).

<sup>49</sup> En relevo de su padre Agustín Legorreta López-Guerrero, fallecido poco antes.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Arce<sup>50</sup>, Eugenio Garza Lagüera<sup>51</sup>, Bernardo Garza Sada, Octaviano Longoria, Isidro López Del Bosque, Prudencio López Martínez, José Represas, Ernesto Robles León, Enrique Rojas Guadarrama, Manuel Senderos Irigoyen, Eloy Santiago Vallina Lagüera, Julio Serrano Piedecabras, Federico Terrazas Torres y Rolando Vega Fñíguez (Briz, 2002: 126, 168, 187-188).

Las organizaciones empresariales, lideradas por el CMHN y el naciente CCE, se oponían particularmente a las políticas expansionistas del gasto público; la tolerancia hacia las organizaciones obreras; la creación de la Comisión Nacional Tripartita (integrada por trabajadores, empresarios y gobierno) para la solución de problemas económicos y sociales del país; las iniciativas de control de precios para frenar la inflación; límites a la inversión extranjera y la política exterior en defensa de países subdesarrollados (Briz, 2002: 127).

También, el CCE se significaría como “el núcleo más poderoso del sector privado”, inspirado en una corriente ideológica promovida por la Amcham en contra de los avances nacionalizantes y estatizantes (Puga, 1984: 195) y cuyo principal artífice fue el propio CMHN (Briz, 2002: 152); que, más adelante, desarrollaría nuevas formas de negociación, presión e influencia en las decisiones de gobierno y, en general, en los asuntos públicos” (Valdés, 1997: 192-193). Para el CMHN la estrategia era “entrar al CCE con el carácter de una agrupación, al mismo nivel de las otras, que contaban con amplia representación, y desde ahí lograr controlar todo el conglomerado empresarial que se encontraba disperso y sin liderazgo” (Briz, 2002: 153). En unión, otro de los objetivos era “influir en la cercana sucesión presidencial” y mostrar un “inegable cariz político” (Briz, 2002: 155).

La misma Canacindra, antiguamente cercana al Estado y los gobiernos del PRI, expresó su rechazo a la creciente intervención estatal en la distribución de productos básicos, en el incremento de los salarios mínimos, en la devaluación del peso y en el control de precios.

<sup>50</sup> De acuerdo con Briz (2002: 168), este empresario ingresó al CMHN en reemplazo de Fernando Aranguren Castillo, quien, en el lapso de su incorporación, fue secuestrado y asesinado por la agrupación guerrillera “Liga Comunista 23 de Septiembre” (misma que atentó contra Eugenio Garza Sada) en octubre de 1973.

<sup>51</sup> Hijo de Eugenio Garza Sada.

Es decir, como lo sustenta Story (1990: 124-125), en la medida que sus afiliados fueron más productivos e independientes de la ayuda estatal y las políticas de Echeverría comenzaron a amenazar a las empresas privadas, los oradores de la Canacintra “se volvieron fieles defensores de los intereses de la iniciativa privada, enfrentándose cara a cara con el Estado”.

O sea, como lo atribuye Puga (1984: 195), “cuando la intensidad de la crisis unifica al conjunto de los empresarios, la posición conservadora tiende a predominar y abre un paréntesis durante el cual, de alguna manera, la burguesía se reencuentra como clase a través de sus postulados más reaccionarios”. En 1974 el destacado intelectual mexicano Daniel Cosío Villegas (1974: 7) publicó su ensayo *El estilo personal de gobernar*, en el que asumía que precisamente porque el poder del presidente fue alguna vez inmenso y se ejercía de “modo personal e imprevisible”, “los núcleos a quienes podía afectar más su ejercicio se organizaron para inclinarlo a proteger y favorecer sus intereses”.

Apuntaba en el hecho que en los últimos 30 años (desde el gobierno de Ávila Camacho y hasta el de Echeverría) el progreso económico de México no había favorecido a campesinos, obreros o sectores medios, “sino a los grandes capitanes de la industria, del comercio, de la banca y de la agricultura comercial, todos ellos extraños al partido y a la familia revolucionaria”. Estos hombres de negocios, conservadores por naturaleza y “adversarios de toda mudanza”, “habían intimado con el gobierno hasta el punto de parecer sus únicos amigos” (Cosío, 1974: 7, 16).

Se observa que, para Cosío (1974: 15), en la medida que la estabilidad política, lograda en un régimen cerrado, había garantizado dicha prosperidad económica en el país; la distribución de sus frutos se realizaba con “hiriente inequidad, ya que mientras el diez por ciento de las familias acomodadas se llevaba la mitad del ingreso nacional, el cincuenta por ciento de las otras familias apenas alcanzaba el catorce”.

En esta coyuntura, el sector privado logró manipular sus propios recursos para crear una gran presión sobre el gobierno, expresar la pérdida de confianza en el mismo y amagar con la fuga de capitales hacia el extranjero (Story, 1990: 136). El gobierno de Echeverría, por su parte, tuvo más contenido retórico que resultados prácticos. La expansión del gasto “no fue adecuadamente financiada, por lo que condujo a mayor

### III. Fases históricas del proceso de construcción

endeudamiento con el exterior y más altos déficit presupuestales”; “no fue capaz de cumplir con sus compromisos relacionados con la redistribución del ingreso ni con su intento de reformar la estructura regresiva de los impuestos” y su actitud antagónica hacia el capital extranjero ocasionó pérdida de certidumbre y disminución de la inversión (Story, 1990: 205).

Al final, Echeverría sería recordado por “precipitar una nueva voluntad política de la burguesía mexicana orientada hacia la intervención activa en los asuntos de la sociedad y del Estado de manera crecientemente autónoma” y menos subordinada al “esquema tradicional de negociación económica y marginación de los empresarios de la vida pública” (Valdés, 1997: 193-194). En tanto que “la evolución del modelo económico, la crisis económica y las políticas diseñadas para hacerle frente pusieron en evidencia la incapacidad del aparato económico y del gobierno para contrarrestar los desequilibrios estructurales que se generaron en el periodo de crecimiento sostenido” y continuaron después de 1970 (Valdés, 1997: 195).

Frente a una “crisis de confianza”, que se convirtió en un instrumento de acción política” (Valdés, 1997: 248) y en un claro clima de rebelión empresarial; Echeverría cerraría su mandato con una fuerte devaluación de la moneda, éxodo de capital nacional, alta inflación, déficit en el intercambio con el exterior y una economía en recesión (Meyer, 2002b: 897). Córdova (1989: 308) sostiene que Echeverría “dejó que lo acorralaran las fuerzas más reaccionarias y conservadoras del régimen y que echaran abajo sus proyectos de reforma, en especial, aquellos que tenían que ver con la situación fiscal y financiera de la clase dominante”. Su plan de reformas económicas, continúa, “fracasó por la acción de aquéllos a quienes mayormente debía beneficiar: los capitalistas, para quienes buscaba construir un régimen de mayor estabilidad política, apaciguando las insatisfacciones y los rencores sociales que los regímenes anteriores habían provocado” (Córdova, 1989: 309).

Paralelamente a la fuga de divisas y a la devaluación del peso mexicano en un rango del 100 por ciento en 1976, como lo sostienen Rueda y Cruz (1984: 155), “los grandes consorcios bancarios mexicanos invirtieron gruesas sumas en el extranjero” a través de la compra del “total o parte de las acciones de bancos pequeños localizados en Estados

Unidos”, la apertura de “sucursales o agencias en plazas extranjeras” y la coparticipación en “la constitución o en el aumento del capital de consorcios financieros multinacionales”. Lo anterior, con la finalidad de captar dólares a un interés relativamente bajo para posteriormente prestarlo a tasas elevadas en el mercado mexicano.

La crisis financiera de 1976 y una deuda de alrededor de \$29 500 millones de dólares le obligaba al gobierno, por primera vez en 20 años (Gollás, 2003: 238), a solicitar un préstamo millonario para cumplir con sus compromisos previos, permitiendo que los acreedores extranjeros y el FMI condicionaran el apoyo a “un programa de ajuste económico y una serie de reformas estructurales”, un programa de estabilización y la obligatoriedad de eliminar las barreras comerciales y los subsidios a la exportación (Romero, 2003: 183).

Para autores como González-Casanova (2013: 91), el capital “reaccionó con extrema violencia desestabilizadora, proponiendo como solución el liberalismo monopólico” y, en esencia, validó el “convenio de facilidad ampliada” impuesto por el FMI para la liberación de precios y congelación de los salarios. Se evidenciaba que, en tanto, “la estrategia de crecimiento basado en el gasto público y en el intervencionismo del Estado no había dado resultado” (E. Cárdenas, 2015b: 251).

Por su parte, Rousseau (2001: 104) subraya que pese al considerable aumento de las empresas paraestatales durante el mandato de Echeverría, “el capital privado conservó una influencia significativa en el crecimiento industrial”. Estima que la fuerza de la posición de los líderes empresariales les permitió comprender el alcance del doble proyecto de desestabilización: en el plano económico (huida de capitales y fuerte contracción de las inversiones privadas) y en el plano político (huelgas de empresarios y organización de una campaña de rumores que proyectaron el descrédito sobre el gobierno) (Rousseau, 2001: 104-105). Era evidente que “cuando los hombres de negocios se sentían amenazados por las oleadas de reformismo reaccionaran colocando a dirigentes radicales a la cabeza de sus organizaciones” y tomando represalias en ambos planos (Rousseau, 2001: 321).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

#### *José López Portillo: fractura elitaria ante naufragio del modelo de desarrollo económico*

José Guillermo Abel López Portillo y Pacheco (1976-1982), quien asumió el poder como único candidato presidencial, arrancó su encomienda bajo la obligatoriedad de cumplir los puntos elementales del FMI, restaurar la confianza con los representantes del poder económico, “restablecer las alianzas con la iniciativa privada” e inversionistas extranjeros, seriamente dañadas por su predecesor; y crear una base suficiente para gobernar y obtener apoyo político (Babb, 2003: 158). Es decir, con López Portillo se renovaba “el dinamismo mexicano” bajo la idea de recomponer “la deteriorada relación Estado-empresarios” (Cavarozzi, 1993: 31). Como lo refiere Smith (1981: 344), el nuevo presidente “ofrecía un ramo de olivo” a los empresarios y reconocía sus “expectativas legítimas” dentro de un régimen de economía mixta.

En principio, con la denominada “Alianza para la Producción” y en un viraje hacia posiciones de derecha, el gobierno procuró “una concesión ideológica y de política económica al capital financiero y monopolístico” (González-Casanova, 2013: 92), obtuvo las simpatías del CMHN (Cokelet, 2013: 18) y logró una estratégica reconciliación con los grandes empresarios, entre éstos los del Grupo Monterrey; “mientras que las actitudes opositoras se desplazaron hacia los pequeños y medianos empresarios afectados fuertemente por la crisis económica” de 1976 (Valdés, 1997: 196). De grado en grado, como lo destaca Heredia (1992: 12), la élite económica aceptaría el tipo de “populismo” de López Portillo, el cual se despojaba de connotaciones “izquierdistas” o nacionalistas y se orientaba “hacia una ganancia económica rápida y aparentemente gratuita”.

Es decir, el flamante presidente, un abogado de raigambre intelectual y política oriundo de la Ciudad de México, quien se había desempeñado como secretario de Hacienda y director de la CFE; estaba forzado a “efectuar un cambio de ruta”, bajo el conocimiento que ningún plan de reformas podía prosperar si no contaba con el consentimiento de la clase dominante”, lo que, por otra parte, parecía “un contrasentido, pues no hay sector social que repudie con mayor encarnizamiento

todo intento de reformas económicas como la misma clase empresarial” (Córdova, 1989: 309). El CMHN, por ejemplo, había reanudado “las comidas con ministros y altos funcionarios de la Administración Pública Federal”, con la prioridad de “tener mayor injerencia en las grandes decisiones políticas” (Briz, 2002: 163).

En los primeros años y con una economía vulnerable y sujeta a presiones externas, López Portillo, quien había equilibrado su gabinete con “políticos” y “técnicos” (Smith, 1981: 350), marcó una diferencia con su antecesor y optó por una política de línea austera que beneficiara al sector privado, renegoció deudas con el FMI, revirtió la reforma agraria, controló salarios, situó como prioridad el crecimiento de la economía y reconoció la necesidad del capital extranjero para impulsar el desarrollo del país (Story, 1990: 209-210). Sujeto a las demandas de Estados Unidos, el gobierno de México se comprometió a impulsar una disciplina fiscal y económica, que “exigía reducciones drásticas del gasto gubernamental” (Meyer, 2003: 130).

Sin embargo, la recesión de 1976 duraría poco, luego que a principios de 1978 se identificaron importantes reservas de petróleo<sup>52</sup> que liberarían la economía de restricciones financieras externas y estimularían la inversión privada (Gollás, 2003: 239). Con ello, se formalizaría el Plan de Desarrollo Industrial, el cual consistía en utilizar los ingresos del petróleo para estimular el crecimiento de la industria nacional. El anuncio del descubrimiento de hidrocarburos en Cantarell, en el estado de Campeche, al sureste del país; en un momento en que los precios internacionales iban en ascenso, inspiró el argumento de que la explotación del petróleo sería crucial para la obtención de las divisas necesarias que reactivaran la economía nacional, ampliaran la planta productiva y contrarrestaran la dependencia del exterior (Valdés, 1997: 197).

El petróleo volvía a jugar “un papel fundamental en el futuro desarrollo económico del país”: exponía la posibilidad de gozar de una “industrialización instantánea” a través del crecimiento de su producción y exportación (Story, 1990: 218-219), posibilitaba la expansión de la inversión pública en todas las áreas (E. Cárdenas, 2015b: 252), le permitía

<sup>52</sup> De acuerdo con Lindau (1993: 120), las reservas probadas de petróleo en México pasaron de 6.3 a 11.1 mil millones de barriles en 1978. Para 1980 las reservas ascendían a 72 mil millones de barriles.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

“al gobierno acudir a los mercados mundiales de capital y contratar préstamos sin precedentes históricos” (Meyer, 2002b: 897) y al país ingresar a una fase de distensión y despolitización empresarial, al desplegarse políticas generosas al sector privado (Tirado y Luna, 1992: 17). Asimismo, el gobierno entendía que con la riqueza petrolera futura, la ayuda del FMI era innecesaria “y las reformas que pedía dejaban de tener vigencia” (Romero, 2003: 184). Al saldar su deuda, México abandonaba el acuerdo de 1976 y dejaba al FMI fuera de los asuntos internos (Babb, 2003: 162).

Aun con ese optimismo desmedido, que en el discurso oficial sólo exigía “administrar la abundancia”, la dilatación vertiginosa de la producción petrolera agravó la dependencia de recursos financieros y tecnología externa para la exploración y explotación de los yacimientos. A pesar de que el país aumentó la exportación de petróleo (que para 1978 representaba una tercera parte del total de las exportaciones del país), las importaciones se incrementaron todavía más fuertemente en el mismo lapso. Dicha petrolización de la economía, que alentaba el gasto y el déficit fiscal, significó una fuerte apuesta, toda vez que al caer los precios del petróleo en 1981 y restringirse las exportaciones, el país se sumergió en 1982 en una profunda crisis económica y de deuda sin precedentes desde 1929 (Valdés, 1997: 198).

Entre 1979 y 1982 la producción mexicana de hidrocarburos había aumentado en un 70% mientras que la de la Organización de Países Exportadores de Petróleo, por el contrario, había disminuido en 40%. Para ese momento, el petróleo se había convertido en el motor de crecimiento del resto de la economía y representaba más de tres cuartas partes del total de las exportaciones del país (Story, 1990: 223). En ese mismo lapso, tanto la inversión pública como la privada se disparó y permitió una tasa de crecimiento anual sin precedentes del 8% (Heredia, 1992: 11).

Para infortunio de México, el desequilibrio en el sector externo y el deterioro de las finanzas públicas se mezclaron con los efectos de la recesión mundial, el alza de las tasas internacionales de interés que encarecieron el crédito y el servicio de la deuda, la baja en la demanda y la disminución de los precios del petróleo iniciada a mediados de 1981. En adición, como factores endógenos, se observó en el país un

acelerado crecimiento de importaciones manufactureras, mayor dependencia de las importaciones de productos alimenticios, déficit federal por subsidios otorgados a los bienes producidos por las empresas públicas que transfirieron recursos al sector privado y la propensión del Estado por recurrir al financiamiento externo para aligerar el déficit presupuestal (Story, 1990: 213).

Para 1981 y 1982 los precios internacionales del petróleo siguieron su tendencia a la baja y “la desconfianza en la economía mexicana había cundido”, con lo que se iniciaba una nueva fuga de capitales<sup>53</sup> (como la de 1954 y 1976). Para 1982 la deuda pública externa representaba el 40% del PIB (Romero, 2003: 187). Frente a la suspensión momentánea de sus compromisos de pago sobre el crédito externo y ante la posible moratoria, el gobierno de López Portillo se vio forzado a acudir al auxilio estadounidense y de las instituciones financieras internacionales (condicionado a una fuerte política de austeridad y ortodoxia) para evitar el colapso (Meyer, 2002b: 897).

El ensanchamiento del déficit presupuestal y el sobrecalentamiento de la economía generaron en la élite económica nacional una actitud abiertamente crítica contra el mandatario, especialmente por el tema del alto nivel de subsidios a empresas paraestatales que operaban con pérdidas (Story, 1990: 209). Para entonces, la caída en los precios del petróleo había provocado la quiebra de numerosas empresas privadas que “tenían deudas en dólares contraídas gracias a la sobrevaluada tasa de cambio y a las facilidades y expectativas que creaba la fantasía petrolera” (Gollás, 2003: 240). A ello se agregaba que “los ingresos del petróleo y del endeudamiento externo servían para importar bienes que internamente también se producían, lo cual afectaba la industria nacional”; y el “aumento de la deuda externa privada” colocaba “a las empresas en una posición sumamente endeble” (E. Cárdenas, 2015b: 254).

Cabe destacar que durante los primeros años del gobierno de López Portillo la iniciativa privada y la banca comercial se habían beneficiado con la invención de los llamados “multibancos”. Esto significaba que

<sup>53</sup> Según Marichal (2003: 484), para 1982 se registraban, al menos, unos \$60 mil millones de dólares invertidos en el exterior por acaudalados mexicanos, quienes, en condiciones que ellos suponen de alto riesgo político, son los primeros en sacar fondos del país.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

los principales consorcios económicos o los grupos empresariales nacionales tenían entre sus empresas un banco con el que financiaban sus proyectos de inversión. Pero, aun con el auge provocado por el crecimiento de las exportaciones petroleras” y la disponibilidad de recursos que generó, “las inversiones del sector privado no se orientaron hacia la solidificación de su estructura productiva, sino hacia el comercio, las finanzas y la especulación”. Es decir, “hacia actividades de altos rendimientos en el corto plazo, pero agudizadoras de los desequilibrios preexistentes” (Valdés, 1997: 198).

Con la marcha de su administración, López Portillo emprendió una serie de medidas altamente controvertidas que sepultaron la imagen del presidente ante los representantes del poder económico y sentaron las bases para los cambios que el país sufriría en los siguientes años: negación del ingreso de México al GATT, devaluación de la moneda, expropiación de seis mil millones de dólares propiedad de ahorradores, nacionalización de la banca comercial privada e introducción del control generalizado de cambios.

Sobresalen, por su magnitud, dos acciones. La primera. En marzo de 1980 el presidente anunció que México posponía su adhesión al GATT, debido a la fuerte oposición de industriales medianos y pequeños. Éstos consideraban la pérdida de soberanía al ceder a la presión estadounidense y las desventajas de la incorporación al incrementar la dependencia económica del país y agravar las desigualdades económicas y sociales (Story, 1990: 180, 187). En términos generales, la oposición al GATT, liderada por la Canacintra, algunos ministros del gobierno federal, el Colegio Nacional de Economistas e intelectuales de izquierda; era una extensión de la lógica posrevolucionaria de las “políticas comerciales proteccionistas” (Story, 1990: 189).

En el otro lado, el Grupo Monterrey, la Coparmex y la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana expresaban su deseo de sumarse al GATT. Con lo anterior, se evidenciaba una fractura de posiciones en el ámbito empresarial, la cual no encontraba conciliación por una actitud de neutralidad del CCE (Story, 1990: 190-191). Quedaba en la historia el antiguo “frente de defensa” unificado entre gobierno y empresarios, de la época alemanista, en contra del ingreso de México al GATT.

La segunda. A unos cuantos meses para concluir su gestión, ante el agotamiento de reservas monetarias y bajo el argumento que la banca privada era la responsable de la fuga de capitales, López Portillo, con el uso de sus “facultades discrecionales” (Heredia, 1992: 12), intempestivamente decidió nacionalizar las instituciones bancarias y establecer un estricto sistema de control de cambios; en una medida extraordinaria que ondeaba las banderas populistas. Presuntamente motivado por sus preocupaciones por la especulación con el peso, la fuga de capitales, la insolvencia financiera y en aras de mejorar su deteriorada imagen; el gobierno federal expropió 54 bancos, muchos de los cuales pertenecían a los conglomerados privados más grandes del país: Grupo Alfa, Peñoles, ICA, Visa, Grupo Chihuahua y Continental. En tanto que los dos bancos privados más grandes, Banamex y Bancomer, tenían participación en cientos de compañías privadas (Story, 1990: 198-199).

“La nacionalización de la banca privada se produjo como una medida para detener el creciente deterioro de la economía y de la legitimidad gubernamental” y constituyó el agotamiento “de una época en la que el Estado mexicano erró sin fin en la búsqueda de un modelo de desarrollo que no logró encontrar” (Valdés, 1997: 201-202). Pese a que tal decisión afectó principalmente a otros sectores, como lo destaca Story (1990: 198), “los industriales tenían intereses dentro de los bancos (a través de direcciones interconectadas e inversiones), por lo que participaron en muchas de las protestas”. Con esta radical decisión, la alianza tradicional y de colaboración entre el gobierno y el sector privado de la economía se fractura (Gollás, 2003: 240), se rompen acuerdos tácitos del sistema, se modifica la relación entre el Estado mexicano y la burguesía a partir de la Revolución, se trasfigura el control económico que detentaban ciertos grupos (Puga, 1984: 187) e inicia la exigencia de un cambio de régimen político (E. Cárdenas, 2015b: 258).

Para ese periodo histórico, aun cuando el acelerado crecimiento económico de los 30 años previos había producido una nueva clase media urbana, con mejores niveles de escolaridad y un empresariado nacional que se manifestaba más abiertamente (Bizberg, 2003: 104); en el país se percibía un proceso de “*oligopolización* de la economía”,

### III. Fases históricas del proceso de construcción

particularmente en las ramas más dinámicas; así como “la formación de grupos empresariales y financieros que diversificaban sus actividades en complejas estructuras de producción y autofinanciamiento” (González-Casanova, 2013: 86). Destacaban tres principales asociaciones (que en conjunto pudiesen constituir la élite económica de principios de la década de los ochenta):

- Grupo Monterrey: integra empresas de diferentes ramos, encabeza una confederación patronal (Coparmex), participa en varias organizaciones políticas, financia instituciones educativas, posee canales de televisión en el norte y occidente, tiene coinversiones con el capital extranjero y el gobierno mexicano, cuenta con sindicatos obreros que escapan al control gubernamental, se apoya con intelectuales e ideólogos que proponen un modelo alternativo de Estado y es partidario del liberalismo monopólico;
- Grupo financiero y bancario compuesto por los bancos del Atlántico, Industria y Comercio y Comermex: destaca por la inclusión de figuras políticas y de funcionarios públicos; cuenta con empresas listadas entre las trescientas más importantes del país en las industrias química, petroquímica, siderúrgica, metalúrgica, minera, automotriz y electrónica; y tiene influencia en la Concamin, la Concanaco y la Canacintra.
- Grupo financiero vinculado a Banamex, Bancomer y Banco de Crédito Minero: dominante en la ABM que, en conjunto, controla más de la tercera parte del capital bancario del país y muchas de las decisiones principales en materia financiera y monetaria (González-Casanova, 2013: 86).

Como lo refiere E. Cárdenas, los banqueros, que durante decenios “habían sido los representantes de facto del sector privado”, al que conocían muy bien y tenían importante influencia en las grandes empresas, “se sintieron traicionados” por López Portillo y su gobierno (2015b: 257). La nacionalización de la banca, por tanto, rompía “las reglas no escritas sobre la relación entre el gobierno y el sector privado que habían sido respetadas por decenios”, toda vez que con anterioridad los grandes acuerdos de naturaleza económica fructificaban gracias a la

interlocución válida de los banqueros, a quienes el gobierno había bur-lado, al atentar contra los derechos de propiedad sin consulta ni con-senso público (E. Cárdenas, 2015b: 257).

De tal suerte, frente al proceso de nacionalización de la banca<sup>54</sup>, que iba en contrasentido de las tendencias internacionales a favor de la privatización y disminución del papel económico del Estado (Meyer, 2003: 132); representantes del poder económico, substan-cialmente identificados en el CCE, la Coparmex y la Concanaco; ma-nifestarían, en consecuencia, una mayor politización que se refleja-ría en: a) creciente insatisfacción en la forma como estaban representados sus intereses en el sistema político; b) lucha cada vez más organizada para tratar de limitar las facultades del régimen en materia de intervención económica y en lo que se refiere a las moda-lidades de restricción de la propiedad privada; c) voluntad empresa-rial para retomar la vía de acrecentar su autonomía política frente al régimen y otras clases sociales (Valdés, 1997: 202) y d) cambio en el mecanismo del apoyo tácito que el sector privado le brindaba al sis-tema (Cokelet, 2013: 18).

En una apelación parecida, Heredia (1992: 11, 13) sostiene que no fueron los banqueros quienes organizaron la acción colectiva en contra de la medida de nacionalización de la banca. Los mismos se mantu-vieron en una posición cautelosa a la espera de obtener una compen-sación adecuada del gobierno y dejaron en líderes empresariales me-dianos y pequeños las reacciones de protesta. Estos empresarios incorporaron en su discurso la demanda de democracia, una crítica a la naturaleza del sistema político en sí y la defensa de la sociedad contra un gobierno autoritario. No es casual que, a partir de esta par-ticularidad, los empresarios medianos regionales, más ansiosos que la élite económica tradicional, buscaran un acercamiento con el PAN y financiaran y se afiliaran al mismo para competir por puestos de elec-ción popular. Esto facilitaría la transformación interna del partido, al

<sup>54</sup> González-Casanova (2013: 19) no descarta que la nacionalización de la banca fuese avala-da, de manera encubierta, por el capital monopólico trasnacional y el conjunto de banqueros que domina el FMI, bajo la reserva de presionar con “políticas inflacionarias, devaluatorias, eficientistas, de libre mercado y de salarios tope”; luego que con la eliminación del capital financiero local lograrían ser los principales beneficiarios.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

dar un mayor peso a las corrientes más liberales y combativas, y convertirlo en una “verdadera alternativa electoral al PRI”.

Paradójicamente, el CMHN había emitido una débil respuesta, lo que ponía en duda la eficacia de su estrategia adoptada en las relaciones con el gobierno (Briz, 2002: 166) y le orillaba a perder “toda perspectiva y posibilidad de calcular la toma de decisiones”<sup>55</sup> (Cokelet, 2013: 18). Años antes, el CMHN había aprobado aumentar su membresía hasta un máximo de 40 asociados, todos dueños de las empresas más grandes del país (en relación con el número de empleados, monto de ingresos, valor de activos y utilidades netas), que lo situaba como una organización eminentemente *elitista*. Se sumaban al mismo: Santiago Garza, Claudio Xavier González Laporte<sup>56</sup>, Carlos González Nova, Andrés Marcelo Sada Zambrano, Arcadio Valenzuela y Enrique Hernández-Pons Torres<sup>57</sup> (Briz, 2002: 172).

Aun cuando la responsabilidad final de la crisis económica de 1982 cayó sobre López Portillo, versiones divergentes apuntarían que la iniciativa privada y elementos de la élite económica también tuvieron un grado de complicidad. Por ejemplo, la industria regiomontana y Grupo Alfa, la hasta entonces compañía privada más grande del país, recibieron ayuda gubernamental mediante un préstamo por 12 mil millones de pesos del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras), el cual no lograron solventar y debieron suspender el pago de su deuda (Story, 1990: 130).

El presidente López Portillo dejaría al país con “una crisis de gran magnitud” que evidenció las fallas estructurales del modelo económico y “constituyó el dramático principio de un gran vuelco en la orientación de la política interna y externa de México” (Meyer, 2003: 128). Autores como Romero (2003: 156) subrayan que, como precedente, “un mal manejo de la política macroeconómica durante el periodo 1954-1976” provocaron las dos grandes crisis de 1976 y 1982, que, como consecuencia, condujeron a los gobiernos mexicanos a “aceptar

<sup>55</sup> De acuerdo con Cokelet (2013: 18), López Portillo se reunió con los integrantes del CMHN dos días antes del anuncio de la nacionalización de la banca, pero nunca les mencionó la “inminente” decisión.

<sup>56</sup> Referido comúnmente como Claudio X. González.

<sup>57</sup> Ocupó el puesto vacante a la muerte de Eustaquio Escandón.

las exigencias de Estados Unidos para desmantelar la política industrial” posrevolucionaria conocida hasta ese momento.

López Portillo no sólo había sido incapaz de reestructurar la economía nacional, sino que rompía “el viejo patrón de relaciones” entre los agentes públicos y privados (Tirado y Luna, 1992: 17) y colocaba al país en una posición de debilidad y quiebre (devaluación del peso en más del 400%, disminución de la actividad económica, inflación de casi el 100%, limitación de las reservas monetarias, aumento de la deuda externa y pánico en los mercados; Gollás, 2003: 240; Heredia, 1992: 12) frente a las exigencias de los organismos financieros internacionales, a las que México se había resistido desde la Conferencia de Chapultepec en 1947 (Romero, 2003: 189).

Y, como lo remata Carmagnani (2015: 36), “la política de intervención del Estado a favor del crecimiento económico por medio de la expansión del gasto público financiado por el incremento del stock monetario” y “el endeudamiento externo facilitado por la liquidez internacional crearon las premisas de la crisis del modelo económico nacionalista y estatista”, que culminaría con la salida del poder de López Portillo en diciembre de 1982. Dejaba al Estado mexicano como dueño de 1 155 empresas públicas; muchas adquiridas en quiebra, las cuales abarcaban todos los sectores de la economía, incluso de algunos que difícilmente pudieran considerarse como estratégicos (Lindau, 1993: 121) y el empleo de casi 900 mil trabajadores (Salas-Porras, 2017: 92).

México inauguraría, como lo destaca Alba (2006: 129), “la crisis de la deuda”, la cual “marcó el cambio de modelo de desarrollo y fue un nuevo ingrediente para la transformación del sistema político que estaba por venir”. Los empresarios, en ese sentido, “se convertirían en actores centrales del nuevo modelo volcado al exterior y participarían de manera destacada en la nueva política” (Alba, 2006: 129).

En seguimiento con la argumentación de Marichal (2003: 453), es hasta la década de los setenta y principios de los ochentas cuando las deudas financieras del país adquiridas con instituciones bancarias internacionales y gobiernos extranjeros despegaron y se volvieron más recurrentes y nocivas para el conjunto de la economía. Si bien Obregón suspendió el servicio de la deuda en 1924 y durante la década de

### III. Fases históricas del proceso de construcción

los treinta se continuó con el aplazamiento de las obligaciones externas, provocado básicamente por la depresión económica mundial; la renegociación de los pasivos de México entre 1942 y 1946, atribuida a la coyuntura de la Segunda Guerra Mundial y la intervención estadounidense que aspiraba a la “cooperación hemisférica”, fue la más favorable para cualquier país latinoamericano en esa época (Marichal, 2003: 455-457).

Gracias a que “las finanzas públicas no sufrieron un déficit importante” y que la “economía mexicana logró una expansión notable y sostenida”, desde finales de la Segunda Guerra Mundial y hasta la década de los sesenta “el gobierno mexicano no dependió de manera significativa de los préstamos extranjeros” (Marichal, 2003: 457). Con López Mateos se observaron las primeras señales de solicitud frecuente de créditos del exterior para tratar de equilibrar la balanza comercial. Para ese momento, se volvía claro que los organismos financieros internacionales habían ejercido “una función significativa en el financiamiento del desarrollo económico” del país, aunque fuese menos importante que el obtenido directamente de la banca privada de Estados Unidos<sup>58</sup> (Marichal, 2003: 461).

No obstante, con Echeverría y López Portillo, cuyo periodo conjunto fue referido lacónicamente como “la docena trágica”, se afianza el despegue “más notable de la deuda externa en la historia del país” (Marichal, 2003: 464). Con todo, en una pequeña apología para aquéllos, también debe ser atribuible a los organismos financieros internacionales (BID<sup>59</sup>, FMI y BM), al mandar señales equivocadas y “no subrayar los peligros potenciales del proceso de enorme endeudamiento” (Marichal, 2003: 470); y a la élite económica mexicana por, al menos, dos razones de peso. La primera, por su perenne oposición a reformas tributarias importantes (es decir, al bloqueo de un sistema fiscal progresivo), que provocó que los esfuerzos para aumentar el gasto social e infraestructura del gobierno tuviesen que ser financiados a través del ingreso de los trabajadores, de impuestos indirectos y de la deuda externa, lo cual contribuyó a la crisis de los ochentas (Babb, 2003: 121, 151).

<sup>58</sup> Para Marichal (2003: 462), en 1965 los bancos privados estadounidenses proporcionaban alrededor del 40% del financiamiento (endeudamiento) externo de México.

<sup>59</sup> Banco Interamericano de Desarrollo.

Sobre este aspecto, González-Casanova (2013: 87) escribe que:

Las concesiones y subsidios, las exenciones de impuestos y las transferencias del sector público al privado, no sólo hacen recaer sobre el Estado buena parte de los costos de la inflación, aunque la parte principal sea cubierta por los grupos de ingresos fijos, en particular por los trabajadores más pobres, marginados y explotados, sino que en el terreno de las relaciones empresa público-privada, limitan las funciones públicas de aquélla, al tiempo que presionan para un endeudamiento creciente del Estado, que debilita sus funciones rectoras de tipo global y nacional, y lo constriñe a las de auxiliar de una acumulación propia de un país dependiente y periférico del mundo capitalista.

La segunda, a que empresarios y banqueros privados buscaron afortunadamente fondos con bajas tasas de interés en el exterior que contribuyeron al aumento exponencial de la deuda (Marichal, 2003: 472)<sup>60</sup>. Una práctica común, en un escenario de efervescencia petrolera, consistía en que las instituciones bancarias nacionales adquirieran créditos del extranjero a tasas reducidas para ofrecer préstamos con altos réditos a sus clientes en México y obtener cuantiosas ganancias. Esto, con el tiempo, ineludiblemente contribuyó al endeudamiento general del país.

Sujetos históricamente a un régimen político unipartidista que “alentaba una cultura de privilegios para los amigos del gobierno (en particular la burguesía industrial, los banqueros y los dirigentes sindicales)” y “que estimulaba a un gran número de empresarios a la falta de respeto y observancia de normas y leyes en términos equitativos” (Marichal, 2003: 464); ambos presidentes darían pie a que el concepto de deuda externa, en sí mismo, se interiorizara y volviera común en el lenguaje cotidiano de la sociedad mexicana.

Este crecimiento vertiginoso de la deuda, que para finales de 1982 ascendía a \$92 400 millones de dólares (Babb, 2003: 158); sin embargo, no puede entenderse sin el efecto de la crisis energética mundial

<sup>60</sup> De acuerdo con el mismo Marichal (2003: 472), muchos bancos privados mexicanos imprudentemente asumieron un exceso de deuda externa a corto plazo entre 1978 y 1982.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

que incidió sobre la producción y el consumo en los países centrales. Como lo afirma Escalante (2015: 96), los bancos comenzaron a “recibir cantidades ingentes de dinero” (en esa época llamados petrodólares), “que los países productores de crudo no pueden invertir ni colocar en una Europa en crisis. La opción es prestar a los países de la periferia, que están encontrando los límites del modelo de desarrollo”. México y su gobierno eran terreno fértil en esta estrategia.

En la arena política, en 1977 López Portillo presentó al Congreso una serie de iniciativas de reforma que derivó en la Ley Federal de Organizaciones Políticas y Procesos Electorales. Con dicha enmienda política, el gobierno “trataba de dar una salida a las tensiones sociales sin que ella dependiera de determinadas reformas económicas que podían volver a enfrentar al Estado con los intereses creados”. En tanto que, con la misma, “el Estado debía ganar un doble juego”: institucionalizar la disidencia, impidiendo que ésta cayera en la subversión y dar a las instituciones públicas una mayor representatividad política y social (Córdova, 1989: 310). Con esta nueva ley, “los partidos de oposición obtendrían más o menos 26% de los escaños de la Cámara Baja y tenían garantizada cuando menos una cuarta parte” de los mismos (Camp, 2018: 236).

Previo a este avance político, el Estado mexicano era concebido como “predominantemente autoritario, caracterizado por la centralización del poder político” y con un partido oficial que controlaba y manipulaba a los grupos de poder, al sistema de partidos y a la maquinaria electoral (Story, 1990: 113-114). Por lo mismo, la reforma política “se convirtió en la más ambiciosa y de mayor impacto, pues introdujo la representación proporcional en la Cámara de Diputados”, que ofrecía un importante espacio a la oposición.

Asimismo, “abrió la posibilidad de que se formaran nuevos partidos al crear el registro condicionado, sujeto a una votación mínima en los comicios inmediatos”; con lo que se permitía la incorporación de la izquierda a través del Partido Comunista Mexicano, fundado desde 1919, pero que en 1981 se fusionaría en el Partido Socialista Unificado de México; y “el régimen ampliaba el espectro ideológico y evitaba que el bipartidismo se afianzara por falta de opciones” (R. Hernández, 2015: 268).

Para académicos como R. Hernández (2015: 268), “la reforma de 1977 reconfiguró” el sistema electoral y de partidos, toda vez que “proporcionó recursos económicos, seguridad jurídica y abrió un canal de expresión que no había existido” en el pasado. Con la misma se reconocía a los partidos como entidades de interés público, lo cual les concedía acceso a financiamiento del Estado y espacio en los medios de comunicación; mientras que la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) podía atender impugnaciones y quejas por violaciones en los procesos (R. Hernandez, 2015: 268). Es, en su médula, un paso importante para la futura significación real de la competencia electoral y el “preludio de la transición democrática de México” (Méndez de Hoyos, 2003: 114).

Esta apertura, incluso, habría motivado que, en el crepúsculo del gobierno de López Portillo, muy vilipendiado por su incapacidad para hacer frente a la crisis financiera; la Coparmex apoyase una iniciativa para crear un partido político que actuara en nombre de los empresarios; aun cuando la élite económica era tradicionalmente renuente a participar activa y visiblemente en política o que no era común que alguno de sus miembros aspirase a cargos de elección popular. Su influencia sólo se refrendaba a través de altos funcionarios o por medio de la emisión de opiniones por varias vías, fuesen institucionales o no (Story, 1990: 132). La propuesta de la organización patronal, finalmente, no prosperó.

Para otras voces, a pesar de la reforma, el sistema político seguía siendo autoritario, luego que sólo se había logrado “dar una mayor participación” en la Cámara de Diputados a las fuerzas minoritarias (Córdova, 1989: 312). Según Aziz (2003: 382), aun cuando dicha reforma significó “el inicio, tardío, de un largo proceso de liberalización del sistema”, que modificó las reglas del juego electoral; por otra parte fue un “cambio para mantener un esquema predeterminado de la mayoría priista frente a las minorías opositoras, pues no se modificaron los mecanismos de control del proceso electoral, en manos del gobierno y del partido oficial”.

Se conservaban clausurados los demás componentes de un sistema democrático, como los medios de comunicación masiva, así como la posibilidad de contar con información alternativa y en condiciones

### III. Fases históricas del proceso de construcción

de equidad (Aziz, 2003: 382). En adición, la presencia de partidos de oposición débiles se acompañaba “de una competencia poco equitativa e injusta” (Méndez de Hoyos, 2003: 117). Para Meyer (2002b: 918) “los partidos de oposición simplemente no eran tales, sino fuerzas marginales o, de plano, creaciones artificiales del propio gobierno para dar la apariencia de una pluralidad y una competencia que en realidad no existían”. Desde esta atmósfera, entonces, estaban dadas las condiciones para buscar reformas económicas y políticas más profundas y decisivas en ruptura franca con “la idea” o “los principios” de la Revolución Mexicana (Valdés, 1997: 199). El cambio de paradigma estaba por despuntar.

Y, hasta este intervalo de la historia, volvemos a la pregunta inicial: ¿qué representó la Revolución Mexicana en la composición social de la(s) élite(s) nacional(es)? En una fase histórica donde “la centralidad de lo estatal-ejecutivo estuvo claramente relacionada con la simétrica debilidad” del parlamento, el sistema de partidos y las instituciones del estado de derecho (Cavarozzi, 1993: 27); el propio Smith (1981: 64, 250) sugiere que entre 1917 y 1982 en México no existe una “élite del poder”. Lo que no significa que el país esté compuesto por una sociedad igualitaria. Todo lo inverso: “el poder está restringido a una fracción diminuta de la población” y a pesar de la “herencia retórica” e ideológica de la Revolución, que con los años, como lo dijera Howard Cline, había sido “eclectica, elástica y pragmática”; “México sigue estando bajo el control efectivo de una minoría pequeña y vinculada con una clase social”.

Es decir, en seguimiento con Smith (1981: 249-251), “en lugar de una élite del poder unificada” (o “la existencia de *cliques* que se traslapan”, según los preceptos expuestos por Mills), México pareciera tener “una estructura de poder fragmentada desde cuyos niveles superiores dominan dos élites distintas y competitivas” (élite política y élite económica), las cuales buscan “una posición de relativa” hegemonía. “Ambas comparten intereses específicos en común, entre los que destaca el de mantener la subordinación y la manipulación de las masas populares y la promoción de la acumulación de capital”. Al mismo tiempo, luchan “por ganar el control sobre el proceso de desarrollo del país y por la supremacía de una sobre la otra, tal y como lo ilustran las

tensiones que se registraron entre el sector público y el privado durante el sexenio de Echeverría” (Smith, 1981: 251).

En ese sentido, una de las consecuencias más importantes de la Revolución Mexicana, para Smith (1981: 252), fue la “bifurcación de la estructura del poder en el país” bajo la égida de un “régimen autoritario”. Los empresarios casi nunca entraron en la política y los titulares de cargos públicos no pasaron a la industria privada; mantenían “un sentido de distancia social, aunado a una dosis de mutuo desdén” (Smith, 1981: 250-251).

Esta separación entre las élites política y económica, cuyos principales representantes se alejaban por un origen social y de clase “netamente distinto”, pero que coincidían por semblantes urbanos y un principio mutuo de auto-perpetuación; fue una especificidad diametralmente opuesta a la del periodo de Porfirio Díaz, quien sí “creó una auténtica élite del poder”, “luego de una relación entremezclada de los dominios político y económico, en la que las familias que pertenecían al sector privado pasaban con gran facilidad al gobierno y las familias del sector público hacían el movimiento en dirección inversa” (Smith, 1981: 232, 252). Camp (2018: 59) asiente en el mismo sentido, al destacar que durante el gobierno de Díaz “la poco clara delimitación entre el poder político militar y el civil se repetía entre las élites políticas y de los negocios”; una situación característica del sistema capitalista, como el de Estados Unidos, donde es común el intercambio de líderes entre la esfera económica y la política.

Al respecto, el autor estadounidense explica que “en ningún momento desde 1884, una élite económica ha estado tan fuertemente representada en la función pública como durante la administración de Díaz” (Camp, 2018: 60). Detalla que “aproximadamente una quinta parte de los políticos nacionales entre 1884 y 1911, con el máximo apogeo en 1897, eran hombres de negocios” (Camp, 2018: 60). Una muestra sintomática identificada por los autores del elitismo clásico.

De tal suerte, el mismo Camp (2008: 23-24) propone que si se considera a “la élite del poder como un grupo reducido de personas que son actores individuales dentro” “de una estructura de poder” (o una red de organizaciones), “las cuales también comparten acceso directo e informal a otros actores de la élite en su ámbito de influencia,

### III. Fases históricas del proceso de construcción

entonces es posible identificar claramente una élite del poder en México” (en sintonía con Domhoff y Thomas R. Dye). Empero, de acuerdo con el mismo autor, si se considera que “la estructura de poder es una red de personas que ocupan posiciones traslapadas o tienen papeles de influencia directa en dos o más sectores de la sociedad —por ejemplo, los sectores político y económico— entonces resulta muy claro que en México no hay una élite del poder”.

En su análisis, el académico estadounidense concluía, al igual que su connacional Smith, que en México “no existe el entrelazamiento de élites institucionales o de posición entre las categorías de liderazgo” y este tipo de “élite del poder”. Esto significa que no hay actores que sean miembros, al mismo tiempo, de la élite económica y la élite política (incluso de la religiosa, cultural o militar). O sea, no existe en el país un grupo de individuos que ejerzan una influencia directa en dos o más sectores de supremacía en la sociedad (Camp, 2008: 24, 50). En una postura parecida, Meyer sugiere que la élite dirigente primero consolidó su poder y luego fue admitiendo a los otros actores al juego político. Sin embargo, en términos generales, en México no se siguieron los patrones del sistema estadounidense, “donde la regla fue el intercambio constante del personal entre las esferas política y económica” (2002b: 909).

Heredia (1992: 3-4), por su parte, reconoce implícitamente la separación entre una élite política y otra económica. Si bien estima que la politización creciente de la segunda logró alterar la “estabilidad autoritaria” del régimen, al final no fue capaz de marcar el comienzo de “un proceso de liberalización política”. En tanto, sugiere, la élite política pudo resistir y “responder de manera efectiva” a las demandas de la élite económica gracias al dominio o posesión de amplios recursos políticos y económicos (como el petróleo). Con el tiempo, la élite política mexicana, a diferencia de otras élites autoritarias de la región, tuvo la habilidad de “reconstruir una alianza con los principales grupos económicos del país”.

Desde otro enfoque, al citar a Roger D. Hansen, Córdova (1989: 221) resumía que ningún sistema político en América Latina, a excepción del mexicano, había “proporcionado más recompensas a sus nuevas élites industrial y agrícola comercial”. Los impuestos y costos de salarios

han sido bajos, las utilidades elevadas y “la infraestructura pública en expansión que sostiene sus esfuerzos productivos se ha mantenido al parejo de sus necesidades”. Con ello, se admitía la hipótesis del mismo Córdova (1985: 15) respecto que, “en términos de desarrollo social y económico”, el porfirismo como la Revolución Mexicana obedecen al mismo proyecto histórico: el desarrollo del capitalismo”.

En esta fase posrevolucionaria, según lo destaca Valdés (1997: 17), la clase empresarial mexicana arrastró “una incapacidad endémica para convertirse en el factor dinámico de la economía”, mientras que el Estado fungió como “el principal inversionista y ordenador del proceso económico”; en algo que bien podría calificarse como “estatismo económico”. Aún más, según el mismo autor, “las modalidades de apetencia de ganancia” que predominaron en la élite económica mexicana, la orientaron, “por lo general, hacia la obtención de ganancias máximas basadas en un mercado estrecho” que no podía irradiar modernización. En este hecho radicaba su debilidad histórica (Valdés, 1997: 149).

Para este periodo de la historia, de acuerdo con Lipset (1971: 27), Thomas Cochran había concluido que los hombres de negocios latinoamericanos (incluyendo por supuesto a los mexicanos) se diferenciaban de sus pares estadounidenses en cinco aspectos relevantes:

- 1) se interesan más por la dignidad interior y por la justificación según las normas del sentimiento personal, que por la opinión de sus colegas;
- 2) se muestran reacios a sacrificar la autoridad personal a las decisiones colectivas;
- 3) les disgustan las soluciones impersonales en vez de las personales y, en general, prefieren las relaciones familiares a las relaciones con extraños;
- 4) tienden a preferir el prestigio social al dinero y
- 5) se muestran un tanto apartados y desinteresados de la ciencia y de la tecnología.

Adicionalmente, en el trabajo de Lipset (1971: 28-30, 41) se rescatan cuatro aspectos fundamentales que pudiesen ser característicos de la élite económica mexicana de fines de la década de los setenta:

- a) preocupación esencial por mantener el prestigio familiar, por lo que sus representantes son refractarios a renunciar al tipo de sociedad de

### III. Fases históricas del proceso de construcción

propiedad y gestión familiar; b) despreocupación por los intereses nacionales o por el desarrollo institucional, con lo que Albert Hirschman llamaba “la imagen egocéntrica del cambio” (propio de sociedades subdesarrolladas y mal integradas); c) aversión al riesgo y predilección por la obtención rápida y cuantiosa de ganancias, a menudo imponiendo altos precios a un pequeño mercado, “más bien que elevar al máximo los beneficios a largo plazo tratando de reducir los costos y los precios, lo que exigiría un mayor esfuerzo” y d) individuos con frecuencia procedentes de grupos que no se destacaban por sus proezas empresariales en su patria, como los españoles, árabes y judíos, que se acumulan en número desproporcionado entre las figuras destacadas de la industria y el comercio.

Este último aspecto es de suma importancia en la medida que la marcada presencia de extranjeros al interior de la élite económica mexicana, hacia principios de la década de los ochenta, obedeció a lo que Lipset (1971: 40-41, 44) destaca como “el papel creador del *desviante*”, es decir, en la noción de *hombre marginal*, respecto a aquellas “personas que por diversas razones se hallan parcialmente fuera de la civilización en la que viven, están menos integradas socialmente en las estructuras que sustentan el conformismo” y “no se sienten tan vinculadas como los demás a los valores establecidos del orden social general”. Esto les permite mostrarse “normalmente más sensibles a las posibilidades de cambio”. De tal suerte, el inmigrante se encuentra fuera “de muchos de los sistemas de relaciones de la nación” y es “más libre para dedicarse a actividades empresariales, en otras palabras, más libre socialmente para *desviarse*”.

Lipset (1971: 46-47) prosigue con el argumento que lo que hace que América Latina, como México u otras sociedades tradicionales poco desarrolladas, sea tan “vulnerable a los desviantes económico-culturales es que los valores predominantes de la cultura receptora resultan en gran parte antiéticos respecto de las orientaciones racionales de la función empresarial”. En cambio, en sociedades como la de Estados Unidos, explica, “donde los valores nacionales fomentan el desarrollo económico, la tesis weberiana sobre la importancia del mundo de los valores implica que la élite empresarial innovadora proviene, no de los *desviantes*, sino más bien del *in-group*” o de las “personas de

origen socialmente privilegiado". Por ejemplo, sostiene, "en las sociedades donde los valores culturales congruentes con la función empresarial son predominantes, la élite industrial y comercial procederá en gran parte del grupo cultural dominante, no de las minorías".

Por otra parte, en seguimiento al análisis de Cardoso (1971: 112), la élite económica de México de esa época, como la de otros países más industrializados de la región latinoamericana, fue posible gracias a un esquema de desarrollo basado en: urbanización intensa y previa a la industrialización, constitución de capas populares y formación de grupos de clase media urbana. En este marco, los grupos empresariales nacidos con la industrialización, con base en Cardoso (1971: 112-113), participan marginalmente en el proceso político nacional; toda vez que "surgen cuando ya existe un Estado actuante, un mercado constituido y cuando las demás fuerzas sociales" (masas urbanas, grupos medios, grupos oligárquicos y exportadores) "ya están disputando el control del aparato del Estado y, por lo tanto, la posibilidad de influenciar en las decisiones de inversión y consumo".

En un segundo momento, los grupos empresariales son capaces de asumir responsabilidades del desarrollo industrial, pero ello ocurre "bajo la protección del Estado y en consecuencia del efecto multiplicador de las inversiones estatales (energía, petróleo, siderurgia), que abren nuevas fajas lucrativas para las inversiones privadas de sustitución de importaciones" (Cardoso, 1971: 113). En los términos expuestos por Joseph A. Schumpeter (1996: 181), hasta este punto, la función del empresario mexicano consistió un tanto, aunque no plenamente por la misma intromisión del Estado, en "reformular o revolucionar el sistema de producción, explotando un invento, o, de una manera más general, una posibilidad técnica no experimentada para producir una mercancía nueva" o "antigua por un método nuevo, para abrir una nueva fuente de provisión de materias primas o una nueva salida para los productos" o "para reorganizar una industria".

Con un componente adicional y distintivo del caso mexicano: desde 1940 hasta 1970, si bien los gobiernos de la revolución aseveraban "representar los intereses de los grupos populares en nombre de los cuales ejercían el poder", en la práctica se observó "la primicia de los intereses de la élite política y de la económica"; y una "distribución

### III. Fases históricas del proceso de construcción

singularmente inequitativa del ingreso” (Meyer, 2002b: 941). En números concretos, durante dicho periodo, México registró una tasa de crecimiento anual promedio del 6%, bajas tasas de inflación, estabilidad del tipo de cambio y déficits relativamente pequeños. Simultáneamente, dicho crecimiento sostenido de la economía proporcionó a la élite económica “nuevos y extremadamente importantes aliados potenciales en su relación con el gobierno”, una destacada diversificación interna de sus negocios y la alteración del equilibrio de fuerzas sobre el que se había basado la relación de cooperación de décadas anteriores (Heredia, 1992: 4-5).

Lo que es equivalente a sugerir que el gobierno mexicano, “a pesar de la continuada preeminencia de la actividad del sector público”, había sido, “ni más ni menos, un gobierno de los hombres de negocios” (Córdova, 1989: 221). O más allá, como lo abrevia Smith (1981: 251), “lo que ha sido bueno para el Estado ha sido bueno para los capitalistas del país”.

#### FASE NEOLIBERAL (1982-2018)

Desde principios de los años setenta del siglo XX, coincidente con el inicio del periodo presidencial de Luis Echeverría en México, el denominado modelo keynesiano de desarrollo, como lo subraya Babb (2003: 5-6), sufrió “una presión creciente debido a una serie de cambios en la economía mundial”. En su origen, con la crisis de productividad o la menguante rentabilidad de las industrias de producción masiva en las economías occidentales (Huerta, 2005: 130) y, después, con “el resurgimiento de las finanzas globales”, que implicó “el crecimiento de mercados de capital en el exterior capaces de evadir regulaciones nacionales” e hizo cada vez más complejo aislar a las monedas de distintos países “de la especulación y la devaluación” (Babb, 2003: 6).

Es decir, “las políticas económicas nacionales independientes se hicieron más difíciles de mantener, ya que los intentos para inducir la expansión económica podrían provocar fugas de capital, devaluación e inflación”. Era, estructuralmente, el colapso del sistema Bretton Woods, dominante en las últimas tres décadas (Babb, 2003: 6); y el fin

de las prácticas keynesianas, valoradas por sus críticos como un obstáculo al crecimiento económico, debido a que, en su apreciación, entorpecía el pleno funcionamiento de los mecanismos básicos de una economía capitalista.

Como fue en México entre 1940 y 1970, el Estado benefactor (o interventor) había significado “el marco preciso para la construcción de un proyecto económico basado fundamentalmente en una economía pública que serviría para legitimar y brindar consenso respecto de las acciones del gobierno”. Sin embargo, el cambio radical y abrupto de la narrativa económica e ideológica en el mundo, a partir de los setentas, abrió “espacios para el resurgimiento de las propuestas económicas y políticas contrarias a la figura estatal y a la acción pública” (Huerta, 2005: 122)

Ante un nuevo escenario, que enlazaba el advenimiento de un sistema globalizado, en el cual los gobiernos necesitan recurrir tanto a clientelas nacionales como internacionales (Babb, 2003: 6), la respuesta evidente era una transformación institucional en una escala mundial. En otras palabras, un cambio de paradigma hacia el neoliberalismo, cuyas raíces se situaban en el denominado Coloquio Lippmann<sup>61</sup>, celebrado en París en agosto de 1938 en defensa del mercado y como reacción a las consecuencias de la crisis de 1929, la Gran Depresión y el New Deal; pero que hasta entonces había tenido una posición marginal en el espacio público gracias precisamente al éxito de las políticas del Estado de Bienestar y el keynesianismo (Escalante, 2015: 28-29, 91). Ahora, en un inestable contexto económico internacional, el neoliberalismo se constituía como una imagen de “sentido común” que ofrecía soluciones pertinentes.

De acuerdo con Escalante (2015: 111), la crisis económica global de los años setenta y el agotamiento del pacto social naciente de la segunda posguerra mundial, que sostenía al Estado de Bienestar; daban un nuevo impulso al credo neoliberal, al ofrecer respuestas claras, simples e inequívocas para todos los grandes problemas y que contrastaban con la confusión y oscuridad de las explicaciones en

<sup>61</sup> Inspirado en la obra *The Good Society*, publicada en 1937 por el intelectual estadounidense Walter Lippmann, la cual reivindica la centralidad del individuo sobre la colectividad y el Estado.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

ese momento vigente. En adición, “su veta populista resultaba especialmente atractiva en tiempos de crisis”: contra la política, las negociaciones opacas, los intereses creados de corporaciones, las profesiones y los sindicatos; y “proponía la simplicidad cristalina del contrato, el mercado y la decisión de los consumidores”. Así, “el programa neoliberal prometía resolver el problema de ingobernabilidad imponiendo a todos la disciplina del mercado, para que cada quien obtuviese lo que se hubiera ganado” (Escalante, 2015: 111).

Como lo sostiene Harvey (2007: 27), la teoría neoliberal había ganado “respetabilidad académica” luego de la concesión del Premio Nobel de Economía al filósofo austriaco Friedrich August von Hayek en 1974 y al economista estadounidense Milton Friedman en 1976. A partir de este momento y con el sustento de una ofensiva empresarial global que dispuso las bases ideológicas para la reestructuración de la economía mundial; el neoliberalismo, inscrito a los principios de mercado libre acuñados por la economía neoclásica (que emergió en la segunda mitad del siglo XIX para desplazar las teorías clásicas de Adam Smith y David Ricardo), “comenzó a ejercer una influencia práctica en una variedad de campos políticos”.

En ese conjunto, el neoliberalismo juraba “un horizonte radicalmente distinto: un programa económico completo, con otras bases, una crítica muy incisiva del orden institucional, de las inercias y consecuencias impensadas, deletéreas, del Estado de Bienestar, y una explicación general de la crisis que parecía cuadrar bien con los hechos” (Escalante, 2015: 99). Su programa, fundamentalmente conservador, incluía muchos de los temas más clásicos de la derecha empresarial: libre mercado (desregulación), control del déficit, reducción del gasto social, disminución del rol económico del Estado, privatización de empresas públicas, fortalecimiento del capital y debilitamiento de los sindicatos (Escalante, 2015: 104; Solimano, 2015: 21).

“Si bien el desarrollismo latinoamericano no era idéntico al paradigma keynesiano de los países industrializados”, tal como lo apunta Babb (2003: 10), ambos coincidían en abogar para que el gobierno asumiera un papel más importante en la economía. En este aspecto, la crisis económica global de los setentas impactó directamente tanto en el keynesianismo como en el desarrollismo. Para los países de

América Latina, la “fase fácil” del modelo de sustitución de importaciones, que en México se institucionalizó como “un subsidio de largo plazo a los capitalistas” nacionales (Babb, 2003: 150), había concluido. “El proteccionismo había creado exitosamente industrias internas que producían mercancías sencillas”, pero no favorecía la promoción de la producción interna de bienes intermedios y de capital. Además, había engendrado “una clase permanente de industrias ineficientes con ganancias garantizadas por la protección del gobierno” (Babb, 2003: 11).

A la par del hecho que el desarrollismo tampoco resolvió “los viejos problemas de desigualdad social en América Latina”; un segundo factor fue que el renacimiento de las finanzas globales provocó que los gobiernos de la región “recibieran préstamos de fuentes extranjeras privadas a tasas de interés variables” como una “solución potencial al agotamiento del modelo desarrollista” (Babb, 2003: 12). No obstante, como se anticipó en el periodo de López Portillo, “con el resquebrajamiento del régimen de paridades fijas”, las tasas de interés globales empezaron a aumentar después de 1979, en parte, dado que las economías en desarrollo habían contraído previamente grandes montos de pasivos (Huerta, 2005: 130). Lo anterior prohió un desorden financiero internacional y la consecuente aceleración de la crisis de la deuda.

Ante ello, “las agencias multilaterales y las del gobierno de los Estados Unidos”, como el BM, el FMI y el Departamento del Tesoro estadounidense, “tenían el compromiso de utilizar el alivio de la deuda para obtener de los gobiernos de los países en vías de desarrollo reformas políticas orientadas al mercado” (citado en Babb, 2003: 13). Esto sólo significaba lo siguiente: si los gobiernos de los países subdesarrollados “querían préstamos para seguir pagando el servicio de sus deudas tendrían que reducir los déficits presupuestales”, recortar el gasto público y “abrir sus economías a la competencia extranjera” (Babb, 2003: 13). Así, el FMI pasó de ser “una especie de prestador de última instancia que impedía que los países cayeran en crisis de pago” a un “garante de la banca privada internacional, al asegurar que se introdujeran las reformas requeridas para reestablecer las condiciones de pago” (Salas-Porras, 2017: 39).

En palabras llanas, lo anterior encarnaba iniciar un proceso de transición de un Estado benefactor en los países desarrollados, o de un

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Estado intervencionista en los de menor desarrollo<sup>62</sup>, a lo que “genéricamente se ha dado en llamar Estado neoliberal” o subsidiario, que “reorienta la gestión gubernamental a realizar acciones destinadas a salvaguardar los derechos de propiedad, supervisar los intercambios mercantiles, asegurar el cuidado del ambiente y vigilar la aplicación de las leyes” (Huerta, 2005: 122, 135).

Como factores comunes o universales a la crisis del Estado en casi todas las latitudes, según lo asienta Huerta (2005: 132), destacaba un entorno ideológico “adverso a los gobiernos grandes, la reducción de los ingresos públicos, el sometimiento del capital productivo por capital financiero internacional y el surgimiento de nuevas formas de valorización del capital”. En esta realidad, “la astringencia económica que produjo la crisis capitalista” “no sólo impidió al Estado enfrentar financieramente los cambios derivados de los nuevos patrones de acumulación, sino que hizo cada vez más difícil sostener los gastos inherentes a una política estatal activa” (Huerta, 2005: 132).

De tal suerte, “la consolidación del neoliberalismo, como una nueva ortodoxia económica reguladora de la política pública a nivel estatal en el mundo del capitalismo avanzado”, se produjo en el Reino Unido de la Gran Bretaña y en los Estados Unidos (Harvey, 2007: 28), a partir del ascenso al poder de Margaret Hilda Thatcher en mayo de 1979 y de Ronald Wilson Reagan en enero de 1981, como primera ministro y presidente de sus respectivos países. Ambos gobiernos habían sido asesorados por los intelectuales Hayek y Friedman, quienes sostenían la idea que “la prosperidad compartida debía ser sacrificada para las necesidades de la liberalización económica, el libre mercado y el impulso de los mercados financieros internacionales ansiosos por abrirse nuevas oportunidades de ganancias” (Solimano, 2015: 23, 117).

Sustentados en la relevancia de la práctica política y los medios democráticos, estas dos “grandes potencias de Occidente”, mismas que al concluir la Segunda Guerra Mundial habían logrado “establecer un nuevo acuerdo político e institucional orientado a estabilizar el capitalismo

<sup>62</sup> Para Fernando Jeannot (retomado por Huerta, 2005: 131), “la diferencia entre el Estado interventor y el Estado benefactor” se explica porque “el primero se dio en los países en los que la burguesía ha sido secularmente incapaz de conducir la estrategia de desarrollo, en tanto que el segundo fue un apoyo al proceso de valorización del capital en las naciones del capitalismo maduro”.

global, a manera de contener sus tendencias más autodestructivas y de consolidar la paz internacional” (Solimano, 2015: 19); ahora iniciaban “la transformación –desmantelamiento parcial– del Estado de Bienestar, poniendo énfasis en la racionalidad de las fuerzas del mercado como el mecanismo idóneo para asignar los recursos en el ámbito nacional y mundial” (Meyer, 2003: 126).

Con la consigna de realizar un ajuste que favoreciera “la reestructuración económica y la modernización institucional con vistas a reconvertir a las economías nacionales y a las empresas incrementando su productividad” y “lograr una mejor integración respecto de los flujos financieros y el comercio internacional” (Huerta, 2005: 135); las potencias globales diseñaron un decálogo de políticas económicas, popularizadas por el economista británico John Williamson con el término “Consenso de Washington”, que incluían: disciplina fiscal, reorientación del gasto público hacia áreas de alto rendimiento económico y potencial para mejorar la distribución del ingreso, reforma fiscal, liberalización de las tasas de interés, tipo de cambio competitivo, liberalización comercial, apertura a la IED, privatización, desregulación y garantías a los derechos de propiedad (Huerta, 2005: 135).

Por todo lo anterior, ¿qué significa o cómo se interpreta, en esencia, el neoliberalismo? Como lo asienta Escalante (2015: 18), “el neoliberalismo es en primer lugar, y sobre todo, un programa intelectual”; es decir, un conjunto de ideas cuya aspiración es “restaurar el liberalismo amenazado por las tendencias colectivistas del siglo veinte”. Pero, también, aduce, es “un programa político: una serie de leyes, arreglos institucionales, criterios de política económica, fiscal, derivados de aquellas ideas, y que tienen el propósito de frenar, y contrarrestar, el colectivismo en aspectos muy concretos”.

Para Harvey (2007: 8), por su parte, el “neoliberalismo es, ante todo, una teoría de prácticas político-económicas que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo, dentro de un marco institucional distinguido por derechos de propiedad privada, fuertes mercados libres y libertad de comercio. “Se caracteriza”, según Escalante, “porque es muy diferente al liberalismo clásico del siglo XIX”. Su discrepancia “resulta básicamente

### III. Fases históricas del proceso de construcción

de la convicción de que el mercado no es un hecho natural, no surge de manera espontánea ni se sostiene por sí solo, sino que tiene que ser creado, apuntalado, definido por el Estado” (2015: 20).

En consecuencia, al Estado le corresponde un papel mucho más activo del que suponían los liberales de los siglos anteriores. Esto trasluce que “el programa neoliberal no pretende eliminar al Estado, ni reducirlo a su mínima expresión, sino transformarlo, de modo que sirva para sostener y expandir la lógica del mercado” (Escalante, 2015: 21). Harvey (2007: 8) converge, al señalar que el papel del Estado es crear y preservar el marco institucional apropiado para el desarrollo de dichas prácticas político-económicas. El geógrafo inglés estima que, igualmente, el Estado “debe disponer de las funciones y estructuras militares, defensivas, policiales y legales que sean necesarias para asegurar los derechos de propiedad privada y garantizar, en caso necesario mediante el uso de la fuerza, el correcto funcionamiento de los mercados” (Harvey, 2007: 8).

Como se expone en líneas previas, para el neoliberalismo el problema no es la existencia del Estado, sino sus límites y funciones (Escalante, 2015: 252). Necesita del Estado, no puramente defensivo, sino activo, incluso beligerante, para que sirva como instrumento en el proceso de privatización, que responda al mercado y que lo proteja de la inercia de las instituciones democráticas. “Lo que implica que un régimen democrático con capacidad para intervenir en los asuntos económicos es incompatible con el funcionamiento normal del mercado, es decir, con la libertad” (Escalante, 2015: 237-238). En este espacio, entonces, “la libertad, según el lenguaje neoliberal, es inseparable del mercado”; lo que entraña que “la libertad política tiene como condición indispensable la libertad económica” (Escalante, 2015: 55).

Para Salas-Porras (2017: 11), el mercado, desde esta lógica, se convierte “en un ente abstracto con la capacidad de resolver los problemas más complejos de la sociedad”, mientras que el Estado debe “concentrar sus esfuerzos en defender los derechos de propiedad privada, el cumplimiento de la ley y los arreglos institucionales para garantizar las libertades individuales”; “usar su poder para desarrollar los mercados cuando éstos no existan”, “vigilar que se den las condiciones de competencia óptimas” y “abstenerse de intervenir en la esfera económica” con el fin de “no distorsionar el funcionamiento del mercado”.

En esa medida, el Estado no pierde protagonismo. “Sus recursos son puestos al servicio de la generación de beneficios mediante la combinación de apertura y clausura que constituye la globalización” (Escalante, 2015: 184). Asimismo, con base en el mismo autor, “otra idea más acompaña al programa neoliberal en todas sus versiones: la idea de la superioridad técnica, moral, lógica, de lo privado sobre lo público” (Escalante, 2015: 21). De tal suerte, el Estado debe garantizar, a favor de “lo privado”, los procesos de: i) desnacionalización de activos públicos (empresas, tierras y servicios); ii) liberalización del comercio internacional, del mercado financiero y del movimiento global de capitales; iii) introducción de mecanismos de mercado o criterios empresariales para hacer más eficientes los servicios públicos y iv) impulso sistemático hacia la reducción de impuestos, del gasto público, del déficit y la inflación (Escalante, 2015: 22-23).

En otra vertiente, el neoliberalismo, de acuerdo con Grimson (2007: 11), “se refiere también a la configuración sociocultural que hace posible —y que resulta de— esa forma de la economía y la política”. En otras palabras, el neoliberalismo “incide en los modos en que el mundo es narrado, en los sentidos adjudicados al pasado y al futuro, en las características de los proyectos intelectuales, las prácticas de la vida cotidiana, la percepción y el uso del espacio, los modos de identificación y acción política”. Para ello, las políticas neoliberales enzarzaron “un grado importante de consenso social”, que permitió “la emergencia de una nueva hegemonía cultural” (Grimson, 2007: 11-12). Es decir, según lo advirtiera Antonio Gramsci, del predominio y aceptación en la población, a través de un proceso de socialización cultural, de las creencias, valores e ideas de la clase social dominante; que finalmente se convierten en el sentido común para toda la sociedad (Solimano, 2015: 95).

Con todo este conjunto de distintivos, una primera tarea será definir si México experimentó la transición de un Estado interventor/benefactor a otro neoliberal/subsidiario. Y, en una alusión renovada o actualizada del planteamiento de Peter Smith, preguntar, de ser el caso, ¿qué ha representado el neoliberalismo en la estructuración actual de la élite económica mexicana? Si se es consistente con la creencia que rupturas específicas precipitan cambios en la formación social de las élites o si se atiende la idea de Bourdieu respecto que las élites son

### III. Fases históricas del proceso de construcción

“arte de un proceso histórico distintivo”, la respuesta evidente es sí. El neoliberalismo, vale decir, se ha arraigado en México y ha favorecido la creación de una nueva élite económica nacional. Ahora, en tal caso, la faena central será delimitar la trayectoria y las facetas que se han seguido a su construcción, así como los matices que ha adoptado después de cuatro décadas.

Con la intención de dar cauce a ambas interrogantes y sentar las bases para su eventual demostración, cabe advertir que el neoliberalismo (entendido desde una visión armónica, que incluye elementos no sólo económicos y políticos, sino también sociales y culturales) es un fenómeno progresivo o de larga data, que ha circulado por fases de gestación, expansión y madurez; cuyo significado y alcance, a pesar de los rasgos comunes, ha sido, en la práctica, diferente en cada uno de los países y para los distintos sectores sociales.

Es decir, el neoliberalismo comparte algunas fisonomías similares en una nación u otra. Por ejemplo, en su origen, como lo sugiere González (2007: 7), se caracterizó por la minimización del papel del Estado y el desmantelamiento de algunas “victorias sociales” (generalmente atribuibles a los programas emprendidos por el desarrollismo o keynesianismo); y, en un periodo de consumación, en la reconstrucción del protagonismo del propio Estado para garantizar el libre desenvolvimiento del mercado y resolver sus recurrentes crisis de expansión. Sin embargo, además de esta generalidad, en el caso de México se concibió con una serie de peculiaridades o atributos especiales.

Como preámbulo, en acuerdo con Valdés (1997: 14, 19), a partir de 1982 se observa un “cambio de rumbo” en el país, que inicia con “una ruptura y un proyecto de refundación del Estado con una estructura política nueva, donde el protagonismo de la empresa privada se perfiló como uno de los más prominentes de fin de siglo en todos los ámbitos de la vida nacional”. Representa un viraje hacia el liberalismo económico, frente a la intervención del Estado en la economía y de un activismo político orientado a la búsqueda de la unidad sobre objetivos económicos y políticos comunes, el fortalecimiento de las organizaciones de representación y la “ampliación de la influencia empresarial en la sociedad y la cultura”. Es, también, un momento crucial donde empieza a emerger en el “poder estatal un grupo político con una con-

cepción de la economía política radicalmente diferente de la de sus antecesores, la que va a operar una transformación económica del sector público” (Valdés, 1997: 177).

En su particularidad, la inmersión en las prácticas neoliberales, cuyas raíces teóricas se localizan en la economía neoclásica, con aportes del monetarismo, la economía del bienestar, los modelos de expectativas racionales y del equilibrio general competitivo (Huerta, 2005: 133); obligaba irrestrictamente a emprender un proceso de transición del Estado interventor al Estado subsidiario. Esto es el propósito central o fin último del programa. Para ello, eventualmente se requerían atender tres condiciones necesarias:

- a. *Ganar el debate ideológico e instituir una nueva hegemonía cultural.* Las constantes crisis económicas de la década de los setenta, que tuvieron su culmen a principios de los ochentas, específicamente con la experiencia heredada de los gobiernos de Echeverría y López Portillo; abrieron amplias posibilidades para que la epístola neoliberal, debatida globalmente, tuviera éxito y legitimidad en México. Era ineludible inaugurar una nueva ficción del desarrollo económico para el país, desmontar los preceptos básicos de la arraigada ideología de la Revolución Mexicana y establecer una serie de reformas a la Constitución Política de 1917, con el objetivo de “ayudar a asegurar los derechos de propiedad de los inversionistas extranjeros” y levantar “las barreras proteccionistas al comercio” (Babb, 2003: 1). Se volvía imprescindible, por tanto, recurrir al espíritu de Mont Pèlerin Society, fundada por Hayek en 1947 en Suiza, y poner delante de la gente “las ideas correctas, capturar la imaginación de las élites decisivas, mediante la elaboración de doctrinas, argumentos, programas políticos y económicos en que esas élites pudiesen ver representado su propio interés”. Todo con el soporte de quienes forman la opinión: intelectuales, periodistas, locutores, maestros de escuela, escritores, agitadores, líderes políticos (Escalante, 2015: 40).
- b. *Iniciar el proceso de “circulación” de la élite política en el Poder Ejecutivo Federal.* Es decir, la sustitución o recambio en la Presidencia de la República de una élite política “nacionalista” (referida

### III. Fases históricas del proceso de construcción

así en el discurso posrevolucionario) por una élite política “tecnocrática” (la cual asumía el papel dependiente de México frente al exterior, principalmente de Estados Unidos; y la responsabilidad de ratificar el giro neoliberal en los programas de desarrollo económico). Al respecto, se disolvía la “fórmula política” destacada por Mosca y se cumplían dos de los tres motivos expuestos por Pareto para la desaparición de una élite: i) cambio de actitudes psicológicas, o el equivalente a, el debilitamiento de los modelos culturales (desgaste o arcaísmo de la arenga revolucionaria); y ii) decadencia (deterioro de la antigua élite política “nacionalista” y relevo por otra “tecnocrática”, cuyos representantes tienen papeles y estatus con un origen social distinto).

Era, en sustancia, un desplazamiento similar al que experimentaron, a mediados de la década de los cuarenta del siglo pasado, actores de la élite política militar (compuesta por generales revolucionarios) por parte de aquellos quienes se congregaban en una nueva élite política de corte civil.

Para Hernández (1998: 209), la naciente élite tecnocrática (o la de los reformadores) abrió paulatinamente los espacios para extender la opinión favorable entre la sociedad y se apoyó en algunos grupos de oposición, quienes tenían la suficiente presencia para contrarrestar las resistencias de la élite política tradicional. En su génesis, que representó la clausura “de los esquemas tradicionales del reclutamiento de élites” según el criterio de relaciones familiares o de clientelismo político (Maihold, 2007: 172), fue compacta, congruente con sus objetivos y dispuesta a aplicar las medidas económicas indispensables. En otras palabras, la nueva élite tecnócrata, con base en su internacionalización y limitación al hemisferio occidental, como lo advierte Maihold (2007: 173), logró “desarrollar valores y orientaciones económicas” que le permitieron ganar posiciones de dominancia en la sociedad.

- c. *Conservar las especificidades de un régimen autoritario, cerrado y de partido hegemónico.* Como lo expuso Escalante (2015: 108), lo cual equivalía a contar con un Estado beligerante, que respondiese a las necesidades del mercado y evitase que un mayor

pluralismo político y extendidas prácticas democráticas limitarían su funcionamiento normal. Para afianzar este objetivo neoliberal, el partido y el régimen político, emanados de la Revolución, contradictoriamente eran esenciales, pues contenían tres aspectos del autoritarismo señalados por Vallès y Martí i Puig (2016): concentración del poder en una coalición reducida de actores (políticos y económicos), legitimación del sistema mediante la invocación de grandes principios (en este caso, a saber, el del orden y el progreso) y el recurso de la acción represiva a opositores o disidentes con elementos de arbitrariedad y discontinuidad.

Las tres disposiciones enunciadas contaron con el aval o la legitimidad *ex ante* de la élite económica posrevolucionaria, la cual, desde antaño, simpatizaba y promovía el modelo neoliberal (mismo que con el tiempo la reconfigura con integrantes nuevos, o sea, de aquellos beneficiados de las reformas estructurales, las privatizaciones de empresas públicas y la liberalización comercial; y con actores tradicionales, quienes lograron franquear entre fases), sorbía de las demandas históricas de la derecha mexicana, sumaba parte del programa político-económico del PAN y se manifestaba abiertamente pro-estadunidense.

Por consiguiente, se conjetura que el proceso neoliberal en México, que es reconocido como una mezcla de la “disciplina de los mercados internacionales” y la “coerción de agentes externos” con la adopción voluntaria o “alegre” de políticas económicas ortodoxas por un grupo de formuladores nacionales con credenciales internacionales, basados en normas internacionales de legitimación (Babb, 2003: 243, 259); ha transitado por tres momentos:

De 1982 a 1988, con el inicio de la reconversión industrial; el Programa de Ajuste Estructural; la priorización en la estabilización macro-económica; la desnacionalización, desincorporación y/o privatización de empresas y activos públicos; la firma de compromisos con instancias financieras internacionales; la afiliación al GATT; la reducción generalizada del peso del gobierno y un programa de austeridad fiscal y monetaria (*periodo de gestación*);

De 1988 a 2000, con una estrategia agresiva de privatización de empresas del Estado; liberalización del comercio, del mercado financiero

### III. Fases históricas del proceso de construcción

y del movimiento global de capitales; reformas constitucionales que desmantelaron el marco de políticas desarrollistas; seguimiento al programa de ajuste económico estructural; reformas fiscales favorables a los inversionistas y mayores impuestos al consumo; acercamiento desinhibido con Estados Unidos; la rúbrica de acuerdos de libre comercio con los países de Norteamérica y la Unión Europa; y liberalización de la agricultura como “nuevo motor del desarrollo” (*periodo de expansión*); y

De 2000 a 2018, con la continuidad de las políticas neoliberales y la consumación de reformas constitucionales pendientes, principalmente en materia energética; bajo la característica central que se desenvuelve en un ambiente de alternancia política (la primera en 2000 con el ascenso inédito del PAN a la Presidencia y la segunda en 2012 con el retorno del PRI al poder federal) (*periodo de madurez*).

En México, como lo documenta Romero (2016: 9), en los años treinta y cuarenta del siglo veinte “empresarios e intelectuales con una amplia cultura económica” y “ligados al sector bancario” reprodujeron los primeros ecos del pensamiento ortodoxo neoliberal, en sintonía con el discurso de la escuela austriaca que conceptualiza al individuo como un “*homo economicus* provisto de información perfecta que le permite ordenar sus preferencias en un proceso de elección libre y racional como ente *maximizador*”.

Estos hombres, como parte de una emergente élite económica nacional<sup>63</sup> partidaria de la escuela de Mises<sup>64</sup> y Hayek (1899-1992)<sup>65</sup>,

<sup>63</sup> Según la investigación de Romero (2016: 11, 41), el grupo era liderado por Luis Montes de Oca, quien se había formado en la escuela liberal del siglo XIX, adherido a la corriente teórica ortodoxa del período de entreguerras y traducido *The Good Society* al español como *Retorno a la libertad*. Entre otros miembros sobresalían Gustavo R. Velasco, Miguel Palacios Macedo, Faustino Ballvé y Aníbal de Iturbide, quienes eran financiados por un grupo de poderosos empresarios encabezados por Raúl Baillères Chávez. Montes de Oca fue reconocido como representante de empresarios y banqueros y estuvo ligado al grupo BUDA.

<sup>64</sup> Romero (2016: 29, 53, 97-98) da cuenta que en 1942 Ludwig von Mises visitó México exhortado por Montes de Oca. Al año siguiente el economista austriaco escribió el ensayo titulado “Problemas económicos de México. Ayer y hoy”, en el que critica la “política económica del Estado mexicano y plantea un modelo alternativo para el desarrollo económico del país”. En 1946 Mises volvió a participar en un evento en el país convocado por la ABM, la cual era presidida por Baillères Chávez. En una carta posterior a su discípulo Friedrich von Hayek, Mises asegura que observa a México como “un país sin industria y con muy poco capital”, pero sorprendentemente con “una pequeña élite, que tiene una visión muy interesante de los problemas y se plantea tratar de educar a los intelectuales”.

<sup>65</sup> Como uno de los alumnos más destacados de Mises, Hayek también estuvo presente en

representaban la oposición tangible e insistían en un proyecto alternativo a las políticas heterodoxas intervencionistas y nacionalistas que el Estado mexicano impulsó a partir de la Revolución y propiamente durante el gobierno de Cárdenas Del Río (Romero, 2016: 10).

En las dos décadas siguientes, a nivel mundial, el movimiento neoliberal tuvo una época de vitalidad intelectual, caracterizada por las obras fundamentales de Hayek, Friedman, Bruno Leoni, James Buchanan y Gary Becker (Escalante, 2015: 91). En el país, esta influencia se observó, de manera tímida, pero progresiva, con la incorporación al gobierno federal [convenientemente en el Banxico y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público –SHCP–; instituciones que, de acuerdo con Rousseau (2001: 70), se constituían como el punto de unión entre la burocracia financiera y el sector privado] de algunos funcionarios simpatizantes con los argumentos económicos ortodoxos (Romero, 2016).

Sin embargo, como se ha aludido, el auge económico, el despegue del país a través del modelo de sustitución de importaciones y el éxito relativo de los programas del desarrollismo habían opacado o restringido sus diversas expresiones en la esfera pública. Es, hasta el declive global del keynesianismo y la crisis del modelo del Estado benefactor/interventor, que su presencia se vuelve patente y necesaria para ascender al control del poder medular.

Esta notoriedad tecnocrática<sup>66</sup> quedó de manifiesto con los estertores de la burocracia tradicional. En 1981, penúltimo año del gobierno de López Portillo, los economistas Rolando Cordera y Carlos Tello publicaron el texto "México, la disputa por la Nación", en el que vaticinaban que el país se dirigía a un choque de posturas ideológicas, particularmente entre "la remodelación económica neoliberal" y "la afirmación o revisión nacionalista", "en torno a la definición del contenido y el rumbo del desarrollo nacional" (Cordera y Tello, 1989: 74, 78). Dichos autores sugieren que "el regreso al liberalismo económico y su presentación

---

México en 1946, poco después de la fundación del ITM, bajo la misión de "aportar una orientación económica" a los empresarios nacionales antagónicos al gobierno del presidente Ávila Camacho (Romero, 2016: 52).

<sup>66</sup> De acuerdo con Córdova (1989: 258), la tecnocracia, cuyo valor es la eficacia, "en cualquiera de sus formas se ha distinguido siempre por una original concepción de la técnica como instrumento del poder político. En ningún momento, como es de suponerse, postula la desaparición del poder".

### III. Fases históricas del proceso de construcción

como la vía óptima para encarar y superar la crisis” “del sistema capitalista tiene su origen en los países centrales, y sus principales promotores en las élites del gran capital financiero y monopolístico transnacional” (Cordera y Tello, 1989: 79).

En tanto, refieren que el proyecto neoliberal para México, que abiertamente rechaza la confraternización entre política y economía que introdujo la teoría keynesiana y que se sintetiza en el intervencionismo estatal multivalente; tiene como propósito maestro que “los intereses a largo plazo de las sociedades norteamericana y mexicana” puedan “ser mejor satisfechos si ambas economías se abocan conscientemente a la construcción de un sistema global de mutua complementación”. Entre sus objetivos se distingue: reducir la participación y función reguladora del Estado en la economía; descansar en los instrumentos de la política monetaria (tasa de interés y control de circulante) más que en los de política fiscal (gasto público e impuestos); movilizar y asignar los recursos existentes y canalizar el excedente económico; privilegiar la estabilidad monetaria y liberar las trabas proteccionistas al intercambio de mercancías y capitales entre las naciones (Cordera y Tello, 1989: 81-83).

En un contexto previo donde “la presencia del capital monopolístico nacional y extranjero en la economía nacional y la influencia que ejerce sobre la política económica y social han acompañado crecientemente el desarrollo de México”; el modelo neoliberal ofrecía garantías de estabilidad para las inversiones y las aspiraciones de la élite económica, toda vez que, en sus supuestos, se impedían “los enfrentamientos del Estado con la iniciativa privada”. Por lo mismo, era abierta y entusiastamente promovido por banqueros, grandes comerciantes, terratenientes e industriales monopolistas mexicanos con el respaldo del gobierno y empresarios de Estados Unidos (Cordera y Tello, 1989: 94, 104-105).

Para Salas-Porras (2017: 9), las corporaciones más grandes de México, mismas que “necesitaban exportar una proporción mayor de su producción, debido a la contracción del mercado interno; apoyaron este cambio de modelo de desarrollo, aun cuando éste significaba dismantelar cadenas productivas y consecuentemente estrechar aún más el mercado interno”. Y, en este cambio estructural que se vaticinaba, el

papel de los empresarios mexicanos cobra alta notoriedad. Agrupados en las grandes cámaras, los mismos podrían clasificarse en tres fracciones, según lo destacan Tirado y Luna (1992: 18): a) tecnocrática, b) liberal conservadora y c) proteccionista.

La primera, inserta en el CCE, que se había caracterizado por la negociación más que el enfrentamiento con el gobierno, impulsaba “una política de corte liberal en materia económica”. Se integraba por “una reducida élite empresarial que en gran medida se beneficia y fortalece por las nuevas políticas gubernamentales como el fomento a la exportación y las relativas a la reestructuración del sistema financiero vía las casas de bolsa” (Tirado y Luna, 1992: 18).

La segunda, representada por la Coparmex y la Concanaco, cuenta con una “amplia y variable base social empresarial”, debido al tamaño de los empresarios que agrupa, la variedad de actividades económicas en que se desenvuelve y por su distribución geográfica en el país. Propugna en el campo económico “la implantación plena de una política neoliberal”, en el político “impulsar un bipartidismo PRI-PAN” y en el social “revitalizar valores liberales y conservadores” (Tirado y Luna, 1992: 18-19).

Y, la tercera, confinada en la Canacintra, la cual sufría “una posición crecientemente marginal en la correlación política de fuerzas” y se agrupaba por pequeños y medianos industriales que demandan la “protección del gobierno o al menos una política de apertura económica más moderada” (Tirado y Luna, 1992: 18).

Como parte de sus atributos centrales, el neoliberalismo le convidaba a la élite económica o a los segmentos “de la alta burguesía mexicana”, que gozaba con antelación de un desarrollo e integración industrial, con tecnología, sistemas de administración y capacidad económica; una situación de ventaja frente al resto de los grupos sociales, vastas posibilidades de expansión y acumulación financiera y un reducto de fuerza frente al Estado. Camp (2008: 27, 313) estima que la élite económica, en alianza con la élite política tecnocrática, también fomentó y encauzó una “agenda política que modificó drásticamente el control del Estado sobre la economía, fortaleciendo al sector privado nacional frente al Estado y abriendo la economía a influencias globales”. El proyecto neoliberal era, estrictamente, el triunfo de

### III. Fases históricas del proceso de construcción

su “visión estratégica “sobre el futuro del país” y la redención de “su posición ideológica tradicional”.

A manera contrapuesta, el proyecto nacionalista, muy disminuido en su defensa romántica, ofrecía enfrentar los problemas económicos a partir de los fines que debía perseguir el Estado y actualizar los principios y demandas populares que dieron origen a la Revolución Mexicana, a través de la aplicación puntual de los postulados de la constitución política, el aprovechamiento de la “rica experiencia de la alianza entre organizaciones de masas y gobierno” (Cordera y Tello, 1989: 105-107), la exaltación de los valores de soberanía y nacionalismo y la ratificación de los ideales de paz, justicia e igualdad (Huerta, 2005: 144).

No obstante, para este grado de la historia, el enfoque neoliberal ya sumaba “una considerable base social”, luego que auguraba un reordenamiento de la administración pública, un proceso de modernización económica y la integración de México a los Estados Unidos (cuya argumentación, en el fondo, simulaba la eventual aspiración “al anhelado estilo de vida norteamericano”) (Cordera y Tello, 1989: 103-104). Mientras que el cruento fracaso de los últimos gobiernos federales y el anquilosado discurso posrevolucionario no abonaban una imagen elocuente. En suma, la conquista del debate ideológico y la instauración de una nueva hegemonía cultural neoliberal habían comenzado.

A la par, el conjunto de reformas orientadas al mercado sería realizado “por una nueva generación de economistas mexicanos, cuya formación al estilo estadounidense los predispuso a considerar el intervencionismo estatal” “con recelo y apoyar la apertura del mercado como solución para los problemas de México” (Babb, 2003: 149). Como lo sostienen Adler y Gil (2002: 1-2), “una nueva élite de tecnócratas comenzó a ocupar los altos cargos del gobierno”, estaba vinculada por una tendencia opuesta al desarrollismo posrevolucionario y se distinguía por una ideología que se integraba en “una nueva modernidad globalizante basada en una diferente conceptualización del papel del Estado y del mercado”.

Es decir, con base en Centeno, los cambios impuestos por las condiciones económicas, que conlleva la adopción del neoliberalismo y la

sumersión en los procesos de globalización económica<sup>67</sup>, “habían sido imposibles sin que la burocracia fuera dominada por un grupo de tecnócratas que alcanzó puestos en el gobierno a través de canales burocráticos en vez de canales electorales y corporativos” (citado en Adler y Gil, 2002: 2). Se observa, así pues, el declive de la élite política tradicional, sustituida por otra élite que, incongruentemente, irrumpió gracias al mismo sistema político autoritario del clientelismo, las redes sociales y las camarillas; el cual le permitió asegurarse el ascenso al poder, controlar los recursos, producir los cambios y empezar a comandar el Estado (Adler y Gil, 2002: 2).

Desde principios de los años setenta las universidades privadas gradualmente se fueron convirtiendo en una fuente importante de economistas para el sector público (Babb, 2003: 140) y desempeñaron un papel más relevante en la educación de la élite gobernante (Lindau, 1993: 41). Varios de sus egresados, como lo subraya Camp (2008: 186), se beneficiaron de los programas de becas que el gobierno de Echeverría proporcionó por medio del recién fundado Conacyt<sup>68</sup>, lo cual le concedió a miles de estudiantes mexicanos (también de universidades públicas) “realizar estudios en el extranjero, muchos de los cuales a la larga formaron los nuevos cuadros de la élite gobernante del país, desplazando a los políticos tradicionales de la época”. Con cierta ironía, el programa de becas, que para otros en realidad significaba “sacar del país a una generación radicalizada”, forjó “una élite tecnócrata que introdujo políticas económicas completamente contrarias a la filosofía del propio Echeverría”.

Para Centeno y Maxfield (1992: 84), el surgimiento de los tecno-burocratas (como ellos los denominan) era resultado de la naturaleza de

<sup>67</sup> De acuerdo con Pérez (2013: 114), la globalización económica está relacionada con la corriente hacia la liberalización de los mercados de los flujos internacionales de capital, dinero y mercancías; la internacionalización de la producción bajo el monopolio de las empresas transnacionales favorecidas por la privatización; la revolución tecnológica vinculada a las transferencias de información; el comercio global y la administración de los mercados a través de alianzas estratégicas oligopólicas mundiales, fusiones y adquisiciones. Para Adler *et. al.*, (2007: 144), “el aspecto externo de la globalización es un incremento en el número de economías de mercado y en el de democracias representativas”.

<sup>68</sup> Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, creado el 29 de diciembre de 1970 por disposición del Congreso de la Unión “como un organismo público descentralizado del Estado, no sectorizado, con personalidad jurídica y patrimonio propio” (Conacyt, s.f.)

### III. Fases históricas del proceso de construcción

la crisis económica de México o de “los requerimientos funcionales propios del cambio económico, y no de la marcha de los acontecimientos políticos” (Smith, 1981: 16). Habían llegado al poder en parte por el cálculo político, pero, al mismo tiempo, porque la situación del país requería de funcionarios con pericia económica y experiencia en finanzas. En los hechos, según los autores, era un desplazamiento de la élite política inserta en la secretaría de Gobernación (“encargada tradicionalmente del control político del Estado”; Adler y Gil, 2002: 2) por aquella concentrada en las secretarías de Hacienda y, propiamente, de Programación y Presupuesto (SPP).

Creada en 1976, la SPP, según Babb (2003: 164), “fue dotada de autoridad tanto respecto a la elaboración de políticas como a la asignación de recursos y, posteriormente, se convirtió en refugio organizacional clave para jóvenes mexicanos que habían adquirido credenciales de posgrado en el extranjero”. Con el conjunto de cambios, dicha secretaría de Estado se presumía como el “cuarto sector del PRI” (Centeno y Maxfield, 1992: 84) y “llegó a ser la más influyente para determinar los presupuestos federales”, que, por tanto, le permitió ejercer “una gran” autoridad “política” (Camp, 2012: 152).

Para Camp (2012: 155), esta segunda oleada tecnocrática, más célebre que la que encabezó el presidente Alemán en la década de los cuarenta, empezó “a dejar su huella” desde el gobierno de López Portillo. En los siguientes años, introdujo a un influyente grupo de economistas-políticos preparados en las prestigiosas universidades pertenecientes a la Ivy League, propiamente Harvard y Yale, de Estados Unidos; y, a diferencia de la primera ola, “representa un ingente cambio en la importancia de las universidades privadas (marcadamente ITAM e ITESM) en contraposición con las públicas en las credenciales educativas de los políticos nacionales”.

En adición, como lo sugiere Babb (2003: 28-29), el arribo “de los tecnócratas neoliberales en México” fue “fomentado por la legitimación de clientelas internacionales y extranjeras más que nacionales e internas”. Refiere que “los inversionistas extranjeros, las instituciones multilaterales y los funcionarios del gobierno estadounidense”, como “cancerberos que controlan el acceso a los recursos vitales sin los cuales el gobierno mexicano enfrentaría graves dificultades macroeconómicas”,

sólo tendrían fe y seguridad en individuos con diplomas académicos formales y con vínculos sociales internacionales.

En similitud con lo anterior, como lo explica Maihold (2007: 189), en “la medida en que los programas de estabilización macroeconómica de los organismos internacionales se convirtieron en norma del quehacer económico de los gobiernos latinoamericanos, éstos se vieron obligados a asumir un ‘reclutamiento defensivo’ de economistas capaces de negociar con los donantes internacionales”. Lo que en la práctica significa que “el surgimiento de tecnócratas formados en Estados Unidos es un fenómeno que puede atribuirse en gran medida a la dependencia de recursos” (Babb, 2003: 28) y en una “forma de dominación no muy sutil” de ese país, al condicionar un patrón en el que los estudiantes introducen la orientación de su *alma mater* extranjera en el debate intelectual nacional (Camp, 2008: 202).

Bajo este contexto, ¿qué características comunes compartía esta naciente élite política tecnocrática?:

- Antecedentes sociales homogéneos y selectivos; procedencia de familias de la clase media alta y alta, con educación cosmopolita, dominio de la lengua inglesa y egreso de universidades nacionales de élite (particularmente privadas como el ITAM e ITESM, pero sin excluir algunas instituciones públicas como la UNAM);
- Integrada por economistas de formación neoclásica/monetarista y abogados especializados en asuntos internacionales; combina habilidades técnicas y políticas;
- Presenta un marco cognitivo común y alto grado de homogeneidad o identidad ideológica, que observa en las políticas de libre mercado (en contraposición del intervencionismo estatal o de la sacralización de un mercado sin obstrucciones), el pragmatismo económico, la integración internacional y la inevitabilidad del capitalismo global y su reglas como las únicas soluciones económicas para México;
- Se manifiesta a favor de la privatización, bajo el argumento que el mercado siempre ofrecerá una mejor guía, permitirá una asignación más eficiente de los recursos y consentirá que los individuos elijan libremente, en sus términos y condiciones, lo que desean;

### III. Fases históricas del proceso de construcción

- No cree en un Estado débil, sólo espera convertirlo en una versión más delgada y eficiente de un desarrollo liberal, donde el sector privado sea un socio indefectible y el motor del dinamismo económico;
- Con alto nivel de instrucción académica especializada y estudios en el extranjero, principalmente posgrados en economía en las prestigiosas universidades estadounidenses de Harvard y Yale (de la Ivy League); Chicago, Stanford y MIT (como uno de los principales criterios para vincularse a una comunidad internacional de think tanks, académicos, profesionales e interlocutores en futuras negociaciones; y ocupar papeles clave en la toma de decisiones);
- Ostenta una preparación profesional y técnica en aspectos específicos de gobierno; con carreras en el sector financiero que le posiciona para impulsar estrategias macroeconómicas como modelo de desarrollo para el país;
- Dominante del aparato financiero del Estado mexicano, en específico de la SHCP, la SPP y el Banxico;
- Con un espacio de poder autónomo en los centros de decisión económica y financiera;
- Dirección orientada al crecimiento económico y no a la redistribución del ingreso;
- Preceptos clave de actuación: realismo y eficacia;
- Pertenencia a redes sociales globales (con pares en otros países del mundo y vinculada a organizaciones financieras supranacionales, centros de pensamiento y empresas transnacionales);
- Componen una “tribu global”, toda vez que su pensamiento y actuación estratégica es de carácter transnacional; y ejercen prácticas categorizadas como “desleales” frente al “interés nacional” para operar en ambientes que les ofrezcan opciones de salida (exit option) ante problemas en casa;
- Legitimidad proveniente de su apelación a la eficiencia, la racionalidad funcional y técnica, la lógica, la ciencia y la metodología; factores antepuestos como criterios de gobernación sobre aquellas resoluciones de carácter “populista” y una cierta autonomía declarada frente a los intereses sociales;

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

- Visión de un orden social fundado en la preeminencia de la propiedad privada, de la cual deben derivar la libertad, la eficiencia, la democracia, la soberanía popular y la legitimidad de la acción social;
- Arrogancia, “aristocracia de talento” o elitismo tecnocrático, que le induce a creer que sólo sus integrantes tienen derecho a gobernar y decidir el curso del cambio social; precepto que se sostiene en la creencia que los que toman las decisiones son los pocos que entienden de tales o cuales asuntos;
- Desestima la opinión, las percepciones y los discernimientos que formulen otros grupos sociales, porque presume el monopolio del conocimiento especializado para entender las circunstancias del país; por lo mismo, juzga como innecesaria la comunicación con la sociedad, la cual será, desde su apreciación, la beneficiaria natural de sus medidas;
- Estrechamente vinculada al sector privado (en particular, a los grupos representativos de la élite económica) y sincrónica con los principios de la “economía social de mercado”, expuestos a partir de la nacionalización de la banca; en consonancia, una especie de “plutocracia corporativa”;
- Poca experiencia en política corporativista y en instituciones representativas del partido hegemónico (PRI);
- Proclive a las políticas de control y represión. (Centeno y Maxfield, 1992; Tirado y Luna, 1992; Lindau, 1993; Domínguez, 1997; Valdés, 1997; Adler y Gil, 2002; Huerta, 2005; Adler *et al.*, 2007; Maihold, 2007; Camp, 2008; Camp, 2012; Alejandro, 2014; Hernández, 2014; Escalante, 2015 y Salas-Porras, 2017).

En una argumentación adicional, el investigador Jorge I. Domínguez (1997: 127), en su obra *Technopols*<sup>69</sup>, definió a éstos como una variante de los tecnócratas, pero con liderazgo político: una confluencia de técnico con político o, si se prefiere, “un actor que presenta elevados recursos técnicos y políticos” (González, 2013a: 127). Domínguez (1997: 7) subraya que los mismos, quienes fueron figuras destacadas

<sup>69</sup> Un término que originalmente fue acuñado por John Williamson (González, 2013a: 127).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

durante la década de los noventa en varias naciones de América Latina, se caracterizan por: estar en la cima del gobierno y la vida política de su país; ir más allá de su experiencia especializada para aprovechar distintas corrientes de conocimiento; participar vigorosamente en actividades políticas que sobrepasan el ámbito económico y, en ocasiones, estar asociados con el esfuerzo por rehacer la política, la economía y la sociedad del país. Definidos de esta manera, según el autor, los *technopols* pueden operar en regímenes autoritarios o democráticos.

Con base en lo anterior, los *technopols* definen lo racional de manera diferente a los tecnócratas. Es decir, para los primeros “una política racional no sólo es técnicamente correcta, sino también políticamente duradera”. Lo que conlleva a afirmar que “la racionalidad sólo puede lograrse a través de la política” (Domínguez, 1997: 9). En este sentido, el descubrimiento de la necesidad del ejercicio de la política para elaborar y vender sus estrategias de gobierno “en contextos reales de países reales” es lo que los convierte en *technopols*. Para lograr el éxito deben, en tanto, construir sus propios equipos y bases institucionales que les proporcionen ideas y cuadros de apoyo para su trabajo. Sus grupos de poder independientes (conectados, pero no completamente representativos de los actores sociales a los que se dirigen las reformas) deben converger en una coalición política más amplia para la implementación del cambio (Domínguez, 1997: 4).

Con el paso de los años, en tal suerte, los tecnócratas y/o *technopols* (si atendemos a esta división analítica) se distinguirían como las “figuras de engrane” en la transición del Estado interventor al Estado neoliberal y en los líderes palmarios de la reorientación de la hegemonía cultural en México, al jugar “un papel instrumental” en “el diseño y aprobación” de las reformas estructurales y “en la dirección de la economía de mercado” (Salas-Porras, 2017: 76). Además, como se observará en su oportunidad, algunos de los actores tecnocráticos, mismos que ocuparon las posiciones más altas en la administración pública federal a partir de 1982, a decir, miembros de la élite política; tendrían la habilidad de incorporarse como protagonistas de la élite económica mexicana del siglo XXI, en un artificio que para algunos académicos es conocido como *revolving door*, *pantouflage* o “puerta giratoria”.

*Miguel De la Madrid Hurtado: un triunfo para el sector privado*

En diciembre de 1982 Miguel de la Madrid Hurtado, abogado egresado de la UNAM con grado de maestría en Administración Pública por la Universidad de Harvard, asumió la Presidencia del país para los próximos seis años con el lastre de una economía paralizada y un Estado en quiebra declarada desde el agosto previo con el anuncio de la moratoria temporal de pago de sus compromisos internacionales (Harvey, 2007: 107; Heredia, 1992: 14). México, uno de los países donde el efecto de la recesión mundial incidió severamente en la reducción de ingresos hacia su economía, tanto por la dolarización y el aumento de las tasas de interés como por la fuga de capitales y la crisis de la deuda externa (Huerta, 2005: 144); se disponía a recibir a otro mandatario prorrumpido de las fuerzas del PRI; partido aún hegemónico, pero que empezaba a dar señales de una disminución en su capacidad para ganar apoyo (Lindau, 1993: 65).

Aun con ello, en las elecciones de julio, De la Madrid había obtenido un porcentaje cercano al 71% (con votos al PRI y partidos aliados) frente al 15% del candidato del PAN. Para algunos estudiosos, como Cavarozzi (1993: 32), esto se debía a que en México, a pesar del desgaste experimentado por el régimen priista” durante el gobierno de López Portillo, “no emergió una oposición democrática que se postulara creíblemente al poder”. Lo anterior, como “resultado de la fortaleza relativa del régimen” y de la reducida “probabilidad de que los efectos de la crisis hicieran salir de su cauce los procesos políticos”. No obstante, de cualquier manera, según Cavarozzi (1993: 32), “el efecto de la crisis de principios de los ochenta fue la pérdida de la capacidad interna de control desde arriba de los procesos económicos o, en el mejor de los casos, la severa disminución de dicha capacidad”.

Sin una salida fácil en el horizonte inmediato como la había proporcionado la exportación de petróleo a partir de 1977 (Meyer, 2002b: 897), ni con el monto de recursos que habían permitido intervenir en los procesos económicos (Huerta, 2005: 144); el país experimentaba la segunda crisis económica consecutiva de gran magnitud al cambio de gobierno. Se sufría con obligaciones contraídas para el pago de la

### III. Fases históricas del proceso de construcción

deuda externa, el déficit público más alto en la historia posrevolucionaria, magno adeudo privado con el exterior, inflación reprimida con visos de hiperinflación, devaluación acumulada, crecimiento del desempleo, encono entre el sector público y privado por la nacionalización de la banca y recriminaciones mutuas por las causas de la crisis, falta de credibilidad en el gobierno (E. Cárdenas, 2015b: 261; Heredia, 1992: 14) y una “importante merma de la legitimidad del régimen político, pues la capacidad de gestión de la clase gobernante en su conjunto había quedado desacreditada” (Meyer, 2003a: 24).

Si bien las posiciones políticas y económicas de De la Madrid durante su campaña habían generado entusiasmo en el sector privado, aún subsistían fuertes resquemores sobre sus verdaderas intenciones en el ejercicio formal de gobierno y en su habilidad para reactivar la economía. No obstante, la Presidencia de De la Madrid, por sí misma, representaba “un triunfo para el sector privado que temía surgiera un candidato más identificado con el sector obrero y con la izquierda mexicana” (Story, 1990: 261). Su gobierno se integraba con un cuerpo homogéneo de funcionarios con una larga trayectoria en las áreas financieras de la administración pública, lo cual respondía a “la necesidad de imponer” “un programa de rectificación económica basada en una estricta disciplina” y en el “desplazamiento de la vieja élite priista, caracterizada por su amplia experiencia política, pero que resultaba responsable directa de la crisis” (Hernández, 2014: 357).

Económicamente reformista a favor de la actividad empresarial y políticamente conservador e “imbuido en la tradición política del PRI”; el exsecretario de Programación y Presupuesto en la administración de López Portillo, ahora presidente de la República, mantenía “estrechas relaciones con la clase capitalista y con los intereses extranjeros” (Story, 1990: 261; Harvey, 2007: 107). Con “expertos financieros en prácticamente todas las áreas gubernamentales”, durante la administración de De la Madrid la economía se convertía en “el centro de atención y desarrollo del gobierno; y dada la severidad de la crisis”, debía mantener “una estricta disciplina en las finanzas públicas y, en especial, en la aplicación del gasto” (Hernández, 2014: 357).

Esta circunstancia, si bien se aludía como un aspecto favorable para emprender una nueva etapa de mayor certeza, también sometía

a su gobierno a coacciones externas del FMI, el BM y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, que abiertamente abogaban por los intereses del sector bancario de aquel país. A causa de ello, De la Madrid, por demás “sujeto a considerable presión por parte del sector privado para retornar a las políticas pro empresariales que López Portillo había auspiciado antes de 1982” (Story, 1990: 261); debía saldar las deudas con los bancos estadounidenses, iniciar un proceso de austeridad presupuestaria y llevar a cabo amplias reformas neoliberales como la privatización, la reorganización del sistema financiero, la apertura de mercados internos al capital foráneo, la disminución de las barreras arancelarias y la creación de mercados laborales más flexibles (Harvey, 2007: 107-108).

Frente a la adversidad e incertidumbre de este complejo escenario nacional e internacional, De la Madrid se propuso como objetivos básicos: “vencer la crisis, recuperar la capacidad de crecimiento” e “iniciar cambios cualitativos en las estructuras económicas, políticas y sociales” (Aguilar, 1992: 37). Para alcanzar estos propósitos, el Estado impulsaría una serie de prevenciones relacionadas con: “la reconversión industrial<sup>70</sup> o modernización del aparato productivo”, rediseño del sector público o paraestatal, liberalización del mercado nacional, equilibrio de las finanzas nacionales, pago puntual del servicio de la deuda externa y promoción de su reestructuración, ampliación de las facilidades para la inversión extranjera en todos los sectores de la economía, integración de un amplio sector de industrias maquiladoras y orientación de la producción hacia la exportación (Aguilar, 1992: 37-38).

A unos cuantos días de su llegada al poder, De la Madrid, sin la experiencia precedente de un puesto de elección popular, pero con “impecables credenciales técnicas” (Babb, 2003: 246); logró firmar un nuevo acuerdo de facilidad ampliada con el FMI, considerado uno de los programas de austeridad más severos en la región (Heredia, 1992: 14),

<sup>70</sup> Para Aguilar (1992: 41), la reconversión industrial está relacionada con la renovación, transformación, restauración, remozamiento o rejuvenecimiento de las características de la planta productiva del país. Su propósito consistía en “adecuar el caso mexicano a los cambios” que ocurren mundialmente en términos de tecnología, producción y mercado. La reconversión más notoria se observó en ramas como: automotriz, metalúrgica, electrónica, telefónica, petrolera, aérea y bancaria.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

que encerraba las clásicas medidas de ajuste, el pago íntegro del servicio de la deuda y la demanda de reformas estructurales (Romero, 2003: 189; Marichal, 2003: 473).

Al año siguiente, en 1983, el presidente originario del estado de Colima y su “gabinete económico”, integrado por “maestros y doctores formados en Estados Unidos en una cantidad nunca antes vista en el gobierno mexicano”, se comprometieron “a cumplir al pie de la letra las medidas de ajuste estructural del FMI”<sup>71</sup> con la instauración del Programa Inmediato de Reordenamiento Económico; que incluía la reducción del presupuesto del gobierno, devaluación radical del peso, eliminación o disminución de los subsidios, descenso de los salarios reales de los trabajadores estatales y venta a inversionistas privados de todas aquellas empresas públicas pequeñas o no rentables (Babb, 2003: 251).

Dicho programa, también conocido como “de ajuste orientado al crecimiento”, ceñía, además, la liberalización comercial (la mutación de restricciones cuantitativas en aranceles bajos y uniformes), el énfasis en el sector privado como fuente de crecimiento y la reducción general de cualquier forma de intervención del gobierno en los mercados (Ruiz, 2017: 78). Manifestaba una oposición clara a la estrategia de crecimiento impulsada por el Estado (que no sólo había sido a través de una política proteccionista, sino de un conjunto de políticas industrial, comercial y monetarias), cuyo nombre en México se formalizó como “programa de cambio estructural” (Ruiz, 2017: 78-79).

Para algunos críticos nacionales, el convenio con el FMI representaba, en realidad, un plan sistemático de la nueva tecnocracia del gobierno mexicano para forzar la apertura de la economía y se significaba como un proyecto para asegurar buenas relaciones con Washington mediante el pago puntual de la deuda externa. Se creía, en consecuencia, que el FMI deseaba “fundamentalmente complacer a los banqueros internacionales”, pues no asistía en concreto a los contribuyentes mexicanos ni a las clases trabajadoras, quienes finalmente cargarían “con el pago de la crisis” (Marichal, 2003: 473-474).

<sup>71</sup> Babb (2003: 253) documenta que la administración Reagan había amenazado con no interceder por México “con los bancos internacionales, a menos que éste llevara a cabo reformas estructurales sustantivas y llegara a un nuevo acuerdo con el FMI”.

Para los tecnócratas, en su contraparte, el Estado, “tradicionalmente una pieza clave en el desarrollo económico del país, era parte del problema, no la solución”. Por lo que al sumarse al acuerdo con el FMI sólo se intentaba revertir la “tendencia estatista y restablecer la confianza del sector privado, seriamente afectada en 1982” (Camp, 2008: 220). En su convicción, México debía ocupar “un lugar más relevante en la economía mundial y no podía permanecer al margen de los patrones de cambio globales conservando aranceles elevados y protegiendo a industrias ineficientes”. Al tiempo que se reconocía “la necesidad de competir ferozmente por el capital internacional después de repetidas crisis de deuda, y de eliminar la gran dependencia de las exportaciones petroleras” (Camp, 2008: 220).

En este contexto, en 1984, por primera vez en la historia, el BM otorgó al país un préstamo condicionado, que exigía el compromiso o “carta de intención” para llevar a cabo las reformas neoliberales estructurales. Esto allanó el camino para que México, bajo el auspicio y colaboración del propio BM, finalmente se incorporara al GATT en julio de 1986 (Harvey, 2007: 108); una decisión que se había postergado por 39 años y que ahora se refería como la única meta para alentar la reconversión industrial, romper las barreras proteccionistas, liberalizar grandes sectores, iniciar la privatización de buen número de empresas estatales y hacer del país un Estado exportador “mediante el aliento a la inversión extranjera y el aprovechamiento de su mano de obra barata y de su vecindad con Estados Unidos” (Meyer, 2003a: 25; Marichal, 2003: 473).

En adición, el ingreso al GATT, que formaba parte de las negociaciones comerciales con Estados Unidos (Romero, 2003: 195), obligaba a México a disminuir los controles a la inversión externa, abatir el déficit gubernamental con la eliminación de subsidios y “el retiro del gobierno del campo de la producción para dejar al mercado y la iniciativa privada las decisiones en la asignación de los recursos productivos” (Meyer, 2003b: 140). Por lo mismo, se ponía “fin a una época” de política económica, al abandonar la estrategia basada en la industrialización por sustitución de importaciones y sumarse a la vertiente de “abrir la economía” y dejar que el libre juego de las fuerzas del mercado condujera al desarrollo (Romero, 2003: 195). Contradictoriamente,

### III. Fases históricas del proceso de construcción

el gobierno destinaba fondos fiscales ordinarios para el programa de rescate de empresas mexicanas insolventes, en su mayoría propiedad de los grupos del poder económico, mismas que “se beneficiaron con esquemas muy favorables para obtener divisas fuertes con las cuales reducir sus deudas”<sup>72</sup> (Marichal, 2003: 473).

En un marco de cautela discursiva, pues preocupaban al gobierno los efectos políticos de abandonar abruptamente el nacionalismo económico revolucionario (Lindau, 1993: 122); el gobierno de De la Madrid justificaba sus decisiones al señalar que “la privatización no era un ataque al modelo de economía mixta, dado que el Estado no tenía la intención de vender empresas estratégicas; más bien iba a deshacerse de compañías” “cuyo costo era mayor que las ganancias que generaban”. Mientras que “la reducción de las barreras proteccionistas”, como parte del ingreso al GATT, “darían a México acceso a los mercados internacionales y obligarían a los productores mexicanos a mejorar la calidad” y disminuir “el precio de sus bienes, lo cual ayudaría a reducir la inflación” (Lindau, 1993: 124).

Bajo tal ambiente, con De la Madrid inicia el ambicioso programa transexenal de desincorporación y privatización de empresas públicas, que sería, con el tiempo, uno de los puntales en la maduración y consolidación de la élite económica mexicana. Dicho proceso, acorde con Sacristán (2006: 54), se clasifica en tres etapas: de 1984 a 1988, con la privatización de empresas de diversa índole y actividad; de 1988 a 1999, con la privatización a fondo de varios sectores como la siderurgia, la banca y la telefonía; y de 1995 a 2000, con su profundización y cambios constitucionales para vender ferrocarriles y la comunicación satelital.

Referida como “la transferencia de las instalaciones, infraestructura y servicios del Estado al sector privado” (Hanke en Pérez, 2013: 116); la privatización supone la “existencia de un Estado mínimo y la integración de los principios de libre competencia y disciplina de mercado” (Pérez, 2013: 116). Parte central del paradigma de la economía

<sup>72</sup> Para Marichal (2003: 473), con estas medidas del gobierno de De la Madrid los empresarios Roberto Hernández Ramírez, Alfredo Harp Helú y Carlos Slim Helú, quienes se desempeñaban como “prestamistas” (propietarios de casas de bolsa), se convertirían en “los más ricos del país”.

de mercado y como una de las principales recomendaciones de “sana política económica” (Sacristán, 2006: 54); la privatización se “inscribe dentro de [lo que se ha] denominado ‘desestatización’, que alude al proceso de desplazamiento de las actividades del sector público hacia el sector privado”. Y “busca, desde la economía, hacer eficiente al Estado transfiriendo las empresas públicas al sector privado a través de la venta, fusión, extinción y liquidación, para garantizar la producción, la inversión y la competitividad” (Pérez, 2013: 117).

Para Pérez (2013: 118), la privatización formal se divide en privatización económica-financiera y privatización legal. La primera “es el traspaso al sector privado de la financiación de una tarea pública”; mientras que la segunda se bifurca en organizativa (el Estado sigue siendo responsable del servicio, pero recomienda la tarea al sector privado como empresa subsidiaria) y funcional (la entidad pública también traspasa al sector privado la competencia de la tarea y sólo es responsable subsidiariamente).

Bajo el sustento de cambios en los artículos 25 y 28 constitucionales, con De la Madrid se inscribieron cuatro modalidades de privatización y desincorporación de entidades paraestatales, de acuerdo con las características de las empresas públicas: 1) extinción o liquidación (incumplimiento de los objetivos para los que fue creada; no rentable o sin potencial económico o existencia sólo en papel); 2) transferencia a los gobiernos estatales (prioritaria y vinculada con los programas de desarrollo regional); 3) fusión (incremento en eficiencia al unirse a dos o más entidades paraestatales) y 4) venta o enajenación (entidad no estratégica ni prioritaria). El móvil substancial era “fortalecer al Estado sólo en aquellas áreas irrenunciables por ser estratégicas o prioritarias” (Rogozinski en Pérez, 2013: 122).

Con base en Valdés (1997: 302), de las 1 155 empresas públicas existentes formalmente en 1982: 102 eran organismos descentralizados<sup>73</sup>, 744 empresas de participación estatal mayoritaria<sup>74</sup>, 78 de

<sup>73</sup> Personas jurídicas destinadas a la realización de actividades estratégicas y prioritarias para la prestación de un servicio público o social (Pérez, 2013: 137).

<sup>74</sup> En las que el gobierno o una o más entidades paraestatales participan con más de la mitad del capital nacional (Pérez, 2013: 137).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

participación estatal minoritaria y 231 fideicomisos públicos<sup>75</sup>. Para 1988, casi por concluir el mandato de De la Madrid, de dicho total se desincorporaron 743 empresas del sector público (492 de participación estatal mayoritaria, 78 de participación estatal minoritaria, 160 fideicomisos públicos y 13 organismos descentralizados) (Valdés, 1997: 215). Es decir, el gobierno de De la Madrid, regido por Ley Federal de Entidades Paraestatales<sup>76</sup>, desincorporó el equivalente al 64.33% o casi dos terceras partes del total de empresas públicas que recibió del gobierno de López Portillo. Pérez (2013: 123) documenta la desincorporación de 260 empresas por liquidación, 136 por extinción, 28 por transferencia y 218 por venta.

De acuerdo con Salas-Porrás (2017: 93), durante la gestión de De la Madrid “se vendieron particularmente aquellas empresas que no se consideraban estratégicas” o prioritarias, entre las que se encontraban varias de enseres electrodomésticos, metalmecánicas, químicas y petroquímicas, madera, de papel y envases de cartón, refrescos y aguas minerales, turísticas y hoteles, alimentación e ingenios, entre otras. En su mayoría fueron provistas “a grupos económicos controlados por capital nacional, aunque en ocasiones asociados con empresas extranjeras”. Entre las firmas beneficiadas destacan: Vitro, Renault, Grupo México, Grupo Idesa, Benavides, Grupo Durango, Grupo Saba, Cementos Anáhuac, Inverlat, Embotelladora Metropolitana, Grupo Escorpión, Sabre y Visa. Con este mecanismo de desincorporación, para Pérez (2013: 123), la siguiente administración heredaría una “experiencia invaluable” para privatizar grandes y complejas entidades paraestatales, previo saneamiento financiero de las mismas antes de venderlas.

Desde el comienzo de su administración, según queda de manifiesto, De la Madrid ofreció al sector privado nacional, pero también al extranjero, varias pruebas de su compromiso por arreglar y recomponer sus

<sup>75</sup> Se organizan de manera análoga a los organismos descentralizados o empresas de participación estatal mayoritaria, con el propósito de auxiliar al ejecutivo mediante la realización de actividades prioritarias (Pérez, 2013: 137).

<sup>76</sup> Con la misma se clasifican los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal mayoritaria como estratégicos, prioritarios y no prioritarios; se definen aquellas que dejaron de cumplir su propósito y dejan de ser consideradas empresas paraestatales aquellas en las que el gobierno tiene una participación menor al 50% del capital social.

vínculos. Brindó una compensación generosa a los banqueros expropiados y les devolvió sus activos no bancarios (empresas comerciales industriales, casas de bolsa y otras empresas financieras); permitió a los inversionistas privados comprar hasta el 34% del sector bancario nacionalizado; promovió un programa de rescate para empresas privadas altamente endeudadas; favoreció la expansión del sector financiero no bancario; adoptó las reformas orientadas al mercado, especialmente con la privatización de empresas estatales (Heredia, 1992: 19); y aprobó, por medio de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, la participación del 50% y más de capital extranjero, excepto en las actividades con prohibición constitucional, como el petróleo y la electricidad (Salas-Porras, 2017: 101).

En este marco, se afirma que los principales beneficiarios del plan de rescate fueron las empresas más grandes del país, debido a que tenían las mayores deudas externas (provocadas al adquirir crédito barato durante la década de los setenta). Mientras que la expansión de los mercados financieros privados (no bancarios), necesaria para que se extendiera el crédito a nivel nacional y se frenara la fuga de capitales, estimuló el surgimiento de una “nueva élite financiera”; la cual se convertiría en “el grupo económico más poderoso del país y el aliado más importante del gobierno dentro de la comunidad empresarial”. Este sector conquistó “ganancias financieras a corto plazo extremadamente atractivas en un contexto en el que la inversión productiva parecía excesivamente arriesgada” (Heredia, 1992: 20).

Su importancia radica en el hecho que los dividendos futuros en el apogeo de la bolsa de valores permitieron que un pequeño grupo de empresarios, cuyo poder era insignificante en los setentas, comprara un gran número de empresas privadas y muchas de las empresas públicas privatizadas<sup>77</sup>. Dicha élite financiera se convirtió para el gobierno, particularmente en el siguiente sexenio, en un “aliado fresco, leal y extremadamente poderoso”, que, al mismo tiempo, superó o bloqueó a la oposición política organizada desde importantes segmentos del sector privado (Heredia, 1992: 21). En palabras de Tirado y Luna (1992:

<sup>77</sup> Heredia (1992), al igual que Marichal (2003), sugiere que Slim Helú, como corredor de bolsa independiente en la década de 1970, fue uno de los empresarios que lograron sumarse a la naciente élite financiera estimulada por las políticas económicas del gobierno de De la Madrid.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

21), “el triunfo definitivo de sistema financiero especializado (sobre los de banca múltiple o universal, estatal o privada), permitió a la fracción financiera recuperar, sobre nuevas bases, una posición privilegiada en el conjunto de la economía nacional mediante la actividad bursátil”.

Lo anterior, en suma con “la salida exportadora”, habría contribuido “significativamente al fortalecimiento de una élite empresarial que integró sobre todo a la facción tecnocrática” (Tirado y Luna, 1992: 21). Y gracias a la emergencia de este poderoso grupo económico, De la Madrid retomó y heredó la práctica de sesiones frecuentes entre los propietarios de empresas y los titulares de los ministerios clave del gobierno federal, a través de la estructura organizativa del CMHN (Heredia, 1992: 21). Más que ningún otro presidente, De la Madrid se reunió 11 veces con los miembros del CMHN para sanar, poco a poco, la relación entre gobierno y grandes empresarios nacionales y permitir una mejor estabilidad social. A cambio de su apoyo, el CMHN se beneficiaría con la privatización de las instituciones financieras y las aerolíneas, así como la apertura de la economía a la inversión privada (Cokelet, 2013: 19).

Entretanto, después de casi seis años “de esfuerzos decididos por restablecer plenamente una relación de trabajo con el sector privado” (Heredia, 1992: 13) y luego de una serie de consultas entre el gobierno y los líderes obreros y empresariales, bajo un “estilo autoritario y corporativista tradicional del régimen” para “legitimar decisiones ya tomadas”; De la Madrid negoció el último paquete de estabilización de su gobierno e instauró el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) como una medida para combatir la inflación<sup>78</sup> (Lindau, 1993: 131). Este acuerdo tripartito, que se entiende como el primer indicador visible del éxito de De la Madrid por enmendar las relaciones con la élite económica, tendría la intención de “adoptar medidas de ajuste fiscal ortodoxas (reducción del déficit presupuestario y regulación de los precios del sector público), controles de ingresos y precios concertados y liberalización comercial acelerada” (Heredia, 1992: 22-23).

Para E. Cárdenas (2015b: 265), el PSE fue un esquema de “concertación entre los sectores productivos y el gobierno”, posible gracias a

<sup>78</sup> Por medio del compromiso de no subir los precios, no exigir demandas excesivas en salarios y no elevar las ganancias (Gollás, 2003: 245).

la “composición oligopólica de muchos mercados, y por la esencia corporativista del sistema político”. Con su concreción, el gobierno lo-graba, después de la nacionalización de la banca, convocar por prime-ra vez al sector empresarial para “colaborar en un programa dirigido a la sociedad en su conjunto”. Por lo mismo, el PSE sentaría las bases para frecuentes esquemas de concertación entre los sectores público y privado durante los próximos dos sexenios.

Sin embargo, a pesar de que casi todas las políticas del gobierno de De la Madrid confirmaron su estrecha orientación hacia el sector pri-vado (Story, 1990: 261) y que las mismas se encaminaron al “ajuste” y el “realismo”; la actitud de los propietarios de los grupos económicos más importantes seguía “impregnada de una profunda desconfianza” y resentimiento (Heredia, 1992: 15) y, si bien se mostraban menos con-flictivos, su “beligerancia antigubernamental” no habría cesado del todo (Valdés, 1997: 204-205), pues los intentos de reconstruir la legendaria alianza entre élites no implicaba “un regreso al *status quo* anterior a 1970” (Heredia, 1992: 23). Por lo mismo, la intromisión política de la élite económica se emprendió a través de tres tipos de recursos:

- a. La presión económica y la negociación directa y secreta (o por lo menos discreta);
- b. La ofensiva ideológica contra iniciativas reformistas, contra la intervención del Estado en la economía y en defensa de la pro-piedad privada y de una política de privatización de las empre-sas públicas, y
- c. La interpelación a otros sectores sociales, fundamentalmente clases medias urbanas, a través de los instrumentos de difusión dentro de las empresas y de los medios masivos de comunica-ción, con el fin de que se adhirieran a sus planteamientos y se aumentaran las bases de oposición empresarial a políticas y es-structuras gubernamentales (Valdés, 1997: 193).

Igualmente, para el mismo Valdés (1997: 194), la élite económica se respaldó en la activa participación de sus organizaciones privadas. Como asociaciones de incorporación voluntaria con fines de representación

### III. Fases históricas del proceso de construcción

corporativa, las cámaras empresariales<sup>79</sup> impulsaron la “defensa de sus intereses particulares o generales frente a otros sectores de la sociedad”, utilizaron “un lenguaje opositor hacia algunos de los rasgos históricos del sistema político”, apelaron “a la movilización de grupos sociales favorables a sus puntos de vista (especialmente las clases medias)”, modularon “estrategias de acción destinadas a reducir el peso del Estado en el control de la economía, en aras de un espacio más amplio para el funcionamiento del mercado” y, en substancia, reclamaron un “Estado mínimo” o subsidiario, “que llevara a cabo las actividades económicas que no pudieran ser desempeñadas por el sector privado, y que se retirara de ellas una vez que la empresa privada pudiera sustituirlo” (Valdés, 1997: 214).

En el orden político, visible en el sentido que la competencia electoral<sup>80</sup> era la “única vía para dar cauce pacífico a demandas y exigencias de los actores sociales que ya no se podían satisfacer por los antiguos métodos” (Meyer, 2002b: 938); a partir de la segunda mitad del sexenio de De la Madrid confluyen dos importantes procesos que, con el paso del tiempo, serían antecedentes centrales en los cambios democráticos en el país: i) la fractura al interior del partido gobernante, con el éxodo de prominentes figuras políticas vinculadas al denominado “nacionalismo revolucionario” y abiertamente opuestas a los dogmas neoliberales; y ii) el crecimiento electoral y regional del principal partido de oposición, el PAN, gracias al impulso logístico y económico de una relevante facción empresarial y la alianza de la habitualmente contestataria Coparmex. Ambos sucesos incidirían, de manera categórica, en el desarrollo de la sucesión presidencial y en el controvertido resultado de los comicios de julio de 1988.

En el primer aspecto, Cuauhtémoc Lázaro Cárdenas Solórzano, hijo del expresidente Lázaro Cárdenas (uno de los íconos políticos y sociales más representativos del Estado emergente de la Revolución Mexicana), en compañía de una amplia base de “políticos nacionalistas” o del

<sup>79</sup> Para Heredia (1992: 10), desde la década de los setenta del siglo XX las organizaciones del empresariado nacional “crearon o fortalecieron sus departamentos administrativos responsables de la producción y difusión ideológica y la investigación sobre cultura y sociedad”.

<sup>80</sup> En 1986 De la Madrid introdujo su propia ley electoral, la cual permitió aumentar “la presencia de la oposición en la Cámara de Diputados”. Era, más bien, “un incremento asignado por el gobierno, más que ganado por la oposición con permiso del gobierno” (Camp, 2018: 237)

ala centro-izquierda (Lindau, 1992: 70); fundó a finales de 1986 la denominada Corriente Democrática (CD) al interior del PRI, la cual exponía “la necesidad de retomar los principios desarrollistas del nacionalismo revolucionario frente al nuevo liberalismo en ascenso” (Mariña, 2018: 58) y reclamaba democratizar la elección interna para la selección de su aspirante presidencial. En otras palabras, para Camp (2018: 238), la creación de la CD obedecía al desacuerdo de ciertos líderes políticos con “la dirección económica del gobierno de De la Madrid y con la timidez de sus reformas” para transformar la estructura del partido.

Sin embargo, ante al “monolitismo oficial” y la “constante insinuación de la iniciativa privada” para que el candidato del PRI fuese el secretario de Programación y Presupuesto, dado que sólo él garantizaba “la continuidad de la política económica” (Rodríguez, 2013: 55); la CD, cuyos miembros previamente habían sido “despojados de muchos de sus derechos” políticos (Lindau, 1992: 70), decidió renunciar al partido en las proximidades de la elección de 1988 y, “en alianza con distintas expresiones de la izquierda del país”, organizó la candidatura presidencial del propio Cárdenas Solórzano “mediante el Frente Democrático Nacional (FDN)” (Mariña, 2018: 58). “Como el FDN se integró a la contienda demasiado tarde para que sus credenciales se reconocieran legalmente, varios de los partidos pequeños escindidos del PRI lo nominaron, y así el FDN tuvo un lugar en las boletas electorales” (Camp, 2018: 238).

La prohibición constitucional de la reelección presidencial había sido crucial para mantener la estabilidad política del régimen, al asegurar una traslación periódica o sexenal de gobiernos que adaptarían sus distintivos o rasgos propios a las versátiles condiciones políticas y económicas del país (Heredia, 1992: 17). Empero, en la contigüidad del cambio de jefatura, el presidente de la República tenía una influencia máxima en la designación de su sustituto, quien particularmente provenía de su grupo político íntimo inserto en el gabinete. En dichas circunstancias, De la Madrid ya había logrado desplazar “de todos los puestos de decisión” a la vieja guardia de la élite política y con el control del proceso de sucesión presidencial se guiaba por elegir a un sucedáneo con un perfil profesional homólogo al suyo (Hernández, 2014: 357).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

No obstante, si bien desde la época de Elías Calles el sistema político, el partido oficial y el mandatario en turno habían logrado articular un mecanismo eficiente y tenue para la rotación en la Presidencia, con algunas controversias salvables; la aparición de la CD era altamente eximia e inédita, porque mostraba la primera fractura ideológica de gran alcance, que situaba a dos grupos dentro del mismo partido de la Revolución en pugna por la conducción del Estado. Constituía, en términos llanos, el choque entre dos facciones de una misma élite política o, si se precisa en palabras de Pareto, las reacciones inherentes ante la circulación de élites. Como ejemplo cercano, los casos de Ezequiel Padilla Peñaloza en 1946 y Miguel Henríquez Guzmán en 1952, aun con el cisma político que lograron provocar, no tenían el carácter disruptivo estructural que representaba ahora la candidatura opositora del hijo del general Cárdenas, quien concitaba la simpatía de amplios sectores sociales marginados con la política económica de De la Madrid.

En un contexto en el que ya no era “posible que el presidencialismo desempeñara el papel unificador que otrora le había correspondido” (Valdés, 1997: 219); con el posterior desprendimiento de un “sector tradicional del PRI” se formó una coalición electoral con varias organizaciones de izquierda (aglutinadas en el anteriormente mencionado FDN81), lo que le permitía a la ciudadanía contar con “una real alternativa al PAN” y “que el sistema de partidos se ampliara y se hiciera más competitivo” (Hernández, 2015: 271).

En el segundo, el continuo crecimiento político del principal partido de la derecha mexicana, particularmente en estados del norte del país como Baja California y Chihuahua (Lindau, 1993: 65), facilitó la candidatura presidencial de un carismático empresario sinaloense converso a la política y ex presidente de la Coparmex y el CCE, Manuel de Jesús Clouthier del Rincón, quien promovía la “defensa de los pequeños y medianos empresarios frente a los estragos de la

<sup>81</sup> Compuesto por el PARM, el PPS y los partidos del Frente Cardenista de Reconstrucción Nacional (PFCRN) (antes Socialista de los Trabajadores) y Mexicano Socialista (PMS). Se sumaron, también, los partidos sin registro, pero con presencia política: Social Demócrata, Nacional del Pueblo, Verde Mexicano y Social Revolucionario; así como la Unidad Democrática de las Fuerzas Progresistas, el Consejo Nacional Obrero Campesino y la Alianza Ecológica (Rivera, 2011: 157).

crisis y de las políticas que favorecían a los grandes empresarios” (Mariña, 2018: 58). La apuesta por Clouthier se enmarcaba en un “nuevo fenómeno de politización” de una parte del empresariado, auspiciado a raíz de la nacionalización de la banca, que consideró “una alternativa real” “la posibilidad de participar a través del PAN” (Tirado y Luna, 1992: 23).

En ese sentido, con De la Madrid concluía la etapa de la posrevolución mexicana, caracterizada “en lo político por la enorme fuerza de la Presidencia, por el dominio indiscutible del PRI en todos los niveles de elección popular, por una economía basada en el mercado interno”, cerrada a la competencia internacional y “por el nacionalismo como guía de la política exterior” (Meyer, 2002b: 938). Iniciaba, en cambio, otra donde “la importancia del quehacer del Estado y del por qué debía ser un agente económico activo” había fenecido y se despejaba “el camino para que las estrategias económicas de tipo neoliberal se aplicaran internamente y se modificara el perfil del Estado mexicano” (Huerta, 2005: 144).

Al redefinirse cualitativamente la naturaleza del Estado, como detalla Huerta (2005: 146-148), se observaría, con el paso de los siguientes años: “una nueva relación entre los sectores público y privado, promoviendo la especialización estatal en funciones y tareas para una intervención pública correcta”; reducción del “tamaño de la estructura de gestión pública y hacer de la misma un modelo de eficiencia y eficacia, recurriendo tanto a la *exoprivatización* como a la *endoprivatización*”; prioridad de “la racionalidad económica y la eficiencia en cuanto a gastos e ingresos públicos” y “cancelación de programas sociales de educación y salud, con el redimensionamiento de la administración pública y con la eliminación de subsidios al campo y al sector productivo”.

Y aun con la enorme contradicción de no terminar con “los vestigios del pacto posrevolucionario” (Valdés, 1997: 213) y con una política sobre inversiones extranjeras más flexible en sectores prioritarios tales como el de automóviles, acero y otros bienes de capital (Story, 1990: 82-83); al final del sexenio de De la Madrid la deuda pública externa representaba el 45.3% del PIB, prácticamente igual que cuando tomó posesión en 1982. Es decir, la gravedad de la deuda seguía siendo

### III. Fases históricas del proceso de construcción

la misma a pesar de que se habían transferido colosales cantidades de recursos al exterior durante todo el sexenio, la economía no se recuperó, “el sector privado tampoco retornó los capitales que habían salido previamente a la crisis de 1982” y la reducción de la pobreza se detuvo (E. Cárdenas, 2015b: 264).

Para Meyer (2002b: 936), asimismo, la concentración empresarial siguió creciendo, “pues la desaparición de micro, pequeñas y medianas empresas fue uno de los primeros resultados de la destrucción de las barreras proteccionistas tradicionales”. Con todo, para la tecnocracia gubernamental, el gobierno de De la Madrid había logrado sentar “las bases para que los programas de la siguiente administración se pusieran plenamente en marcha desde el principio” (Gollás, 2003: 247). Sería recordado, entonces, como quien estableció “los elementos para practicar cambios profundos y encaminar el trance entre el Estado benefactor y la propuesta neoliberal, con una carga fundamentalmente centrada en la incorporación a los grandes mercados mundiales y su interacción vía la globalización de la economía” (Alejandre, 2014: 328).

#### *Carlos Salinas de Gortari: en el umbral de la élite económica mexicana del siglo XXI*

La conversión de la Presidencia de De la Madrid a la de Carlos Salinas de Gortari, el aspirante del PRI victorioso en las elecciones de 1988, estuvo impregnada de incertidumbre y polarización política y social, en una coyuntura donde la legitimidad del gobierno y el partido oficial se encontraban a la baja entre los mexicanos (Camp, 2018: 239). Con 50.71% de los votos a favor de Salinas frente al 30.59%<sup>82</sup> obtenido por Cuauhtémoc Cárdenas del FDN y el 16.79% de Manuel Clouthier del PAN (Lindau, 1993: 71-72); la oposición reclamó airadamente la ejecución de un fraude electoral organizado por el gobierno de De la Madrid. Entre las principales denuncias resaltaba la falla en el sistema de cómputo administrado por la Secretaría de Gobernación (Segob), la cual

<sup>82</sup> Hasta ese momento era la cifra más alta alcanzada por un candidato presidencial de oposición desde la Revolución (Camp, 2018: 239).

supuestamente habría alterado el conteo de sufragios para beneficiar al candidato oficial.

Luego de una serie de manifestaciones de protesta social en el Distrito Federal; el 10 de septiembre, finalmente, con 263 votos a favor (de legisladores del PRI) o el 52.6%, 85 en contra (de panistas rebeldes a la línea general del partido) y 152 ausencias (en su mayoría del FDN); la Cámara de Diputados validó el triunfo de Salinas De Gortari y permitió que el Colegio Electoral lo declarara presidente constitucional electo (Anaya, 2009: 116-117). Pese a la victoria del régimen, para algunos investigadores, estos comicios habían erosionado “de manera profunda al sistema de partido hegemónico y, a la vez, supusieron el inicio de un proceso de reformas que democratizarían el sistema electoral entre 1990 y 1996”. Es decir, luego de esta coyuntura, los partidos de oposición se fortalecerían y tendrían mayor capacidad de negociar cambios significativos en las reglas electorales (Méndez de Hoyos, 2003: 114, 118).

En este marco, el reconocimiento a Salinas sobresaldría por el apoyo de dos factores nacionales de poder externos al PRI y al gobierno. En principio, con la anuencia del PAN, cuyos dirigentes habrían acordado admitir su Presidencia bajo el argumento que debía “legitimarse en el ejercicio de gobierno” y atender tres condiciones básicas: impulsar cambios a las leyes electorales, darle viabilidad económica al país (con mayor apertura del mercado y liberalización del campo) e iniciar un esquema de privatización de la banca (Anaya, 2009: 101-102).

De acuerdo con Heredia (1992: 25), lo anterior significaba que el PAN, que durante un largo periodo de tiempo había ganado una fuerte presencia entre las clases medias urbanas en varias regiones del país, “debido a los costos en los que incurrieron como resultado de la reestructuración económica”, demostraba ser “un jugador leal y un contendiente relativamente no amenazante” en lo que seguía siendo un “sistema político esencialmente de un solo premio”. Esto tendría, por su parte, ganancias para este partido que, al acreditar a Salinas, sentaba un precedente decisivo en su avance político.

A partir de este momento, la inclusión del PAN en la arena electoral se realizaría a través de negociaciones entre sus líderes y funcionarios gubernamentales de alto nivel. Se trataría, en consecuencia, de “un

### III. Fases históricas del proceso de construcción

acuerdo virtual de reparto del mercado”, que, sin embargo, excluía a la Presidencia y aseguraba una mayoría para el PRI en el Congreso (Heredia, 1992: 25). Al mismo tiempo, esto enunciaba que Salinas, cuya campaña fue planeada desde el Instituto de Estudios Políticos, Económicos y Sociales (IEPES)<sup>83</sup>, había demostrado ser capaz de “incorporar y subordinar al PAN al sistema electoral” (Heredia, 1992: 26) y que la *derechización* futura de su gobierno viabilizaba usurpar “la posición ideológica” de ese partido, dificultando, en cierto sentido, su crecimiento (Lindau, 1993: 72).

Efectivamente, como lo subraya Camp (2018: 266), “Salinas le quitó parte del protagonismo a temas tradicionalmente panistas, como estatismo, corrupción laboral y obsolescencia de las relaciones entre Iglesia y Estado”, por lo que el PAN debió concentrar “sus principales críticas en la modernización política, sobre todo en una genuina reforma electoral, tema muy popular entre el electorado”.

El segundo, con la necesaria o forzada unidad del sector privado, mismo que se había separado entre el apoyo a los candidatos del PRI y el PAN, pero que ante la emergencia del movimiento político liderado por Cárdenas Solórzano (Valdés, 1997: 219) requería promover, en conjunto, que sólo con el gobierno de Salinas se podría mantener la continuidad en la política económica, se volvían inalterables las reformas neoliberales efectuadas hasta ese momento, se conservaban los vínculos privilegiados con el poder ejecutivo y, lo más sustancial, les permitía seguir participando “activamente en la negociación y elaboración de las políticas públicas más importantes” (Tirado y Luna, 1992: 30).

Dicho de otra manera, si bien desde 1987 una significativa fracción de empresarios había coincidido con la idea de una posible alternativa bipartidista PRI-PAN, la naciente fuerza política de raíz neocardenista, que pudiese deslizarse a una eventual “insurgencia popular”, obligaba a la iniciativa privada a limar “los resquicios de intransigencia empresarial para enfrentar juntos al ‘intruso’ y a la amenaza de ingobernabilidad que”, en su óptica, conllevaba no respaldar a Salinas (Tirado y Luna, 1992: 27). En síntesis, el sector privado se convenció firmemente que debía “restaurar su apoyo al PRI” (Heredia, 1992: 23). Lo anterior,

<sup>83</sup> Un *think tank* afiliado al PRI (Salas-Porras, 2017: 46).

además, gracias a que desde la pasarela interna de candidatos del PRI, el CMHN había expresado tácitamente su preferencia por Salinas (Cokelet, 2013: 20).

Economista por la UNAM, Salinas De Gortari no sólo ofrecía continuidad a la estrategia de política económica de De la Madrid, sino que dada su prestigiosa instrucción académica y técnica, más la simpatía que suscitaba en los círculos políticos y empresariales de Estados Unidos y la comunidad financiera internacional; constituía una especie de salvaguarda para profundizar el programa neoliberal. Y, en efecto, entre 1988 y 1994, el presidente originario del Distrito Federal, pero con fuertes raíces familiares en el estado de Nuevo León; sería ampliamente competente para llevar “a cabo reformas legislativas y administrativas que transformaron la fisonomía económica del aparato gubernamental”, así como orientar “velozmente el rumbo para sentar las bases de una reforma de mercado”; apuntalado “en el exacerbado poder presidencial característico del sistema político” y bajo el uso de “toda la reserva de subordinación política del partido hegemónico” (Valdés, 1997: 21).

Para Camp (2018: 19), Salinas es el primero en propugnar por “la liberalización económica, que definía como un mayor control del sector privado sobre la economía, más inversión extranjera e internacionalización de la economía mexicana mediante la expansión del comercio y de las relaciones comerciales formales con Estados Unidos y Canadá”. Y es precisamente a partir de su gobierno, según el mismo autor, que comienzan a modificarse “muchas relaciones tradicionales entre el gobierno y el sector privado, incrementando la influencia de éste en un intento por revertir la crisis económica de México y estimular el crecimiento económico” (Camp, 2018: 19).

Salinas De Gortari, como lo expresa Rousseau (2001: 278-279), advirtió, desde el discurso de investidura, que “su gestión estará guiada por una Reforma de la Revolución”; es decir, una reforma del Estado concebida para “*desgastar las viejas estructuras cada día más aherumbradas y los conceptos que subyacen tras ellas*”, así como provocar un verdadero cambio de mentalidades. El Estado, bajo esta lógica, se convierte en la matriz de la política moderna y redefinirlo obliga a discutir nuevamente la cuestión de la construcción nacional.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

En sincronía con lo anterior, a Salinas, como lo describe Valdés (1997: 204), “le tocó establecer los principios de un reordenamiento de la sociedad nacional” y “su política estuvo marcada por un reformismo institucional dirigido a hacer viable e irreversible este nuevo orden económico-político”. Mientras que con la reforma económica cristalizaba la predisposición respecto que el sector privado mexicano, uno de los agentes constitutivos del nuevo orden, fuese el “eje fundamental de la dinámica económica, en la que el Estado no debe intervenir más que para preservar la estabilidad requerida por el proceso económico” y defender “la soberanía nacional” (Valdés, 1997: 204).

Salinas representaba un caso excepcional. Desde su nombramiento como titular de la SPP en la administración de De la Madrid se había afianzado como miembro de una segunda generación de la élite política mexicana, aun cuando, al igual que su antecesor, no contaba con experiencia electoral previa ni una identificación puntual con el PRI (Lindau, 1993: 141). Su padre, Raúl Salinas Lozano, había sido secretario de Industria y Comercio en la administración de López Mateos y su leyenda sobresalía en los círculos burocráticos del país, al ser el primer graduado de economía en la UNAM y el primer economista formado en el extranjero<sup>84</sup> en ocupar un puesto de primer nivel para la creación de políticas públicas en el gobierno federal (Babb, 2003: 117).

Por lo mismo, Carlos Salinas se reconocía como un hombre habituado al poder. Primer y único presidente de México egresado de la Facultad de Economía de la UNAM (Camp, 2012: 152), con maestría y doctorado en Economía Política y Gobierno por la Universidad de Harvard; Salinas emulaba y superaba a su padre Raúl y a su precursor Miguel De la Madrid. Esta circunstancia le ofrecía un carácter más sólido como fiel representante de la “segunda ola” de la tecnocracia en el poder o, más propiamente, lo que Domínguez calificaría como prototipo de technopol. En tanto, según lo sugiere Camp (2006: 202-203), Harvard se convertía en la universidad estadounidense más importante en la educación e influencia de “las elites del poder en

<sup>84</sup> Con maestrías en Economía por Harvard y Administración Pública por American University (Lindau, 1993: 50).

México” y la única que había “atraído a figuras prominentes de los círculos político, empresarial e intelectual”, de donde egresarían “dos generaciones de líderes mexicanos” y varios de los mentores de las nuevas progenies.

El gabinete económico del gobierno de Salinas no podía desasociarse del perfil profesional, académico y técnico del presidente, cuya conjunción le permitieran construir su propio “campo de poder” (Salas-Porras, 2017: 45) en momentos de creciente fuerza de la oposición, un mandato que iniciaba en la sospecha de la ilegalidad e ilegitimidad (Hernández, 1998: 199) y con un menor margen de decisión de la que gozaron anteriores jefes del Ejecutivo. Acudía, por tanto, a economistas que también habían recibido su formación en universidades estadounidenses de prestigio<sup>85</sup> y cuyo lenguaje congeniaba con la ortodoxia neoliberal (Harvey, 2007: 107). Pedro Carlos Aspe Armella en la SHCP, Ernesto Zedillo Ponce de León en la SPP, Jaime Serra Puche en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) y Miguel Mancera Aguayo en el Banxico; instruidos en el MIT y la Universidad de Yale, se erigirían como las figuras sobresalientes, pero no únicas, en el conglomerado tecnocrático de la administración de Salinas.

Aspe, por ejemplo, sería catalogado por Domínguez (1997: 3) como una de las insignias de los *technopols* en América Latina, pues había logrado hacer que las estrategias económicas, entendiendo la política interna del país, fuesen aceptadas por el público en general. Procedente de una “familia distinguida de clase alta”<sup>86</sup>, graduado del ITAM, con doctorado en Economía por el MIT y discípulo de Rudi Dornbusch; Aspe, quien fue referido como “un nacionalista cosmopolita”, sería valorado como el “arquitecto del neoliberalismo económico en México” y considerado “un mentor imán para la generación

<sup>85</sup> Para Babb (2003: 255), “bajo el régimen de Salinas, todos los estratos superiores y medios de todos los ministerios encargados de la elaboración de políticas económicas estuvieron bajo el dominio de los economistas formados en Estados Unidos”. En adición, según lo destaca Camp (2012: 301-302), el nivel de políticos con títulos universitarios durante el gobierno de Salinas no se conocía desde el periodo de Porfirio Díaz, quien entre 1901 y 1905 contaba con el 91% de sus funcionarios con los niveles más altos de educación escolar. El mismo autor afirma que la década violenta de 1910 “eliminó la abrumadora presencia de los políticos universitarios y profesionales” (o políticos de clase alta), que no se recuperaría sino hasta 80 años después.

<sup>86</sup> Hijo de Pedro Aspe Sais, director de El Palacio de Hierro y miembro destacado del IISE.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

más joven de élites tecnócratas, quienes lideraron el destino económico del país” (Camp, 2008: 164-165, 206, 282).

En este escenario, para muchos inversionistas nacionales y extranjeros, el gobierno de Salinas parecía un sueño hecho realidad: era favorable al capital internacional, aparentemente *democratizante* y estaba rodeado de un equipo de tecnócratas que hablaban inglés y con quienes podían relacionarse (Babb, 2003: 29).

Con la divisa de la modernización de México, el gobierno de Salinas se dirigió principalmente a los aspectos económicos, que comprendieron la profundización de la política de privatizaciones, la apertura comercial, la renegociación de la deuda externa, el saneamiento de las finanzas públicas, la repatriación de capitales, el aumento de la inversión extranjera, la reforma fiscal, la búsqueda de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá y la ampliación de espacios a la inversión privada (como en el campo, con la reforma al artículo 27 constitucional, que permitió que los ejidos fuesen comprados por inversionistas privados, tanto nacionales como extranjeros) (Valdés, 1997: 222-223; Babb, 2003: 241).

Lo anterior sugiere que, en sus primeros cinco años de gestión, Salinas se concentró en los cambios económicos sobre los políticos. Estimuló la participación del sector privado en importantes espacios públicos y “gracias a su ambicioso programa de reformas”, que se prescribió como “una adecuación” de la manera “de intervención económica del Estado mexicano a los tiempos de la globalización económica”, recuperó la confianza empresarial (Valdés, 1997: 222-223).

En síntesis, para Valdés (1997: 227), Salinas sustituyó el sentido del *nacionalismo económico* de la Revolución, que consistía en que “el Estado debía intervenir en la modulación de los mecanismos de la economía para hacer realidad una reforma social que diera satisfacción a los intereses de la mayoría”; por otro denominado de *liberalismo social*, que establece un principio diferente de organización económica y donde el Estado disminuye su intervención para favorecer una economía de mercado en la que la inversión privada desempeñe el papel que otrora le correspondió al mismo.

Y es en esta tesitura, precisamente, donde se conjugan dos procesos taxativos vinculados intrínsecamente en la construcción y

consolidación de la élite económica mexicana de la actualidad: el arranque de la segunda fase del programa de privatización de empresas del Estado y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En el primer aspecto, Salinas dio continuidad a la “política de privatizaciones” más agresiva que ha conocido el país (Valdés, 1997: 237); “en la que se enajenaron corporaciones mucho más grandes y ubicadas en sectores considerados estratégicos”. El programa se centralizó en la SHCP y fue dirigido conjuntamente por el secretario Aspe, Guillermo Ortiz Martínez, subsecretario de Finanzas; y Jacques Rogozinski Schtulman, jefe de la Unidad de Desincorporación, creada en 1990 con el fin de ordenar el proceso de privatización (Salas-Porras, 2017: 93, 97).

Los objetivos de la privatización seguían la misma meta que con el gobierno de De la Madrid, a saber: fortalecer las finanzas públicas; canalizar adecuadamente los escasos recursos del sector público hacia áreas estratégicas y prioritarias; eliminar gastos y subsidios no justificables desde el punto de vista social o económico; promover la productividad de la economía, al transferir parte de la tarea al sector privado; y mejorar la eficiencia del sector público, al disminuir el tamaño de su estructura (Sacristán, 2006: 63).

De las 412 empresas públicas que Salinas heredó al inicio de su gestión, durante su gobierno se privatizaron o desincorporaron 196 (146 empresas de participación estatal mayoritaria, 42 fideicomisos públicos y ocho organismos descentralizados); el equivalente al 47.58% del total. En general, el Estado mexicano se retiraba de 21 ramas de la actividad económica (de las 63 de la época de López Portillo), entre las que sobresalían: minería, construcción, fertilizantes, comercio, transporte, servicios financieros, industria manufacturera y servicios comunales. Mientras que la participación de las empresas públicas en la producción estatal se reducía de 25% en 1983 a 16% en 1992 (Pérez, 2013: 123).

Entre las empresas privatizadas más relevantes, por valor de mercado y número de empleados, destacan: Teléfonos de México (Telmex), Bancomer, Banamex, Mexicana de Aviación, Impulsora de la Cuenca del Papaloapan, Astilleros Unidos de Veracruz, Compañía Minera de Cananea, Compañía Real del Monte y Pachuca, Dina Camiones, Tabamex,

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Sidermex<sup>87</sup>, Aeroméxico (Pérez, 2013: 124) y los canales 7 y 13 del Instituto Mexicano de la Televisión (Imevisión). En este periodo, las empresas propiedad del Estado, antes de ser subastadas, generalmente eran saneadas (Sidermex), renovadas (Imevisión) o reestructuradas (Aeroméxico y Telmex). Para estas últimas, por ejemplo, se renegoció “con los sindicatos las condiciones de los contratos colectivos de trabajo”, con el fin de garantizar a los compradores escenarios atractivos de rentabilidad (Salas-Porras, 2017: 93-94).

Los principales grupos empresariales adquirentes fueron: Carso (Slim), Xabre, Dictum (Alemán, Serrano y Abedrop), Dina Engine, Consorcio G, Ruvesa, Acerero del Norte (Ancira), Villacero (Villarreal), Alfa (Garza Sada), Elektra (Salinas Pliego), General Motors y Bombardier (Salas-Porras, 2017: 109). En tanto, la liberalización del sistema financiero<sup>88</sup> y la privatización del sector bancario se constituyeron como el caso más notable, no sólo por el hecho que el gobierno de Salinas, en consonancia con el de De la Madrid, trataba de enmendar el supuesto “error” o “agravio” de la política nacionalista de López Portillo, sino porque requería modificar el marco regulatorio y reformar los artículos constitucionales 28, que disponía que únicamente el Estado prestaría el servicio público de banca y crédito; y 123, para que los empleados de los bancos dejaran de ser considerados trabajadores al servicio del Estado.

De tal suerte, entre 1991 y 1992 se privatizaron 18 bancos: Banamex, Banca Confía, Banca Cremi, Banca Promex, Banca Serfín, Banco de Cédulas Hipotecarias, Banco de Crédito y Servicio, Banco de Oriente, Banco del Atlántico, Banco del Centro, Banco Internacional, Bancoamer, Banco Mercantil del Norte, Banco Mexicano Somex, Banoro, Banpaís, Multibanco Comermex y Multibanco Mercantil de México. Se subastaron uno a uno, con dos restricciones que para entonces, como lo destaca Sacristán (2006: 57), “parecían muy acertadas: no se venderían a bancos o intereses extranjeros, ni tampoco a sus antiguos

<sup>87</sup> Compuesta por tres empresas siderúrgicas: Altos Hornos, S.A., Fundidora Monterrey, S.A. y Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, S.A. de C.V. Estaban altamente financiadas con créditos en moneda extranjera, pero fueron “seriamente afectadas con las devaluaciones de 1976 y 1982” (Sacristán, 2006: 56).

<sup>88</sup> Entre otras cosas, las tasas de interés y los depósitos bancarios ya no fueron regulados por el gobierno y se eliminaron los requisitos de reserva (Córdova en Babb, 2003: 241).

propietarios”. Como compradores destacaron los nombres de: Roberto Hernández Ramírez, Eugenio Garza Lagüera, Agustín Legorreta C., Adrián Guadalupe Sada González, Raymundo Gómez Flores, Antonio Del Valle Ruiz, Roberto González Barrera, Jorge Lanckenau Rocha, Ángel Isidoro Rodríguez Sáez, Carlos Cabal Peniche, Roberto Alcántara, Alfredo Harp Helú, José Madariaga Lomelín, Carlos Gómez, Manuel Somoza, Eduardo Carrillo, Rodolfo Esquer, Alonso De Garay Gutiérrez, Jorge Rojas Mota-Velasco y los hermanos Margain Berlanga (Salas-Porras, 2017: 113-114).

Para Salas-Porras (2017: 113), “la privatización de los bancos benefició también a inversionistas mexicanos que no tenían experiencia en las actividades bancarias”. O, como lo apunta Valdés (1997: 215), “las ventas se realizaron a grupos relativamente nuevos que se apalancaron en exceso para la compra de los bancos”, con lo que se apoyó la consolidación de antiguos y nuevos banqueros procedentes de las casas de bolsa. Como tal, con Salinas concluía una parte sustancial de la política de privatización que había comenzado su predecesor: ahora, el Estado ya no poseía el 81% de las empresas públicas que legó López Portillo. Lo cual se traducía en que, con excepción de las empresas consideradas estratégicas y exclusivas del Estado, el sector privado, que adquirió cerca del 97% de las compañías privatizadas<sup>89</sup>, tenía “en sus manos la economía nacional” y concentraba, en unos pocos grupos, la posesión de las principales empresas industriales y financieras del país (Valdés, 1997: 238).

Por otra parte, como segundo aspecto, aun cuando México estaba abierto al libre comercio desde 1986 con la incorporación al GATT, el desempeño de la economía del país hasta 1993 mostraba que la estrategia de crecimiento basada en las exportaciones (mediante la apertura de la economía, la depreciación de la moneda y la reducción del papel del Estado al mínimo) había fracasado “gravemente” en términos de crecimiento económico, creación de empleos, contención de la migración hacia Estados Unidos y equilibrio comercial (Ruiz, 2017: 76). Se requería una nueva estrategia que incluyera un factor crucial: la inversión. Y dado que la local estaba estancada, se necesitaba de la

<sup>89</sup> Sólo el 3% correspondió al sector social (Valdés, 1997: 238).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

proveniente del exterior (Ruiz, 2017: 76). Por lo mismo, en diciembre de 1993 se decretó la Ley de Inversión Extranjera (LIE), que se sumaba al Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera publicado desde 1989.

Con el reglamento y la LIE se eliminaban restricciones a las inversiones foráneas (con excepción de los sectores energético y bancario) (Carmagnani, 2015: 39); se abrían áreas diversas como vidrio, cemento, celulosa, hierro y acero al 100% de participación extranjera; se aceptaba la presencia minoritaria externa en las telecomunicaciones; se estimulaba la creación de fideicomisos temporales que permitía que extranjeros invirtieran en áreas anteriormente prohibidas como petroquímicos, pesca, minería, armamento, partes de automóviles y arrendamiento financiero (Lindau, 1993: 145) y se permitía a inversionistas estadounidenses importar todo tipo de insumos de cualquier parte del mundo para producir en México sus exportaciones (Ruiz, 2017: 76).

En este ambiente, en 1993 se firmó el TLCAN con Estados Unidos y Canadá, bajo el argumento que era “la mejor solución para el hasta entonces insoluble problema del sector externo” (Meyer, 2003b: 143) y, paralelamente, como un dique político para que futuros presidentes no estuviesen tentados a retornar a estrategias de crecimiento económico lideradas por el Estado (Ruiz, 2017: 76). Las negociaciones del acuerdo comercial, que habrían iniciado desde mediados de 1990 (Lindau, 1993: 88), fueron realizadas por “una burocracia altamente especializada”, que en México encabezó Serra Puche, mediante una aproximación sistemática con representantes del sector privado (en lo que fue llamado el “cuarto de al lado”) (Meyer, 2003b: 144). Inversamente, aunque el sector de los trabajadores asistió a las negociaciones, su peso verdadero, como apunta Rousseau (2001: 292), “fue marginal”; mientras que los micros y pequeños empresarios nunca tuvieron voz en el asunto.

Y aun cuando en los hechos se perdía “en definitiva la mayor parte de los instrumentos que alguna vez tuvo México para proteger y promover su industria” (Romero, 2003: 204); el TLCAN, que entraría en vigor el primer día de 1994, prometía incrementar sustancialmente el intercambio comercial entre los tres países de Norteamérica; “bajar

las tarifas y eliminar las barreras no arancelarias sobre bienes importados” (Babb, 2003: 254); incentivar la inversión directa y ofrecer a la “economía mexicana los recursos financieros y tecnológicos y los mercados indispensables para la reconversión de su aparato productivo”, así como “permitirle volver a crecer a tasas necesarias para sostener la estabilidad del régimen y evitar que se agravaran los problemas sociales” (Meyer, 2003b: 143).

En un contexto global dominado por la caída del “Muro de Berlín” en Alemania y el desmantelamiento del bloque comunista y de la misma URSS, que se tradujeron como “el fracaso de la economía centralmente planificada” (E. Cárdenas, 2015b: 266); con la firma del TLCAN, “que representaba un viraje histórico de casi 180 grados respecto del nacionalismo económico surgido de la Revolución” (Meyer, 2002b: 899); México completó “el proceso de liberalización del mercado de capitales al establecer mecanismos que protegen los derechos de propiedad de los inversores extranjeros” y otorgó “a las empresas estadounidenses y canadienses el mismo tratamiento que a las empresas nacionales” (Carmagnani, 2015: 39). Asimismo, el país se convertía en el primero, clasificado como no desarrollado, que se integraba a la mayor economía del mundo y le consentía, posteriormente, asociarse a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (Meyer, 2003b: 145).

De acuerdo con Babb (2003: 245), “el poderoso sector más elitista de empresas mexicanas”, que en 1970 se opuso a la decisión de vincular a México a un mercado regional como el del Área Latinoamericana de Libre Comercio (Camp, 2008: 211); ahora, 20 años después, “desempeñó una parte importante en la negociación de los términos de las reformas liberalizadoras de México, en particular –aunque no exclusivamente–, respecto a los términos del TLCAN”. Estas grandes empresas mexicanas, según lo destaca Rodríguez (2013: 57), tuvieron vehículos de cabildeo, como la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), creada en junio de 1990 con el objetivo de participar al lado del Estado en las negociaciones del TLCAN. De acuerdo con Luna y Puga (2006: 14), el CCE se apoyó en la COECE<sup>90</sup>, con financiamiento del CMHN y grandes empresas

<sup>90</sup> Para Rousseau (2001: 358-359), un organismo que se constituyó como “un interesante

### III. Fases históricas del proceso de construcción

transnacionales (Alba, 2006: 138), para obtener consensos empresariales a favor del TLCAN y negociar posiciones favorables frente a las contrapartes norteamericanas.

Sin embargo, como lo sugiere Thacker, los cambios económicos en el país no se originaron a partir de las grandes empresas nacionales, sino que “hubo actores dentro del Estado mexicano que optaron primero por aplicar reformas liberalizadoras y después movilizaron exitosamente a grandes empresas como sus aliados para seguir una trayectoria de reformas de libre mercado” (en Babb, 2003: 245). Es decir, “los reformadores liberalizadores dentro del gobierno no fueron títeres de la burguesía mexicana”; todo lo contrario, “siempre estuvieron a la vanguardia de la revolución neoliberal de México” (Babb, 2003: 245).

En otro sentido, “los intereses populares organizados no desempeñaron un papel importante en la negociación y formulación de las políticas gubernamentales”. En los hechos “se impidió eficazmente que las demandas de las empresas mexicanas de tamaño pequeño y mediano interfirieran con las negociaciones del TLCAN, un acuerdo que iba directamente en contra de los intereses de muchas de esas empresas” (Babb, 2003: 244-245). Mientras que, según lo sostienen Tirado y Luna (1992: 25), “como contraparte del fortalecimiento de la posición del empresariado en la estructura de participación” se registró “un debilitamiento de otros sectores sociales, en particular de los trabajadores”. En suma, el TLCAN transformaría “para siempre la fisonomía de la economía mexicana” (E. Cárdenas, 2015b: 267).

Para Luna y Puga (2006: 11), en tanto, el TLCAN, junto con la posterior crisis financiera de 1994, “contribuyeron a la diferenciación económica y política de los empresarios mexicanos, de sus liderazgos y de sus estructuras de representación de intereses”. Por ejemplo, explican, se advierte el afianzamiento de un “sector de empresarios exportadores, los conflictos internos ocasionados por el descontento de empresarios afectados por las nuevas políticas, la creación de organismos especializados de comercio exterior y la modificación de las organizaciones para enfrentar los retos de una economía abierta”.

---

ejemplo de cooperación entre el sector privado y el gobierno mexicano” y el “principal instrumento para representar de manera unificada los intereses heterogéneos de los empresarios mexicanos durante las negociaciones de los acuerdos comerciales”.

Por otra parte, al margen de la incorporación a un arreglo que potencialmente le concedía a los productores mexicanos acceder a un mercado de más de 360 millones de consumidores, en el mismo ámbito comercial, para Salas-Porras (2017: 40), “se produjeron cambios que evidenciaban un mayor poder por parte de las grandes corporaciones para remover los obstáculos que limitaban y encarecían” sus transacciones: “se abandonó el principio de trato diferencial que predominaba hasta la transformación del GATT en la OMC en 1994”. O sea, con dicha transición, los derechos “que regirían los intercambios comerciales se volvieron más desventajosos” y ambiguos para los países en desarrollo; y “sus obligaciones se tornaron muy precisas y restrictivas”.

En consecuencia, el gobierno de Salinas fue un aliado inmejorable para el “fortalecimiento de las organizaciones empresariales bajo un concepto de corporativismo privatista basado en la apertura de espacios estatales a intereses organizados del empresariado” (Tirado y Luna, 1992: 25). Con ello, se auspiciaba a organizaciones que gozaban de un amplio reconocimiento gubernamental, pero que no estaban sujetas a reglas gubernamentales. Se robustecieron organismos especializados que agrupan a empresas en posiciones clave en la economía nacional como la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa (AMCB<sup>91</sup>), el CEMAI<sup>92</sup> y el CCE. No obstante, como afirman los autores, estas asociaciones del empresariado poco tenían de una estructura plural, toda vez que las decisiones fundamentales se toman por “un reducido número de empresarios que duplican o hasta triplican su representación en tres organizaciones clave del CCE: el CMHN, la AMCB y la AMIS (Tirado y Luna, 1992: 25).

Valdés (1997: 236) coincide al destacar que durante el mandato de Salinas se consolidó una élite económica integrada por una “nueva generación” de banqueros, muchos procedentes de las casas de bolsa, cuyo poder económico se reflejó en la adquisición de bancos privatizados; un grupo de financieros y los dueños de las empresas más dinámicas en el sector externo, como los productores de cemento,

<sup>91</sup> Creada en 1980. En 1993 cambió su nombre por el de Asociación Mexicana de Instituciones Bursátiles (AMIB) y se consolidó como un invitado permanente del CCE.

<sup>92</sup> En 1999 fue sustituido por el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A.C. o Comce; también invitado permanente del CCE.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

acero, vidrio y televisión. En conjunto componen el núcleo principal de la élite empresarial reconstituida por las políticas de privatización y fomento. Esta “élite ocupa los puestos principales de representación en las organizaciones cúpula de cúpulas”: CMHN, AMIS y AMCB, “que suman en total 121 personas que controlan los hilos de la representación y el poder de negociación del sector privado frente al gobierno y frente a otros grupos de la sociedad” (Valdés, 1997: 236).

Rousseau (2001: 322) sugiere que el mayor grado de entendimiento entre el gobierno de Salinas y los representantes de la élite económica mexicana fue posible, entre otras cosas, por una identificación generacional que facilitó la constitución de un primer punto de contacto. Prosigue, “la cerrazón estructural y estratégica”, que había caracterizado las viejas relaciones, pareció “deshacerse ante una homogeneidad (de valores) que es, al mismo tiempo, social y cultural”. De esta forma, los intercambios entre ambos sectores se volvieron cada vez más profundos. Dicha homogeneidad, en tanto, provino del ascenso de “nuevos grupos que pertenecen a la misma generación”.

Sobresale, en este nuevo ambiente, la influencia del CMHN en las “decisiones de política económica”, la cual se fue acentuando en la medida en que el poder de los grandes grupos empresariales se consolidó como parte “de los cambios estructurales que sufrió la economía del país durante el gobierno de Carlos Salinas, particularmente en el proceso de privatización de empresas públicas, la apertura económica” y la LIE. Estos aspectos “fortalecieron el poderío económico privado, limitando la capacidad de acción autónoma del gobierno” (Briz, 2002: 23). Su acción directa se manifestó “en las relaciones de colaboración con el gobierno, en su capacidad de presión en los momentos de crisis política y económica, en su veto a políticas específicas” o “iniciativas gubernamentales que considera lesivas a la libre empresa, en su participación en la selección de precandidatos del partido oficial” y en el apoyo económico para la realización de campañas del PRI (Briz, 2002: 25).

A principios de la década de los noventa, el CMHN prácticamente controlaba al CCE, pues aportaba el 90% de sus ingresos<sup>93</sup> y contaba

<sup>93</sup> Para Cokelet (2013: 17-18), el CMHN invirtió millones de dólares anuales al CCE desde

con cuatro de los siete votos de las asociaciones adherentes: AMIS, ABM, Concamin y el mismo CMHN. Esto reflejaba el dominio del sector financiero sobre el industrial, debido a un mayor número de sus asociaciones representativas al interior del CCE (Luna, 2012: 664). Con una membresía de 37 líderes empresariales, el CMHN sumaba a los nombres previamente expuestos los de: Miguel Alemán Velasco<sup>94</sup>, Ignacio Aranguren Castiello<sup>95</sup>, Gilberto Borja Navarrete, Enrique Robinson-Bours Almada, Abelardo Garciarce Ramírez<sup>96</sup>, Antonio Gutiérrez Prieto, Antonio Madero Bracho, Jorge Martínez Güitrón, José Mendoza Fernández, Fernando Ponce García, Adrián Guadalupe Sada Treviño, Roberto José Julián Servitje Sendra, Carlos Slim Helú, Agustín Santamarina Vázquez y Antonio Del Valle Ruiz (Valdés, 1997: 262).

Las relaciones del CMHN con Salinas se intensificaron tanto en la consulta mutua como en la participación de algunos de sus miembros en la Comisión de Financiamiento del PRI (Madero Bracho y Slim Helú) y en la incorporación, en un grupo variado de asesores presidenciales, de Claudio X. González Laporte, director de Kimberly Clark, exlíder del CCE, Coordinador de la Comisión de Inversiones Extranjeras del IEPES y consultor “de política económica internacional” (Lindau, 1993: 142-143; Rodríguez, 2013: 57; Luna y Puga, 2006: 13). Además, Juan Ignacio Gallardo Thurlow (socio venidero del CMHN) se desempeñó como representante del sector empresarial en las negociaciones del TLCAN (Briz, 2002: 25).

De acuerdo con Cokelet (2013: 20), desde el inicio de su gestión, Salinas reafirmó los vínculos con el CMHN y colaboró con el mismo en una amplia variedad de temas, incluyendo el diseño de reformas constitucionales para facilitar sus negocios. A cambio, el CMHN promovió la imagen de Salinas en el exterior, brindó apoyo financiero al sector privado para las negociaciones del TLCAN y legitimó interna y externamente su Presidencia. En 1989 el CMHN integraba a 70 grupos empresariales en los sectores de la industria, comercio, finanzas y servicios;

---

su creación, con el objetivo de “capacitar al personal y mejorar capacidades técnicas de la organización”.

<sup>94</sup> Hijo del expresidente homónimo.

<sup>95</sup> Hermano del empresario Fernando Aranguren, también integrante del CMHN y asesinado en 1973 por un comando guerrillero.

<sup>96</sup> Hijo de Abelardo García Arce (miembro del CMHN en la década de los setenta).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

los cuales representaban el 22% del PIB nacional, el 60% de las acciones negociadas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y el 73% de las ganancias netas cotizadas en la misma (Cokelet, 2013: 28).

Para Briz (2002: 26, 50), la vinculación de integrantes “del CMHN con el régimen salinista les fue ampliamente retribuida”: muchos de ellos se beneficiaron del proceso de privatización<sup>97</sup>, adquirieron las instituciones bancarias más importantes del país (Eugenio Garza Lagüera, Agustín Legorreta<sup>98</sup>, Adrián Guadalupe Sada, Antonio Del Valle y Roberto Hernández Ramírez<sup>99</sup>) y ganaron la adjudicación de empresas relevantes como Telmex (Carlos Slim) y la Compañía Minera de Cananea (Jorge Larrea). Esta circunstancia se evidenciaría con la admisión de algunos empresarios mexicanos entre los más ricos del mundo. En 1987, en la primer versión de “The World’s Billionaires List” de la revista estadounidense *Forbes*<sup>100</sup>, que reconoce a “una élite muy pequeña, dueña de una cantidad desproporcionada de riqueza financiera y productiva en la economía mundial” (Solimano, 2015: 54); sólo la familia Garza Sada (particularmente dedicada al acero y la producción de cerveza) estaba incluida entre 140 billonarios (es decir, aquellos con más de mil millones de dólares) del planeta.

En 1991 Carlos Slim Helú ingresó por primera vez a la lista de *Forbes*, con un peculio supuestamente valuado en US \$1 700 millones de dólares. Para 1993 se contaron 13 nacionales mexicanos, de un total global de 310 billonarios en el mundo; y para 1994 el número ascendía a 24, con un patrimonio acumulado de poco más de US \$44 mil millones

<sup>97</sup> Para algunos críticos, los asociados al CMHN tuvieron acceso privilegiado a la información asimétrica de las privatizaciones, licitaciones públicas y decisiones económicas a nivel nacional (Cokelet, 2013: 29).

<sup>98</sup> En las elecciones de 2000 participó como candidato al Senado de la República. No logró su cometido (Luna y Puga, 2006: 13).

<sup>99</sup> Fue referido como miembro del CMHN hasta 1995.

<sup>100</sup> En 1982 se publicó por primera vez *Forbes* 400, la cual incluía esa cifra de los individuos más adinerados de Estados Unidos. Cinco años más tarde se replicó el ejercicio a las personas que poseyeran una riqueza, al menos, superior a los mil millones de dólares (o un billón de dólares para la escala numérica estadounidense) en todo el mundo. Desde 1987, ininterrumpidamente, *Forbes* ha publicado su lista anual con los individuos más acaudalados del orbe. Si bien su metodología ha sido severamente cuestionada y, en algún sentido, invalidada como un recurso académico; su listado ofrece un acercamiento, referente o perspectiva útil sobre la posible dimensión de las fortunas, especialmente en países como México, donde la información financiera y fiscal de los grandes empresarios es confidencial y/o reservada y el acceso al conocimiento sobre sus ingresos personales es estricta y celosamente obstaculizado.

de dólares, de un conjunto universal de 349 billonarios. En ambos años, México apareció como el cuarto país con más multimillonarios, según *Forbes*, después de Estados Unidos, Alemania y Japón. Para algunos, el hecho de que casi el 7%<sup>101</sup> de las personas más adineradas del mundo en 1994 fuesen de origen mexicano, lo cual se había logrado en poco tiempo, era evidencia suficiente de las ventajas que determinados empresarios obtuvieron del gobierno de Salinas para la adquisición de empresas del Estado privatizadas.

Trascendentalmente, con Salinas, reconocido como un *hacedor* de la moderna élite económica mexicana, quien observa en los grupos económicos y las empresas más poderosas del país el factor de “arrastre del conjunto de la economía” (Valdés, 1997: 252); se lograba transitar de un Estado “rector” a un Estado “promotor del desarrollo”, “que legitima el carácter subsidiario de la acción gubernamental y ratifica de esta manera la centralidad de lo privado (en su sentido más restringido: empresarial), y del mercado en las relaciones entre el Estado y la sociedad” (Tirado y Luna, 1992: 24). Para Alejandro (2014: 315), por su parte, “la legendaria forma estatal mexicana paternalista, patrimonialista y autoritaria” se desplazaba hacia un “Estado pragmático, favorecido por el arribo de la tecnocracia al poder, la expansión de la globalización, la presencia de la ideología y pensamiento de la hegemonía estadounidense, la amplia participación de las élites empresariales y las corporaciones”.

De lo anterior se explicita “que las negociaciones involucradas en la privatización de las empresas estatales fueran de tipo corporativo y no sujetas a las libres fuerzas del mercado” (Tirado y Luna, 1992: 24). Y, en esta colusión diáfana, el empresariado se orienta a debilitar el poder del gobierno, vía la desarticulación del Estado interventor; flexibilizar “los controles gubernamentales” y promover una censura más estricta “del gasto público” y de “las posiciones económicas y políticas de poder de los sindicatos y otras agrupaciones populares” (Tirado y Luna, 1992: 24).

<sup>101</sup> Para tener una mayor claridad de la proporción de esa cifra, conviene mencionar que los ciudadanos de Estados Unidos en la lista *Forbes* de 1994 representaban el 35%, de Alemania el 12% y de Japón el 10%. Posterior a ese año, México no volvió a alcanzar ese porcentaje de multimillonarios en dicho índice.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Para sus panegiristas, el gobierno de Salinas sobresaldría del resto de sus antecesores por una serie de importantes logros en materia económica: acuerdos de libre comercio; introducción plena de México a la economía internacional; reingreso del país a los mercados financieros, de deuda y de capital; recuperación económica sustentada en un mayor dinamismo de la inversión privada nacional y extranjera; fuerte expansión del crédito; monto significativo de reservas internacionales; crecimiento del PIB a tasas superiores al aumento de la población entre 1989 y 1991 (Gutiérrez, 1995: 178-179); repatriación de capitales (E. Cárdenas, 2015b: 266); mayor dinamismo de la BMV (Marichal, 2003: 478); restauración de la confianza de la iniciativa privada; reducción efectiva de la deuda externa pública con los bancos comerciales (Babb, 2003: 255); disminución de la inflación sin desaceleración de la economía (Gollás, 2003: 249); disciplina en la administración de las finanzas públicas (Romero, 2003: 200) e impulso a la expansión de grandes empresas y grupos empresariales (Pérez, 2013: 129).

Conjuntamente, las políticas liberalizadoras fueron “recompensadas con préstamos generosos” al país por parte “de las instituciones financieras internacionales” (como uno por seis mil millones de dólares) y el comportamiento de “deudor modelo” y la determinación entusiasta del gobierno mexicano de aplicar todas las recomendaciones” (Romero, 2003: 201) posibilitaron la renegociación del 83% de la deuda externa en el marco del Plan Brady (Gollás, 2003: 244). México se convertía en el primer país subdesarrollado en ingresar a dicho programa, “ideado por el secretario del Tesoro de Estados Unidos (Nicholas Brady), para lograr una reestructuración de la deuda externa que se esperaba definitiva”. Esto, a la par, servía para que Salinas posicionara favorablemente a México “en los mercados internacionales y en sus futuras negociaciones comerciales” (Marichal, 2003: 475); con el supuesto que el país se “encontraba en el umbral de volver a crecer” (E. Cárdenas, 2015b: 265).

Sus detractores, en cambio, argumentan que la obsesión por la privatización, cuyas condiciones habrían sido impuestas por organismos internacionales, respondía a la necesidad por restaurar la alianza estratégica con el sector privado, toda vez que no representaba una demanda social; y como una estrategia para la obtención de recursos que

servían ante la falta de divisas en el país para hacer frente a sus compromisos con la banca internacional. Se critica que los procesos de privatización adolecían de información, transparencia y fortaleza de las instituciones reguladoras, lo que implicaba la eventual discrecionalidad, favoritismo, abusos o posible corrupción en la designación de los compradores de las empresas del Estado (E. Cárdenas, 2015b: 270).

Rousseau (2001: 323), por ejemplo, alude que “las empresas estratégicas puestas en venta fueron concedidas a hombres allegados a Carlos Salinas y al grupo de la SPP. Eso permitió al gobierno reforzar sus lazos con los grandes grupos del sector privado y mantener un control parcial de los sectores industriales estratégicos”. Además, a Salinas De Gortari se le recrimina la adopción de “políticas financieras arriesgadas e irresponsables tanto para asegurar la campaña como para consolidar los negocios de políticos y empresarios amigos del régimen” (Marichal, 2003: 483).

Por otra parte, se estima que la apertura comercial, “precipitada y unilateral, significó que sectores enteros de la economía fueran desmantelados, porque no pudieron prepararse para la importación masiva de productos que competían con las manufacturas nacionales”. Con ello, desaparecía “una base social de empresarios” que no resistieron y no tuvieron acceso a una acción alternativa (Salas-Porras, 2017: 98-99). Mientras que con el TLCAN se renunció “a las políticas de industrialización a cambio del acceso al mercado norteamericano” y “el espacio para las estrategias de desarrollo tradicionales se redujo considerablemente, debido a que el Estado no podía ya utilizar las compras gubernamentales, ni regular la inversión extranjera, las estrategias de invernadero o las de ingeniería en reversa” para proteger a las industrias nacientes o promover la diversificación hacia áreas económicas más prometedoras y de mayor valor agregado (Salas-Porras, 2017: 99).

En tanto, un denuesto más del salinismo, según los grupos afectados, se había materializado con una reforma de ley que a partir de 1991 permitía e “incentivaba la privatización de las tierras” regidas bajo el sistema del ejido, “abriéndolas a la propiedad extranjera”. Con “la posterior reducción de las barreras a la importación” asestaría otro golpe, toda vez que “las importaciones baratas generadas por las eficientes, pero sumamente subvencionadas empresas agroalimentarias

### III. Fases históricas del proceso de construcción

estadunidenses provocaron una caída de los precios de maíz y de otros productos, hasta el punto que únicamente los agricultores más ricos y eficientes de México pudieron seguir compitiendo” (Harvey, 2007: 109).

Por consiguiente, como lo acentúa Valdés (1997: 240), al final de la administración de Salinas quedaba de manifiesto que “la acción sociopolítica del actor empresarial y las medidas de política que el gobierno ha puesto en práctica para favorecer a sus capas más poderosas” dieron “por resultado una situación en la que el sector privado ocupa, explícita e implícitamente, un lugar de privilegio entre todos los actores sociales, y comparte, junto con la élite gubernamental, el poder de decisión sobre los asuntos nacionales”. Es decir, “ambos grupos parecen construir una alianza” y “un nuevo pacto histórico destinado a superar la secuela del derrumbe del modelo económico de la posguerra” (Valdés, 1997: 240).

Y a pesar de los avances económicos, la gran grieta del gobierno de Salinas seguía en el terreno político-democrático. Aun cuando en 1990 se fundó el Instituto Federal Electoral (IFE), el cual sustituyó a la Comisión Federal Electoral dependiente de la Segob, y en 1993 el Tribunal Federal Electoral (Trife)<sup>102</sup> (Hernández, 2015: 270); Camp (2008: 222) sostiene que el liderazgo tecnócrata “había tomado la decisión consciente que sus estrategias económicas ortodoxas eran una precondition para la democracia”. Apoyado en el argumento de Pamela Starr, el autor estadounidense sugiere que el régimen salinista esperaba que el conjunto de reformas económicas propiciara el crecimiento y atenuara el deseo generalizado del cambio hacia la democracia. Esto significaba, en síntesis, que “la mayoría de los tecnócratas jamás tuvieron la intención de instrumentar el liberalismo político, sino únicamente de utilizar sus nuevas estrategias económicas para atrincherarse en el poder” (Camp, 2008: 222).

Camp (2008: 222) prosigue que “muchos economistas egresados de universidades estadounidenses durante este periodo no manifestaban abiertamente su apoyo al proceso de democratización” y varios

<sup>102</sup> Según algunos observadores, los cambios en las condiciones electorales se debieron a la presión de la oposición y como parte de los compromisos políticos asumidos por Salinas para “abrir y democratizar el sistema político” (Lindau, 1992: 143).

empresarios, identificados con las políticas económicas impulsadas por los tecnócratas, “tampoco lograban ponerse de acuerdo respecto del uso del campo político para” impulsar la agenda económica, y “favorecer un sistema plural y democrático”. Lo anterior se hacía evidente con la posición del sector privado de la *boomtown* de Monterrey, por ejemplo, la cual se asociaba al temor que, si se favorecía un entorno democrático, la izquierda podría llegar al poder.

Ante ello, preferían que “un Estado semiautoritario sentara firmemente las bases para una economía libre” (Melgar citado por Camp, 2008: 222). Lo que equivalía, según Maihold (2007: 182), a aplicar “sus conocimientos en el esquema de *first economics, then democracy* a la realidad mexicana” y lograr “por esta vía la apertura comercial, pero limitando el necesario avance en la democratización de la sociedad”. En otras palabras, ambas élites, la política y la económica<sup>103</sup>, que eran producto histórico de instituciones autoritarias, se beneficiaban, en la práctica, de un modelo no democrático (Camp, 2008: 241). Y si bien Salinas pugnó “por la liberalización política, que definía como mayor participación ciudadana en las elecciones, más competencia electoral e integridad en el proceso de votación”, “en realidad hizo poco para implementar el cambio democrático y prefirió mantener el poder en manos del presidente” (Camp, 2018: 20).

Durante su gobierno, según Hernández (1998: 204), Salinas “utilizó en extremo las atribuciones formales y tradicionales de la Presidencia para aplicar su modelo de modernización”, que si bien contaba con “una clara propuesta económica”, “no fue acompañado de una similar en política”. El autor estima que dicha liberalidad en el uso del poder presidencial (como la sistemática remoción de gobernadores) “significó una ruptura con la tradición y prudencia política que se mantuvo en el pasado” y minó “las funciones de las instituciones” (Hernández, 1998: 204). Y precisamente en un contexto de déficit democrático, 1994, último año del ejercicio en el poder de Salinas, quedó mancillado por

<sup>103</sup> En el mismo tono, Camp (2008: 241) argumenta que, durante el decenio de 1980, “no existe evidencia de que” “los principales empresarios hubieran manifestado tendencias liberales en sus propias organizaciones, las cuales controlaban de manera autoritaria”. Por lo mismo, según el autor estadounidense, “una representación plural en las empresas más importantes era excepcional”.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

la insurgencia armada de un grupo guerrillero en el suroeste de México y la subsecuente serie de actos de violencia con el asesinato de dos eminentes figuras del partido oficial.

El 1° de enero, desde el estado de Chiapas, el autonombrado Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), que debía su nombre al histórico revolucionario mexicano, irrumpió en la escena nacional, luego de la toma armada de siete alcaldías, entre ellas la de San Cristóbal de las Casas; para declarar la guerra al gobierno mexicano y pronunciarse por la reivindicación de los derechos y autonomía de los pueblos indígenas. Influido por las estrategias de las antiguas guerrillas marxistas latinoamericanas y el ideario de la Teología de la Liberación; el discurso del EZLN se centraba en una puntual crítica sobre los “efectos nocivos” del neoliberalismo y exigía, en compensación, expropiaciones, una reforma agraria, derecho a la propiedad colectiva (Escalante, 2015: 187) y un nuevo modelo de nación que incluyese democracia, libertad y justicia.

Esta insurrección era una afrenta directa al régimen de Salinas y evidenciaba, en un alcance global, que la idea de un México moderno, que presumía la sociedad comercial con la primera potencia económica del mundo, no era del todo convincente. A los 13 días, el gobierno mexicano concedió una amnistía a los combatientes zapatistas e inició, con ello, un largo proceso de negociaciones de paz que trascendería a los siguientes sexenios. Dicho acontecimiento, que despertó extensas simpatías en movimientos sociales, campesinos, indígenas y de la izquierda en México y el extranjero, no sólo radicalizaba el ambiente político del país, sino que incidía en el proceso sucesorio por la Presidencia de la República.

Dos meses más tarde, el país volvía a cimbrarse con el homicidio de Luis Donaldo Colosio Murrieta, el candidato presidencial del PRI y heredero natural de la encomienda salinista. Economista egresado del ITESM, con grado de maestría en Desarrollo Regional y Economía Urbana por la Universidad de Pensilvania (Camp, 2012: 154); Colosio había sido nombrado aspirante del partido oficial por medio de una práctica atávica: la decisión unipersonal y directa del jefe del Ejecutivo. Con lo que coloquialmente se definía como *dedazo*, Salinas hacía uso de una atribución o prerrogativa política no escrita, pero implícitamente aceptada, reconocida y tolerada por los adeptos del partido

para elegir a su legatario. Si bien hubo reacciones de inconformidad y desencanto de políticos no favorecidos con la decisión del presidente, la nominación de Colosio, que se formalizó en noviembre de 1993, no había representado amenaza de ruptura como la que experimentó De la Madrid con el FDN.

Contrario a De la Madrid y Salinas, a Colosio sí le antecedía una participación en puestos de elección popular y tenía una identificación directa con el PRI: había sido miembro del Congreso de Sonora, su estado natal; senador de la República, oficial mayor del Comité Ejecutivo Nacional y presidente nacional del partido. Con una trayectoria en la SPP y la titularidad de la Secretaría de Desarrollo Social; Colosio representaba, como lo menciona Camp (2012: 154), “un nuevo híbrido entre los políticos del PRI durante la transición democrática, combinando su formación económica, experiencia técnica y extensos estudios en los Estados Unidos con dos cargos nacionales de elección popular y dos cargos influyentes en el partido a nivel nacional”. Dolorosamente para él, su familia y el país entero; el 23 de marzo de 1994 dos balas cegaron su vida y obstaculizaron súbitamente su posible acceso a la Presidencia de México.

Frente a este escenario, Salinas tuvo que asumir la crisis política por el magnicidio del candidato oficial y elegir al sustituto entre un conjunto limitado de opciones, debido a restricciones constitucionales y políticas que impedían la selección de algunos miembros del gabinete, al ceñirse sólo a aquellos funcionarios o políticos separados del gobierno. Con la asesoría de su grupo cercano de colaboradores, líderes del partido y la cúpula militar; Salinas formalizaría que Ernesto Zedillo, quien se desempeñaba precisamente como coordinador de la campaña de Colosio, fuese el candidato sucesor.

*Ernesto Zedillo Ponce de León: el poder  
económico legitima la autoridad presidencial*

Exsubgerente del Banxico, exsecretario de Programación y Presupuesto (la cual fue absorbida por la SHCP en 1992) y exsecretario de Educación Pública; Ernesto Zedillo no era propiamente un “hombre del

### III. Fases históricas del proceso de construcción

partido”, pero reunía un conjunto de cualidades de la tecnocracia, especialmente la certificación técnica, burocrática y académica; que lo hacían confiable y cualificado para dar continuidad al proyecto *transexenal*.

Con el respaldo discreto de acaudalados empresarios, algunos miembros del CMHN<sup>104</sup> (Rodríguez, 2013: 62), y con toda la fuerza política, logística y operativa del gobierno federal; Zedillo Ponce de León, un economista formado en el IPN con doctorado en Economía por la Universidad de Yale, ganó la contienda de agosto de 1994 sin cuestionamientos y con un amplio margen del 48.69%. Sus dos principales opositores: Diego Fernández de Cevallos Ramos del PAN; un abogado de prosapia panista, hijo de uno de los fundadores de ese partido, ex-diputado federal y señalado continuamente por una inferida cercanía con Salinas; y Cárdenas Solórzano, ahora candidato del Partido de la Revolución Democrática (PRD), el cual surgió en mayo de 1989 como consecuencia política de las expresiones de descontento por el resultado electoral del año anterior<sup>105</sup> (Rivera, 2011: 159); obtuvieron el 25.92% y 16.59% de los votos, respectivamente.

Cabe reconocer que las elecciones presidenciales de 1994, que tuvieron un porcentaje histórico de participación del 78%, “fueron las primeras que contaron con una nueva legislación” y “un nuevo organismo regulador”, el IFE; que además de ser “una entidad autónoma”, estaba “dirigido por un Consejo General”<sup>106</sup>, “en el cual ni el gobierno federal ni el PRI tenían predominio y, por ende, alguna posibilidad de manipular el proceso o los resultados” (Hernández, 1998: 199). Además, se contaba con el mencionado Trife, “un fiscal especial para delitos electorales, nuevo padrón y credencial para votar, ambos con la foto-

<sup>104</sup> Para Rodríguez (2013: 62), el apoyo financiero a la campaña de Zedillo por parte de distinguidos empresarios habría implicado la obligación de que el aspirante presidencial del PRI se sometiese a consultar con ellos su “proyecto de gobierno”. Incluso, de acuerdo con Briz (2002: 32), el CMHN preparó los programas de acción empresarial y “un prontuario de los pronunciamientos que sobre el sector empresarial debía realizar el candidato”.

<sup>105</sup> Según Rivera (2011: 159), las expresiones de descontento de Cuauhtémoc Cárdenas por el resultado de las elecciones de 1988 se transformaron en la propuesta de crear un nuevo partido político. Sin embargo, dicha iniciativa no fue “bien recibida” por algunos adherentes al FDN como el PPS, el PARM y el PFCRN, que se desligaron del partido en ciernes. El único que se sumó a la fundación del PRD fue el PMS, el cual cedería su registro oficial.

<sup>106</sup> Estaba integrado por “consejeros ciudadanos” seleccionados por los partidos, pero independientes de éstos, que representaba “la creciente pluralidad política del país” (Meyer, 2003a: 28).

grafía del titular, tipificación como delitos penales a los apoyos gubernamentales de cualquier tipo a partidos” y “la plena aceptación de observadores electorales nacionales y extranjeros para supervisar la limpieza” de las votaciones (Hernández, 1998: 199).

En este marco, si bien la permanencia del PRI en el poder volvía a ratificarse, la asunción de Zedillo a la Presidencia de México en diciembre de 1994 no estaba exenta de la complejidad. Gozaba de “un enorme capital político” por el resultado electoral mismo que le “facultaba para actuar con un alto grado de legitimidad” y tenía el respaldo indiscutible para desarrollar un “programa político que continuara la modernización” (Hernández, 1998: 198, 200), pero heredaba un país convulso con un problema irresuelto con una guerrilla con aspiraciones de autonomía indígena, que se sumaba a un ambiente de crispación social y política por el asesinato de un candidato presidencial y el atentado mortal en septiembre del mismo año contra el secretario general del PRI, José Francisco Ruiz Massieu; quien se había desempeñado como gobernador de Guerrero y era, cáusticamente, excuñado del presidente Salinas.

El grueso de estos eventos habían generado un ambiente de fuga de capitales; merma grave en las reservas internacionales; volatilidad y/o cancelación de fondos de inversión; incertidumbre en la estabilidad del peso; deterioro macroeconómico; déficit de las transacciones con el exterior y un flujo de IED compuesto en un 80% por capital de corto plazo (E. Cárdenas, 2015b: 272-273). Condicionantes económicas que tendrían, casi por extinguirse el año, un efecto devastador.

Cercano al proyecto salinista<sup>107</sup> y consistente en el “compromiso con el modelo orientado al mercado” (Babb, 2003: 256); Zedillo incorporó a su equipo de gobierno a algunos ex compañeros de gabinete e importantes figuras de la tecnocracia: Serra Puche, uno de los arquitectos del TLCAN, ahora como responsable de la SHCP; Herminio Alonso Blanco Mendoza en la Secofi; Ortiz Martínez en la Secretaría

<sup>107</sup> Su cercanía obedecía propiamente al terreno técnico-administrativo y a la concepción mutua del proyecto económico neoliberal. En el ámbito político, como lo sostiene Hernández (1998: 203), era evidente que Zedillo no había sido un funcionario preferido por Salinas para su relevo. En otras palabras, Zedillo llegaba al poder más por las circunstancias que por el deseo de Salinas, lo que en los hechos futuros se tradujo en un ingrediente de independencia que ningún presidente había tenido al inicio de su mandato.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

de Comunicaciones y Transportes (SCT); Luis Manuel Enrique Téllez Kuenzler como jefe de la Oficina de la Presidencia; José Ángel Gurría Treviño en la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE); y Adrian Lajous Vargas en Pemex. A todos los vinculaba su travesía como economistas con posgrados en célebres universidades de Estados Unidos (Yale, Chicago, Stanford y MIT<sup>108</sup>) e Inglaterra (Leeds y Cambridge). Al respecto, se entiende que Zedillo tejó “la red internacional más densa” (Salas-Porras, 2017: 129); cuyo conjunto de estos funcionarios públicos, con el tiempo, se integraría a la élite económica mexicana.

Aun cuando el ascenso de Zedillo revalidaba la continuidad de la política económica; “la debilidad del sector externo”, la fuga masiva de capitales nacionales e internacionales, motivada por la sobrevaluación del peso, y “las dudas sobre la capacidad de manejo de la economía por parte del nuevo equipo gobernante” (Meyer, 2003b: 146) provocaron que, a los pocos días de llegar a la Presidencia, estallara una nueva crisis económica de gran alcance. Los efectos políticos y financieros del año que concluía irremediamente tenían un alto costo en las condiciones económicas del país. Para Valdés (1997: 250), en coincidencia con algunos analistas más, la severa crisis económica de finales de 1994 ponía de manifiesto que las reformas liberales del gobierno de Salinas habían descansado “en el fondo, en un modelo político inviable”, que no había generado una institucionalidad capaz de procesarlas y sostenerlas.

Con repercusiones mundiales, la crisis de la economía mexicana se traduciría en “la peor recesión de la que se hubiera tenido memoria”: el PIB se redujo 6.2%; el auge de las exportaciones fue insuficiente para contrarrestar el descenso de la demanda interna; se disminuyeron los salarios; la deuda pública externa equivalía al 126% de las exportaciones totales; se aceleró el quiebre de empresas industriales incapaces de enfrentar su posición financiera (Gollás, 2003: 250-251, 255, 266); se debilitó la producción y la actividad económica en general (Mari-

<sup>108</sup> Zedillo y Serra Puche tienen en común proceder de instituciones educativas públicas de México (IPN y UNAM) y completar su doctorado en Economía en la Universidad de Yale, la cual, junto con el MIT, de acuerdo con Camp (2008: 207), “tuvo un papel muy especial como campo de formación crítica de las futuras élites del poder que controlaron la política económica de México en los años ochenta y noventa”.

chal, 2003: 488); se registró el cierre masivo de negocios (Rodríguez, 2013: 65) y se observó un repunte de la inflación, una nueva fuga de capitales, nerviosismo de los inversionistas y una drástica desvalorización de la moneda.

Para ciertos observadores, uno de los factores de esta crisis, la cual fue bautizada en los mercados internacionales como “Efecto Tequila”<sup>109</sup>, tuvo su origen en la gestión de Aspe Armella. Según Marichal (2003: 477), la preocupación principal del secretario de Hacienda del gobierno de Salinas “consistió en lograr una reforma fiscal, reestructurar la vieja deuda externa, promover la privatización de empresas estatales e impulsar la apertura comercial”. Cubiertas estas cuatro condiciones, México comenzaría “a atraer un importante flujo de capitales; como efectivamente sucedió”. No obstante, de acuerdo con el mismo académico, el análisis de Aspe no contempló “ni la dificultad de instrumentar una reforma fiscal, ni la complejidad y volatilidad de esos flujos de capitales internacionales, ni sus cambiantes condiciones en escala mundial”. Lo anterior representó, a imagen de muchos, un gran error de la administración de Salinas, “similar en tamaño” al cometido por el gobierno de López Portillo en 1982 (Marichal, 2003: 477).

En otras palabras, el gobierno mexicano no había previsto, “en apariencia”, el fenómeno “de los llamados mercados de capitales emergentes”. A principios de 1994 la deuda externa de México a largo plazo era de \$122 mil millones de dólares, la más alta en la historia del país. El aumento se debía, principalmente, a la emisión de una cantidad considerable de bonos de empresas privadas (como Cementos Mexicanos –Cemex–, Telmex, Ingenieros Civiles Asociados –ICA–, Vitro, entre otras) y de algunas paraestatales. Y si bien la entrada de capitales fue intensa por la firma del TLCAN en noviembre de 1993, para los primeros meses de 1994 (que coinciden con los eventos de impacto político) había comenzado a producirse una salida de recursos provocada por el estancamiento de la economía mexicana (Marichal, 2003: 482).

Para compensar la fuga de capitales, el Banxico, que desde 1993 había adquirido el carácter de institución autónoma, recomendó a la SHCP de Aspe que aumentara la emisión de Tesobonos, mismos “que

<sup>109</sup> En alusión a la bebida alcohólica más representativa de México.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

se liquidaban en pesos indexados a la cotización del dólar”. Estos instrumentos que aparentaban ser deuda interna, eran realmente deuda externa a muy corto plazo. El gobierno de Salinas emitió los Tesobonos en cantidades crecientes entre abril y noviembre de 1994, “siendo adquiridos por inversionistas nacionales y extranjeros por un gran total de” US \$30 mil millones de dólares (Marichal, 2003: 482). Cuando las tasas de interés en Estados Unidos comenzaron a subir, el riesgo aumentó en México y el desenlace fue fatal e inevitable. No se trataba sólo del alto volumen de la deuda, sino que su vencimiento estuviese previsto para los primeros nueve meses de 1995. Es decir, no era un problema de liquidez, sino de excesivo endeudamiento e insolvencia (Marichal, 2003: 478).

Otra versión sobre la crisis de 1994-1995, que se consideró como la peor recesión desde la depresión mundial de los años treinta (Camp, 2018: 32), afectó negativamente los pasivos externos de unas cien empresas, de las más importantes de México<sup>110</sup> (Gutiérrez, 1995: 181), y suscitó el reemplazo de Serra Puche por Ortiz Martínez en la SHCP; apunta a diversas causas que se remontan al inicio de los años noventa. “Las dos más importantes fueron la liberalización financiera y la deficiente reprivatización bancaria, así como la política macroeconómica caracterizada por la lucha a ultranza contra la inflación y el deterioro de la balanza de pagos” (Heath citado por E. Cárdenas, 2015b: 271).

Sin embargo, sean cual fuese los motivos, el *shock* de 1994 era “el entrecruzamiento de una crisis monetaria, una crisis de deuda a corto plazo y una crisis política que estallaron juntas” (Marichal, 2003: 482); tenía un alcance internacional al afectar negativamente a otros mercados emergentes latinoamericanos (particularmente Argentina y Brasil) y se convirtió en una amenaza grave para la propia economía estadounidense.

Frente a este escenario, “el gobierno de Estados Unidos, el FMI y el Banco de Pagos de Basilea, Suiza, prepararon un paquete de rescate urgente” para México (Meyer, 2003b: 146). El mismo, que en su momento fue considerado “el más grande de la historia para un solo país”, fue

<sup>110</sup> Entre las que sobresalían Cemex, Telmex, Vitro, Alfa, Aeroméxico, ICA, Sidek, Televisa y Corporación Mexicana de Aviación (Gutiérrez, 1995: 181)

coordinado por el Departamento del Tesoro estadounidense “sobre la base de una alianza financiera internacional, pública y privada” (Marichal, 2003: 487). El presidente William J. Clinton dispuso prestar \$20 mil millones de dólares “y presionó a diversos organismos financieros internacionales” para que México recibiera un total de US \$53 mil millones de dólares en préstamos garantizados por las facturas del petróleo o exportaciones de energéticos (Romero, 2003: 204; Meyer, 2003b: 146).

De acuerdo con Harvey (2007: 111), “Clinton temía una pérdida de puestos de trabajo en las industrias que exportaban a México, la alta posibilidad del incremento de la inmigración ilegal y, especialmente, la pérdida de legitimidad de la neoliberalización y del TLCAN”. Con base en Marichal (2003: 487), Estados Unidos y México firmaron cuatro convenios, en los que el primer país le exigía al segundo una serie de condiciones “financieras y políticas que representaban una grave amenaza para la soberanía” futura de este último. Se trataba del conjunto de convenios “más lesivos en la historia reciente para la soberanía fiscal y financiera de un país latinoamericano”, con los que se evidenciaban “los efectos financieros potenciales de los procesos de globalización del sistema financiero internacional para los países en desarrollo”.

En paralelo, la otra cara del TLCAN posibilitaba una mayor y significativa intervención del gobierno estadounidense “en la fiscalización de las finanzas públicas mexicanas” (Marichal, 2003: 488). Y, si bien “el acceso a esta enorme línea de crédito calmó a los inversionistas (E. Cárdenas, 2015b: 274); míseramente, gran parte del paquete de préstamos a México servirían, “sobre todo, para salvar a los estadounidenses que habían invertido irresponsablemente en Tesobonos” al tiempo que la deuda pública interna crecía cuatro veces en tan solo tres años (Romero, 2003: 204-205). Mientras que la devaluación, por sí misma, le permitía al capital estadounidense irrumpir en México y comprar todo tipo de activos a precios de liquidación (Harvey, 2007: 111).

En el ámbito interno, entre 1991 y 1995 la cartera vencida de los bancos pasó del 14% al 53%; los préstamos excedieron a los depósitos y el faltante fue cubierto por anticipos interbancarios, principalmente de bancos extranjeros y en dólares; lo cual evidentemente dejó “muy expuesto al sistema bancario” a variaciones bruscas “en el tipo de

### III. Fases históricas del proceso de construcción

cambio y las tasas de interés” (E. Cárdenas, 2015b: 272). De tal suerte, “las altas tasas de interés que siguieron a la devaluación casi provocaron la quiebra del sistema bancario, pues miles de personas no pudieron pagar sus deudas y el número de préstamos vencidos o incobrables se agudizó” (Romero, 2003: 205). En respuesta, el gobierno de Zedillo decidió auxiliar a la banca, al crear “el Programa de Capitalización Temporal para resarcir el capital de los bancos, mediante la adquisición de deuda por parte del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa)” (E. Cárdenas, 2015b: 275).

Como lo asienta Sacristán (2006: 57), “ya sea por el excesivo apalancamiento en la compra, o por la falta de experiencia de los nuevos banqueros y su expectativa de utilidades rápidas, los distintos bancos fracasaron” y “casi todos acabaron endeudándose desproporcionadamente con el Fobaproa”. En resumen, “el gobierno gastó, en apoyo a los bancos, dos o tres veces más de lo que recibió por la venta” (un costo estimado en casi 100 mil millones de dólares, según Babb, 2003: 274); con lo que el sector transitoriamente volvía a nacionalizarse, aunque no fuese reconocido abiertamente por las autoridades gubernamentales (Sacristán, 2006: 57-58). Aun cuando el rescate bancario fue calificado como exitoso, su proceso “se caracterizó por una falta de transparencia y por ciertos problemas de origen”, además de que “se instrumentó a través de un fideicomiso privado, al que se le inyectó dinero público sin consentimiento del Congreso”, y se incurrió en cierta discrecionalidad (E. Cárdenas, 2015b: 178).

En 1998 el Congreso aprobó la Ley de Protección al Ahorro Bancario, con la que se transferían al recién creado Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) todos los activos y pasivos del Fobaproa (E. Cárdenas, 2015b: 278); al mismo tiempo que con los nuevos cambios a la LIE se permitía “la apertura total en banca y bolsa al capital extranjero, eliminándose las restricciones en el caso de los tres mayores grupos bancarios del país” (citado en Pérez, 2013: 131). En pocas palabras, la posesión y administración de los bancos se “extranjerizaba”. Como en un caso similar en Argentina, el Fobaproa había representado la estatización de la deuda externa privada, la cual no sólo implicaba “una fenomenal traslación de ingresos a la cúspide del poder económico” o la “transferencia de recursos públicos hacia

los sectores más concentrados del capital”, “sino también la irrupción manifiesta de los acreedores externos en el seno de los sectores dominantes” del país (Nemiña y Schorr, 2016: 20-21).

Alrededor de siete años después, para 2005, de los 18 bancos que se privatizaron entre 1991 y 1992 sólo quedaban seis y solo uno era de capital mexicano (Banco Mercantil del Norte); algunos sufrieron fusiones y la mayoría fue transferida a instituciones financieras extranjeras: Citigroup (Estados Unidos) compró Banamex y Banca Confía; Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (España) absorbió Bancomer, Banca Cremi, Probursa (antes Multibanco Mercantil de México) y Banco de Oriente; Banco Santander (España) adquirió Banca Serfín y Banco Mexicano Somex; Scotiabank (Canadá) a Inverlat (antes Multibanco Comermex) y HSBC (Inglaterra) sumó a Bital (Banco Internacional) a su línea de subsidiarias (Salas-Porras, 2017: 113-114).

En otro sentido, dominado por la “profunda emergencia económica provocada por la crisis de finales de 1994 y principios de 1995” y motivado por reducir una de las principales fuentes del déficit fiscal (Pérez, 2013: 125); Zedillo “utilizó las privatizaciones para allegarse recursos y como una forma de involucrar al sector privado en actividades que el Estado ya no podía asumir” (Arcudia, Torres y Orta, 2018: 26). Debido a que el número de empresas estatales ya era muy reducido, las privatizaciones más trascendentes se realizaron por medio de la concesión y licitación para operar bienes y servicios del sector público, así como la venta de algunos activos (Pérez, 2013: 125). Sobresale la privatización de la mayor parte del sistema ferroviario mexicano, administraciones portuarias y carreteras; y la operación de canales de transmisión de ondas de radio vía satélite (Romero, 2003: 205; Arcudia *et al.*, 2018: 26).

En este contexto, el presidente Zedillo propuso una iniciativa de reforma al artículo 28 constitucional para eliminar a los ferrocarriles de las áreas estratégicas y establecer que pudieran ser sujetos a concesión. Con la aprobación de la reforma en el Congreso, aún de mayoría priista, se logró privatizar a FNM (uno de los emblemas nacionales recuperados por Cárdenas en 1937). “La red ferroviaria fue dividida en sistemas regionales que se ofrecieron a diferentes sociedades concesionarias mediante licitaciones públicas”: Ferrocarril

### III. Fases históricas del proceso de construcción

del Noreste, Ferrocarril del Pacífico Norte y Ferrocarril del Sureste (Arcudia *et al.*, 2018: 27). Asimismo, se dictaron otras leyes en materia de privatización de telecomunicaciones y aeropuertos. En este último sector, se formalizaron los grupos aeroportuarios privados del Sureste (ASUR), del Pacífico (GAP) y del Centro Norte (GCN) (Arcudia *et al.*, 2018: 27).

De las 216 empresas del Estado que Zedillo recibió de Salinas, durante la administración del primero se disolvieron y/o privatizaron 41 entidades: 26 empresas de participación estatal mayoritaria, 8 fideicomisos públicos y 7 organismos descentralizados. Al final de su mandato, Zedillo dejó la cantidad de 175 empresas u organismos propiedad del Estado: 74 organismos descentralizados, 80 empresas de participación estatal mayoritaria y 21 fideicomisos públicos (Diario Oficial de la Federación –DOF–, 2000); la cifra más baja desde el gobierno de Díaz Ordaz.

Los grupos económicos beneficiarios en la red ferroviaria nacional se identificaron en la estadounidense Kansas City Southern, en sociedad con la empresa Transportación Marítima Mexicana; Grupo Carso, Grupo México, Ingenieros Civiles Asociados y la estadounidense Union Pacific; Grupo Acerero del Norte, Industrias Peñoles, Grupo Triturados Basálticos e Illinois Central (Salas-Porras, 2017: 96). En los aeropuertos los ganadores fueron los empresarios Fernando Gerardo Chico Pardo, Ángel Losada Moreno y Bernardo Quintana.

Para 1995 el CMHN se integraba por 47 encumbradas figuras del sector empresarial. A los nombres anteriormente citados se agregaban: José Luis Berrondo Ávalos, Juan Eugenio Santiago Clariond Reyes-Retana, Valentín Diez Morodo, Pablo Escandón Cusi<sup>111</sup>, Juan Ignacio Gallardo Thurlow<sup>112</sup>, Dionisio Garza Medina<sup>113</sup>, Carlos González Zabalegui<sup>114</sup>, Roberto Hernández Ramírez, Germán Feliciano Larrea

<sup>111</sup> Hijo de Eustaquio Escandón Galindo, quien también fuese miembro del CMHN.

<sup>112</sup> Yerno de Jorge Larrea Ortega, uno de los fundadores del CMHN; y cuñado de Germán Feliciano Larrea Mota-Velasco, integrante del CMN.

<sup>113</sup> Sobrino de Bernardo Garza Sada y sobrino en segundo grado de Eugenio Garza Lagüera, quienes formaron parte del CMHN.

<sup>114</sup> Hijo de Carlos González Nova, otro integrante del CMHN.

Mota-Velasco<sup>115</sup>, Bernardo Quintana Isaac<sup>116</sup>, Alfonso Romo Garza, Fernando Senderos Mestre<sup>117</sup> y Lorenzo Hormisdas Zambrano Treviño. Se observa que, en algunos casos, ante el fallecimiento del padre, un hijo (en su generalidad el primogénito) asume su posición en el CMHN. Asimismo, en 1997 Juan Sánchez-Navarro y otros antiguos miembros se retiraron voluntariamente de la organización (Briz, 2002: 189). Para esa época, el CMHN había incrementado su control sobre la economía nacional al 27% del PIB (Cokelet, 2013: 28).

Durante el gobierno de Zedillo, el CMHN tuvo un papel protagónico al constituirse como “un legitimador de la autoridad presidencial” y “de la viabilidad económica de México”. Desde 1995, inducido por la crisis económica, el CMHN anunció públicamente el compromiso de sus integrantes por seguir invirtiendo anualmente en el país, lo que en los hechos representaría entre el 10% y 15% del total de la inversión privada (Cokelet, 2013: 22). Y ante la emergencia financiera, la élite del sector privado, adscrita a dicho Consejo, decidió colaborar con “el impulso a la competitividad internacional a través de alianzas estratégicas con firmas de Estados Unidos” y ejercer “influencia nacional con empresas locales menos exitosas”. En retribución, el CMHN esperaba del gobierno la continuidad de la política económica de Salinas, un nuevo paquete de reformas constitucionales, control de la inflación y estabilización en la tasa de cambio (Cokelet, 2013: 22).

En el mismo 1995, el primer año del gobierno de Zedillo, sólo se registraron nueve nacionales mexicanos en la lista de *Forbes*, con una riqueza conjunta de alrededor de US \$16 400 millones de dólares; se excluían 15 empresarios que estaban listados un año antes y la fortuna descendía en, al menos, \$27 700 millones de dólares. Se explica que la crisis económica iniciada hacia el final de 1994 había tenido un efecto directo en el monto del capital de los millonarios nacionales. Para 1996 se integraron en la lista 15 mexicanos, seis más que el año previo, que evidenciaba que las medidas restrictivas del gobierno de Zedillo ante la crisis y el respaldo de los organismos financieros internacionales

<sup>115</sup> Hijo de Jorge Larrea Ortega, socio fundador del CMHN.

<sup>116</sup> Hijo de Bernardo Quintana Arrijoja, uno de los fundadores del CMHN.

<sup>117</sup> Hijo de Manuel Senderos Irigoyen, quien estuvo adscrito al CMHN a partir de la década de los setenta.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

lograban paulatinamente la recuperación de la riqueza de los miembros de la élite económica mexicana.

Con una suma total de \$25 600 millones de dólares, la lista de mexicanos en *Forbes* estaba compuesta por Carlos Slim, Alejo Peralta y Díaz Ceballos, Emilio Azcárraga Milmo, Alberto Baillères, Bernardo Garza, Alfonso Romo, Jorge Larrea, Lorenzo Zambrano, Eugenio Garza, Roberto González, Jerónimo Arango, Isaac Saba Raffoul, Ricardo Salinas Pliego y las familias Autrey y Aramburuzabala. Aun con la devastadora crisis de 1994-1995, que tuvo implicaciones económicas y sociales para la gran mayoría de la población mexicana, el número de millonarios del país le posicionaban en el quinto lugar mundial, sólo detrás de Estados Unidos, Alemania, Japón y Hong Kong. De este grupo de empresarios, ocho estaban vinculados al CMHN. En los siguientes años, la cantidad de mexicanos en *Forbes* oscilaría entre los siete en 1997 y 13 en el 2000, con una riqueza conjunta promedio respectiva de \$15 300 millones de dólares y US \$24 900 millones de dólares; básicamente con los mismos nombres y sólo la transición de capital a favor de Emilio Fernando Azcárraga Jean (a la muerte de su padre) y la adición de Ricardo Martín Bringas.

El fenómeno de una pronta restauración de la fortuna de algunos multimillonarios mexicanos también respondía, según, a la expedita expansión de determinados sectores y a la unificación comercial con Estados Unidos y Canadá. De acuerdo con E. Cárdenas (2015b: 275), a pesar del severo impacto inicial, las consecuencias de la crisis de 1994 habrían sido menos graves que las de 1982. Esto se debía a un “prolongado dinamismo de la economía estadounidense, que impulsó las exportaciones mexicanas y aceleró la recuperación”; además de que “la integración de México a la economía mundial había dado el fruto de la estabilidad y el acceso a numerosos bienes de todo el mundo, pero con un crecimiento todavía insuficiente” o desigual entre regiones y sectores (E. Cárdenas, 2015b: 275).

A pesar de ello, la debilidad de la economía mexicana se mantenía presente, debido al enorme volumen de pagos en la deuda externa (por amortización de intereses), que seguía siendo común desde 1976 (Marichal, 2003: 490). Asimismo, con base en Gollás (2003: 253), los problemas de la economía mexicana para fines del siglo XX se observaban,

al menos, en cuatro áreas críticas: “la fragilidad de las finanzas públicas, la debilidad del sistema bancario, el atraso del aparato productivo y los elevados índices de pobreza y marginación social”.

En una visualización política, la crisis económica de 1994-1995, que el expresidente Salinas quiso atribuir exclusivamente a “errores decembrinos” del gobierno de Zedillo, también tuvo sus propios efectos. Primero, con el intento del nuevo gobierno de deslindarse de su predecesor, cerrar los círculos políticos en torno a él y edificar un nuevo campo de poder<sup>118</sup>. Segundo, al “tomar distancia” tanto de las prácticas de la política del poder seguidas por Salinas, quien había privilegiado la concertación selectiva con la oposición; como de los intereses continuistas del PRI, con el objetivo de aumentar su credibilidad y apoyo en otros sectores sociales y políticos del país (Rodríguez, 2013: 61). A diferencia de Salinas, Zedillo habría optado por la “búsqueda de legalidad” para justificar sus decisiones, lo cual lo condujeran a contraer “la actividad presidencial a sus marcos constitucionales” y, en la práctica, dejar libres a factores que “tradicionalmente funcionaban por voluntad del Ejecutivo” (Hernández, 1998: 198).

Dicha apertura fue consecuente con una serie de logros en materia democrática y jurídica: a) una nueva reforma electoral en 1996, que cancelaba “la participación del Ejecutivo Federal”, concedía plena autonomía al IFE, con consejeros propuestos y seleccionados únicamente por partidos y diputados, y garantizaba la equidad en la competencia, transparencia en los comicios y mayor pluralidad<sup>119</sup>; b) derivado de la misma reforma constitucional, se creó el Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación (TEPJF), en sustitución del Trife, con la facultad de juzgar la constitucionalidad de actos y resoluciones de las autoridades en materia electoral; y c) instauración del

<sup>118</sup> Que se materializaría con aquellos que rompieron los lazos de “lealtad con Salinas”, debido a que no podía garantizar una transición sexenal ordenada (Salas-Porras, 2017: 51); y luego con el encarcelamiento de Raúl Salinas De Gortari, hermano del expresidente y ex funcionario público, acusado de corrupción, tráfico de influencias, enriquecimiento ilícito y la autoría intelectual del asesinato de su ex cuñado José Francisco Ruiz Massieu.

<sup>119</sup> “El Consejo General del IFE pasó de seis a nueve ciudadanos, los representantes de los partidos dejaron de tener voto y se nombró a un independiente como presidente del instituto”. En adición, se asignó más dinero público para gastos de campaña (Camp, 2018: 243).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Consejo de la Judicatura Federal y la transformación de la SCJN, con el nombramiento de los ministros para periodos más extensos y mejor remuneración por sus servicios (E. Cárdenas, 2015b: 278).

No menos importante fueron los cambios con una nueva Ley de Cámaras de la Industria y del Comercio de 1996, la cual derogaba la obligatoriedad de afiliación de los empresarios a sus respectivas cámaras y, en adición, posibilitaba, en la práctica, el incremento de la constelación de actores políticos en el diseño de “estrategias de acción del sector privado, ahora más orientado hacia la participación electoral y al desempeño de cargos públicos” (Luna y Puga, 2006: 11). La Ley de Cámaras de 1941, ahora en desuso, “había constituido uno de los pilares del sistema de representación de intereses” y era habitualmente esgrimida “para sustentar los acuerdos entre el gobierno y los sectores laboral y empresarial”, “así como los pactos económicos que sirvieron de base a la liberalización de la economía a mediados de la década de los ochenta” (Luna y Puga, 2006: 12).

A pesar de lo anterior, quedaba constancia que, en su conjunto, “el programa modernizador de los tecnócratas estuvo fuertemente vinculado con el uso de las herramientas autoritarias del sistema político tradicional” (Adler *et al.*, 2007: 158). Los tres presidentes priistas (De la Madrid, Salinas y Zedillo) “reposaron en la disciplina partidista para que el PRI aprobara sus reformas desde el Congreso” (de diciembre de 1982 a abril de 1996 se promulgaron 99 leyes y 57 fueron reformadas) y, aun con las desavenencias y crisis políticas, tuvieron la capacidad para designar a su sucesor para que la red tecnocrática se mantuviera en el poder. Sin embargo, la explotación de los recursos autoritarios para emprender las reformas neoliberales tendría consecuencias profundas sobre el régimen político (Adler *et al.*, 2007: 158).

En esa tesitura, las elecciones intermedias de 1997 representaron una de las principales coyunturas para el cambio democrático en México. El PRI no sólo perdió por primera vez en su historia la mayoría absoluta en la Cámara de Diputados, sino que los ciudadanos del entonces Distrito Federal, quienes desde la reforma de 1993 estaban facultados para elegir a su jefe de Gobierno, votaron a favor de Cárdenas Solórzano del PRD para ocupar dicho puesto, con un abrumador margen del 48% sobre los aspirantes del PRI y el PAN.

Como lo sugiere Meyer (2003a: 30), el partido del presidente perdía el control del proceso electoral y el presidencialismo dejaba de ser lo que había sido desde 1935. En definitiva, se trataba de una etapa diferente, que profundizaba “un esquema de tres grandes fuerzas políticas nacionales” o un sistema tripartito, con un arraigo territorial bipartidista; que tuvo como consecuencia “la formación de nuevos bloques legislativos sin mayoría”, el “quiebre de las viejas tradiciones”, una etapa de “plena competencia” electoral y “el inicio de la transición democrática en el país” (Aziz, 2003: 367, 393).

El proceso de cambio paulatino y de largo aliento, pero significativo para la construcción de la democracia en México, tuvo su momento cumbre con los resultados de la elección presidencial de 2000. En julio de ese año las tres grandes fuerzas políticas del país se presentaron a los comicios federales en un momento de efervescencia generalizada, ante la posibilidad real, por primera vez en más de 70 años de hegemonía presidencial de un mismo partido, de la alternancia en el Poder Ejecutivo. A diferencia de todos los presidentes que le precedían, Zedillo respetó cierta distancia de los mecanismos de selección del candidato del PRI, no tuvo plena libertad de elegir a algún funcionario que reprodujese el perfil que había predominado desde 1982 y respetó la imparcialidad en el desarrollo de las campañas y el veredicto de los votos.

En términos generales, el presidente Zedillo, quien heredó “un sistema político en transición y una situación económica que pronto se convirtió en una grave crisis financiera y política”, con el curso de su administración logró aplicar “una estrategia de liberalización económica y aceleró el ritmo de las reformas políticas” para entregar a su sucesor una economía sana, por primera vez en décadas, y ofrecer “un escenario electoral competitivo administrado por actores institucionales autónomos”, quienes fueron testigos de la histórica elección del 2 de julio de 2000. En detrimento, a partir de Zedillo también se experimentó “una reducción gradual”, deliberada e involuntariamente, del poder de la Presidencia (Camp, 2018: 20, 29).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

#### *Vicente Fox Quesada: cambio político como garantía del proyecto económico neoliberal*

De casi el 64% de los electores que se dieron cita en los comicios presidenciales del año inaugural del siglo XXI en México, la mayoría, es decir el 42.52%, prefirió la candidatura que se decantaba por “el cambio” y era representada por Vicente Fox Quesada en una alianza entre el PAN y el Partido Verde Ecologista de México (PVEM). Francisco Labastida Ochoa, el aspirante del PRI, quien dentro del gabinete de Zedillo presumía la mayor experiencia en puestos administrativos, electorales y partidistas; obtuvo la segunda posición con el 36.11%; y Cárdenas Solórzano, en un tercer intento al encabezar a un conjunto de partidos de izquierda aglutinados en torno al PRD, sólo consiguió el 16.64% a su favor. De tal suerte, el PAN, por vez primera en sus 61 años de historia, asumía la responsabilidad de dirigir al país desde la Presidencia de la República y concentraba la mayoría relativa en ambas cámaras del Congreso federal.

Si bien el triunfo de Fox y el PAN se concibió como fruto y presión de la ola democratizadora global y el fin de los autoritarismos en varias regiones del mundo, en el caso particular de México se originaba también gracias a una débil y discreta evolución de la cultura política, pilar en el consenso autoritario durante la mayor parte del siglo XX (Loaeza, 2009: 560). Y, en cierta medida, la victoria del PAN, que marcaba “el fin de una prolongada transición a la democracia” (Mizrahi en Camp, 2018: 235), era consecuencia de la permanente batalla política de diferentes figuras de la izquierda y la derecha mexicanas desde fines de la década de los sesenta e impulsada en los últimos años por otros actores de poder económico, quienes advertían la necesidad de su advenimiento para que se armonizara al proyecto neoliberal y, como una ramificación, ganara credibilidad.

Esta permuta de partido en la Presidencia simbolizaba, al mismo tiempo, la “síntesis de una nueva relación entre los empresarios y la política que había comenzado a prefigurarse en los ochentas” (Luna y Puga, 2006: 10). Para Camp (2008: 28), desde principios de esa década, “los empresarios, por lo general reformadores políticos tímidos, colaboraron con los líderes políticos tecnócratas para dar marcha atrás a

la nacionalización bancaria y a la propiedad estatal de diversas empresas". A la postre, "en el decenio de 1990, después del éxito inicial del PAN a nivel estatal y local, algunos de ellos comenzaron a proporcionar apoyo financiero, en algunos casos, incluso personal, a los partidos de la oposición, fortaleciendo la competencia electoral" (Camp, 2008: 28-29). Y según Luna (2012: 669), el arribo de Fox a la Presidencia del país representa "la evidencia empírica más acabada de la legitimidad alcanzada por los empresarios como actores políticos"; mismos que debieron reorganizar sus empresas y reestructurarse frente a las crisis, la apertura del mercado y la presión de la competencia (Alba, 2020: 547-548).

En ese orden, en julio de 2000 México experimentó el primer cambio ordenado y pacífico de régimen político en toda su historia como país independiente (Meyer, 2003a: 31). La alternancia, por tanto, resquebrajaba "las viejas reglas y la disciplina con la que operaban muchos de los actores políticos" (Aziz, 2003: 419). Arropado electoralmente con "demócratas, católicos, tradicionalistas, liberales y simplemente inconformes" (Loaeza, 2009: 562); Fox no sólo se constituía como la figura política mexicana más relevante en los albores del nuevo siglo, al ser el protagonista central en la derrota por la vía democrático-electoral de los gobiernos ininterrumpidamente emanados del PRI desde 1929; sino que se asumía tácitamente como el líder de un complejo, aunque ineludible, sumario para desmontar un régimen político con tintes autoritarios.

Paralelamente, aun cuando el país experimentaba desde dos décadas atrás un proceso de liberalización económica, apertura global de los mercados y reformas estructurales de corte neoliberal; el ascenso de Fox Quesada al poder consagraba los esfuerzos históricos propios del PAN, cuya participación política opositora, en un régimen cerrado, autoritario y de partido hegemónico, hasta ese momento a escala nacional, sólo había quedado como marginal, testimonial o de contertulio. Empero, con cierto dejo de ironía, para muchos militantes del PAN, Fox "era considerado un intruso que no representaba los intereses de los líderes tradicionales" del partido, una versión populista "que aprovechó su carisma personal y su propia organización para complementar el atractivo del PAN y construir una base de apoyo reducida, pero

### III. Fases históricas del proceso de construcción

sólida” (Camp, 2018: 30, 267). El triunfo de Fox y el PAN, por otra parte, no sólo acabaría con la relación entre Estado y partido, sino que había sido posible por tres variables identificadas por Camp (2018: 244): regionalismo, urbanización y grado de desarrollo económico y social.

Con Fox, quien procedía del sector empresarial más beligerante (Rodríguez, 2013: 70) y de lo que se conoció como *neopanismo*, una corriente política que en buena medida fue apoyada con recursos económicos y la participación activa de empresarios medianos y pequeños que estaban interesados en el cambio político (Luna y Puga, 2006: 11), como él mismo; se invocaban las particularidades propias del panismo y la derecha mexicana. A pesar de que no era una figura con una larga trayectoria partidista, cuya experiencia política sólo se remontaba a una década anterior cuando participó como diputado federal en 1988 y a partir de 1995 como gobernador de Guanajuato (entidad al centro del país con una importante influencia del conservadurismo religioso, ascendente de la cultura católica y la tradición familiar); Fox gozaba de ciertas ventajas y una cualidad propicia.

Por un lado, mantenía una estrecha relación con grupos empresariales regionales, en gran medida por su antigua posición como presidente de la división América Latina de la compañía trasnacional Coca-Cola; lo que le sirvió para allegarse a Clouthier del Rincón (figura distintiva del neopanismo), así como su cercanía con la jerarquía católica y los movimientos religiosos y conservadores con un importante núcleo en la entidad federativa que gobernó. Por otro, Fox, quien saltó a la escena nacional luego de denunciar un supuesto fraude en las elecciones estatales de Guanajuato en 1991 frente al PRI; se mostraba como la antítesis del político tradicional y los tecnócratas, luego que con un lenguaje llano, directo y coloquial lograba convocar a importantes sectores de la población, quienes observaron en su tenacidad o terquedad *ranchera* una oportunidad inédita para derrumbar un régimen político agotado y en sus agonías.

En una evidente disparidad con los cuatro presidentes priistas que le antecedieron, Fox tenía una exigua trayectoria académica, que se limitaba a una licenciatura en Administración de Empresas por la UIA, cuyo grado había obtenido a los 57 años de edad en 1999. No obstante, dicha ausencia de méritos técnicos e intelectuales no habían influido

para que, a diferencia de Cárdenas Solórzano, el exgobernador guajuatense se significase como la única posibilidad de un cambio exigido por las mayorías y respaldado por una élite económica que, al igual que el gobierno estadounidense, lo concebía como garantía de la continuidad del proyecto económico neoliberal, pero con la legitimidad del ropaje democrático. O sea, su arribo no implicaba un rompimiento con el legado *modernizante* de Salinas y Zedillo; todo lo contrario. Parecía “afirmar la permanencia del esquema económico fundado en el mercado como elemento regulador, que los propios empresarios habían defendido durante las dos décadas anteriores” (Luna y Puga, 2006: 11).

En otras palabras, si bien la figura de Fox tenía “una mínima conformación política”, fue lo suficiente para “convertirse en el agente de cambio esperado e incluso delineado desde los sexenios previos”. Ello, particularmente, porque “consumaba las tendencias asociadas a la tecnocracia, la nueva gestión pública, la apertura económica, la consolidación democrática de la llamada transición y la eficiencia gubernamental” acompañada de “una visión empresarial inserta en la administración pública para atraer la presencia de empresarios en los cuerpos administrativos del gobierno y de los órganos legislativos” (Alejandre, 2014: 333).

De tal manera, en un sentido amplio, la conquista electoral de Vicente Fox abrevaba de la concurrencia de dos fenómenos con trayectorias distintas, pero con aspiraciones similares: la progresiva mutación del PAN y la madurez de la participación política de los empresarios. El primero, desde la década de los ochenta el PAN logró transitar a un partido reflexivo con vocación humanista, que abiertamente expresaba su oposición al régimen autoritario del PRI y se convertía en un actor político anti-centralista, defensor del municipio libre, receptor pasivo de la protesta, consistentemente leal a la democracia liberal, comprometido con el pluralismo y un vehículo de las demandas democratizadoras (Loeza, 2009: 586-588). Más adelante, fue capaz de aprovechar que “el anti-estatismo y el anti-presidencialismo estaban en el corazón de las demandas de cambio” en México y “desde ahí” evolucionó “muy rápido al reclamo antiautoritario característico de la ola democratizadora de finales del siglo” (Loeza, 2009: 588).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

El segundo, también desde principios de los ochentas, específicamente motivados por las consecuencias económicas negativas derivadas de las administraciones de Echeverría y López Portillo, los grandes empresarios habían abandonado la tradicional discreción para “ocupar un lugar destacado en la escena pública” y, en algunos casos, sobretodo de empresarios medianos y locales, acceder a cargos de representación popular y de competencia electoral. La expropiación bancaria los impulsó a buscar acciones políticas inéditas, alternas a los canales tradicionales como las presiones y el cabildeo, que se consagraron en un primer intento con el apoyo abierto y decidido a la candidatura presidencial de Clouthier en 1988. En las zonas de mayor dinamismo económico y orientación hacia el exterior surgieron sus primeras movilizaciones, toda vez que en esos lugares “los hombres de negocios se sentían menos comprometidos con el gobierno” y eran más independientes (Alba, 2006: 130).

Si bien con Salinas los grandes empresarios allanaron algunas de sus diferencias principales con el gobierno, al grado que las reformas económicas emprendidas por el presidente hicieron posible que muchos de aquéllos se autonostrarán *salinistas*; y que con Zedillo mantuvieron una relación de entendimiento y colaboración; la posibilidad de tener a un jefe del Ejecutivo “propio”, más acorde con su formación política e ideológica y desligado del oscuro pasado corporativista y autoritario del PRI, resultaba definitiva para hacer una apuesta doble: validar una eventual Presidencia de Fox y el PAN, pero conservar el interés por el PRI y continuar una relación armónica. Es decir, la élite económica había acumulado un grado tal de lozanía y poder, que se traducía en prerrogativas y la capacidad de apoyar a cualquier candidato presidencial y mantener sus intereses en resguardo.

Así pues, el mandatario emergente, Fox, resumía “el entrelazamiento de la economía y la política” y se personificaba, más adecuadamente, como “un representante del empresariado”, situado éste como “un sujeto unitario que actúa en función de fines particulares y esencialmente” para “la obtención de ganancias económicas” dentro de la lógica del proyecto neoliberal (Luna y Puga, 2006: 17-18). En paralelo, la alternancia no significó inestabilidad o violencia política, toda vez que se apoyó en un sistema e instituciones que durante un

largo tiempo posibilitaron y adaptaron cambios, “que lenta, pero sostenidamente ampliaron el pluralismo, limitaron el dominio priista y convencieron a los ciudadanos de emplear los procesos electorales para alcanzar la democracia” (Hernández, 2015: 262). Para Alejandro (2014: 328), en este sentido, “los resultados de los cambios iniciados por la élite tecnocrática fueron capitalizados plenamente una vez consumada la alternancia en la Presidencia de la República”.

En sustancia, los hombres de negocio, ya sea a título personal o a través de sus organizaciones, se constituyeron como “actores importantes en la llamada transición política” (Alba, 2006: 129) y se involucraron directamente en este denuedo mayúsculo, que en la práctica política superaba la propia energía del PAN; es decir, que iba más allá de lo que ese partido podía ofrecer por sí mismo. Era un triunfo de la democracia y la sociedad mexicana, como se promovió saturadamente, pero también se reveló como la afirmación de la derecha política en el poder presidencial y de la injerencia históricamente más aguda de la élite económica mexicana en los designios de la nación de cara al siglo XXI. En dicha sintonía, el triunfo de Fox validaba la consigna que las resoluciones “de la élite contribuyen en gran medida a decidir el éxito y la legitimidad del modelo político” (Camp, 2008: 27).

Como lo destaca Rodríguez (2013: 73), “desde el inicio de su administración, Fox dio visos de un proyecto de cambio continuado, especialmente en la política económica y social”. Gran parte de las secretarías de Estado quedaron “en manos de empresarios o funcionarios de empresas que trabajaron para ellos” (Alba, 2006: 133) y, aun cuando su equipo parecía “menos tecnócrata”, los formuladores de políticas económicas eran “muy similares a sus predecesores” (Babb, 2003: 273). En el gabinete económico sobresalía una prominente figura del salinismo, Francisco Gil Díaz, quien fue nombrado titular de la SHCP y era conocido por ser exalumno de Milton Friedman (Babb, 2003: 273). Gil había jugado un papel importante en “la reorientación del gasto y los programas de austeridad” (Salas-Porras, 2017: 48) y conservaba su cercanía con Aspe Armella y otros líderes tecnócratas formados en el ITAM; lo cual, sin duda, fue interpretado como una muestra del continuismo del enfoque neoliberal (Rodríguez, 2013: 73).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

En su mayoría, los nuevos funcionarios de extracción empresarial tenían poca experiencia política y escaso conocimiento técnico del área a las que les fue asignada. Sin embargo, algunos contaban “con importantes intereses personales en su respectivo ramo de responsabilidad”. Destacaban cuatro secretarios de Estado: el de Agricultura con negocios como agricultor; el de Energía como ex empleado de las empresas Vitro y Cintra (controladora de las líneas aéreas Aeroméxico y Mexicana de Aviación); el de Comunicaciones y Transportes, quien durante 10 años había desempeñado cargos directivos en Telmex; y el del Trabajo, quien había sido presidente nacional de la Coparmex<sup>120</sup> (Luna, 2012: 670).

Como lo determina Camp (2018: 60), el porcentaje de los “hombres de negocios” en el gobierno de Fox pasaba del 5% al 12% (un incremento del 120% desde los gobiernos priistas); y una quinta parte de los miembros del gabinete (no vista desde el periodo de Porfirio Díaz) “se jactaba de una carrera exitosa en los negocios”. Al mismo tiempo, era una administración de tipo bipartidista, que siguió agresivamente un modelo económico neoliberal con estrechos vínculos comerciales con Estados Unidos (Camp, 2018: 20). Eso significaba que aunque el sistema político de partido único había “cambiado irreversiblemente, los perfiles de los formuladores de políticas económicas y las políticas que ellos apoyan” permanecían iguales (Babb, 2003: 273).

Con todo lo anterior, si bien en un primer momento las relaciones entre el gobierno y los empresarios se establecieron en términos cordiales, en gran medida porque Fox procedía de la iniciativa privada, en poco tiempo las mismas ingresaron en un terreno espinoso y de crítica permanente. Con frecuencia, los hombres de negocio cuestionaron al presidente su falta de experiencia negociadora en el Congreso para emprender los cambios comprometidos en campaña y calificaron a su administración como falta de gobernabilidad (Rodríguez, 2013: 74). Fox no tendría la disponibilidad para negociar y recurrió, en cambio, a la estrategia de intentar convencer a la opinión pública y colocarla en contra del Congreso para obtener su apoyo (Hernández, 2015: 280).

<sup>120</sup> En el mismo orden, se trata de: Javier Bernardo Usabiaga Arroyo, conocido con el apelativo de “El Rey del Ajo”; Ernesto Martens Rebolledo; Pedro Cerisola y Weber y Carlos María Abascal Carranza.

Las tensiones se originaron con los grandes y medianos empresarios. Los primeros, adscritos al CMHN y CCE, se negaron a participar en la firma del Acuerdo Político propuesto por Fox en el marco de una amplia convocatoria a los actores sociales y políticos (Luna y Puga, 2006: 18; Luna, 2012: 671). Y los segundos, en el extremo, representados en asociaciones empresariales como la Canacintra, la Concamin y la Concanaco (vinculadas tradicionalmente con el PRI), permanentemente le cuestionaron al gobierno panista el desmantelamiento de la política industrial (Luna, 2012: 665) y “sus políticas económicas entre-guistas” “hacia los grandes empresarios”, especialmente los inversionistas extranjeros (Rodríguez, 2013: 74).

Aunque se estima que la administración de Fox fue la más “favorable a las empresas mexicanas en su historia” y los contactos informales continuaron entre el sector público y la élite económica, como lo sugiere Cokelet (2013: 23), “la negociación de acceso para la legitimación” con esta última “sufrió notablemente”. La relación del gobierno con el CMHN, que fue cordial en los primeros meses de la administración foxista, con el tiempo se debilitó cuando socios del Consejo “comenzaron a perder la confianza en la habilidad del presidente para aprobar reformas estructurales”. Junto con el CCE, el CMHN declinó participar en el mencionado Acuerdo Político de 2004, suspendió sus consabidas declaraciones anuales sobre inversión económica y aunque mantuvo reuniones con Fox, las mismas se llevaron a cabo en un clima de malestar (Cokelet, 2013: 24).

Cabe advertir que para este momento de la historia, las grandes asociaciones empresariales habían perdido cierto protagonismo para dar paso a un grupo selecto de empresas del sector exportador “capaces de competir en el mercado internacional, pero con fuertes tendencias monopólicas y oligopólicas en” el mercado interno (Luna, 2012: 665). En 1999 se habían fusionado el COECE, el CEMAI y el Consejo Nacional de Comercio Exterior en la agrupación denominada Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A.C. (Comce<sup>121</sup>) (que desde entonces es invitado permanente del CCE).

<sup>121</sup> Para Puga (2008a: 31), el Comce tiene la misión explícita de “promover los negocios internacionales de empresarios establecidos en México con empresarios de otras regiones del mundo”. Su actividad más importante es “el mantenimiento de contactos y la búsqueda de encuentros

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Mientras que en 2001 se creó el Consejo Mexicano para Asuntos Internacionales y en 2003 el Instituto Mexicano para la Competitividad, A.C. (Imco) (Luna, 2012: 686-687).

La disminución de la representación en el espacio público o del debilitamiento del poder de las asociaciones empresariales tradicionales podría obedecer a cinco factores, además del ya citado peso del sector exportador y la emergencia de nuevas instituciones del sector privado: primero, “después de reprivatizada la banca, los empresarios mexicanos perdieron el control del sector financiero que prácticamente quedó en manos de empresas extranjeras, y con ello se desestabilizó el núcleo que estructuró” a la CCE. Asimismo, las redes de relaciones personales perdieron densidad y cohesión al interior del CMHN, precisamente por la ausencia de mando del sector financiero (Luna, 2012: 668)

Segundo, como consecuencia de la Ley de Cámaras de la Industria y del Comercio de 1996, acompañada del fallo de la SCJN, se derogó la afiliación obligatoria a una cámara, lo cual en el pasado había sido uno de los soportes del “sistema de representación funcional del sector privado y sustento de los acuerdos con los sectores laboral y empresarial convocados por el gobierno”. Tercero, los ingresos por cuotas de membresía que resultaron insuficientes y las obligaron a depender de subsidios de la Secretaría de Comercio (Camp, 2018: 177).

Cuarto, la expansión y creciente autonomía del Poder Legislativo disminuyó la capacidad de las organizaciones empresariales para negociar directamente con el presidente y sus secretarios y de éstos con el Congreso (Alba, 2020: 550). Y, quinto, el fulgor del protagonismo de figuras empresariales como Carlos Slim Helú, quien, a pesar de no ser gobernante, logró convocar y adherir a figuras destacadas de la sociedad al denominado “Acuerdo Nacional para la Unidad, el Estado de Derecho, el Desarrollo, la Inversión y el Empleo” en septiembre de 2005 (Luna, 2012: 668).

Sobre este último punto cabe destacar que si bien el conocido comúnmente como “Acuerdo de Chapultepec” se concibió como un llamado

---

con organizaciones similares en otras partes del mundo, que es lo que facilita el establecimiento de acuerdos que favorezcan a los exportadores mexicanos”. “Su Consejo Directivo agrupa a 32 de los más reconocidos hombres de negocios del país” y forma parte del Consejo de Competitividad de América del Norte (con representantes de Canadá, Estados Unidos y México)”.

para “delinear el futuro” de México y alentaba por asumir un papel corresponsable de todos los actores sociales, económicos y políticos en el avance del país, también fue un exhorto sutil y de cuestionable presagio para que los partidos y sus candidatos respetaran cualquier resultado del proceso electoral presidencial del siguiente año y las resoluciones que el IFE y el TEPJF emitiesen (Luna, 2012: 682-683).

Este aparente distanciamiento de los empresarios con el presidente de la República o la pérdida de “la centralidad de las relaciones entre el gobierno y las asociaciones empresariales” (Luna, 2012: 668), en los tiempos de la alternancia, se explicaba también con un cambio en la lógica política adyacente a una mayor pluralidad democrática, la presencia de nuevos actores y de un equilibrio de poderes entre el Ejecutivo y Legislativo. A partir de las elecciones intermedias de 1997, cuando el PRI perdió la mayoría absoluta, el Congreso había dejado de ser “una mera oficina de trámites o un apéndice del Ejecutivo y empezó a recuperar un poder real. Desde entonces la gobernabilidad democrática y las decisiones tendrían que procesarse en un juego más amplio y complejo de fuerzas e intereses” (Alba, 2006: 137).

Dicha notoriedad del Congreso abría la posibilidad para que las asociaciones empresariales mexicanas “tuvieran que desarrollar diversos mecanismos de comunicación y cabildeo con las cámaras de diputados y senadores” (Luna, 2012: 668). O sea, realizar profundas actividades de *lobbying* ante el Poder Legislativo mexicano, con el apoyo de profesionales en la teoría y práctica de la negociación y la toma de decisiones, como lo habían experimentado previo a la firma del TLCAN en el Congreso y sociedad estadounidenses y aprendido en diplomados especializados en el tema en escuelas de Estados Unidos (Alba, 2006: 138, 140).

De acuerdo con Alba (2006: 140), la Coparmex fue la pionera en establecer enlaces legislativos, seguida por el CCE, la Concamin, la Concanaco y la Canacintra. El objetivo de estas cámaras sectoriales, que representan a los grandes y medianos empresarios, consistía básicamente en “obtener información y reaccionar a tiempo ante ciertas decisiones que consideren que puedan afectar al sector empresarial, o para anticiparse a los hechos y proponer leyes que juzguen conveniente a sus intereses” (Alba, 2006: 140). Bajo el gobierno de Fox, en

### III. Fases históricas del proceso de construcción

ese sentido, se hacía más evidente que “las grandes empresas mexicanas y extranjeras que antes basaban sus negociaciones en materia de políticas públicas en contactos directos con el presidente de la República y sus secretarios”, ahora necesitaran buscar a sus legisladores y contar con sus propios negociadores en el Congreso (Alba, 2006: 140). En síntesis, la democracia permitía abrir al poder Legislativo para que la élite económica tuviese mayor injerencia e influencia política en la promoción de sus objetivos<sup>122</sup>.

En otra vertiente, durante el curso del gobierno de Fox ocurrieron cambios importantes al interior del CMHN. Como se anticipó líneas atrás, la inestabilidad en el sector bancario y la entrada en operación del Fobaproa habían destruido la propiedad mexicana en la banca, lo que afectó los intereses de muchos miembros del CMHN, al permitirle a los extranjeros un importante avance dentro del sistema financiero (Cokelet, 2013: 23). Es decir, los financieros mexicanos vendieron sus bancos a inversionistas extranjeros y debieron salir del CMHN. También abandonaron el Consejo quienes habían perdido sus empresas ante el proceso de apertura económica o quienes decidieron entrar directamente en la política partidaria (como Alberto Santos de Hoyos, senador de Nuevo León; y Miguel Alemán Valdés, gobernador de Veracruz), ya que sus miembros no deben ocupar cargos públicos, según sus estatutos (Alba, 2006: 138).

En 2003 el CMHN fue uno de los donantes para la fundación del Imco, orientado al estudio de los fenómenos económicos y con el objetivo de “generar propuestas de políticas públicas” “para fortalecer la competitividad” de México. En pocos años, el Imco se convertiría en uno de los *think tanks* del sector privado más influyentes del país (Alba, 2020: 558). En un recorrido paralelo, “la reinserción de México en la economía mundial” propició “la colaboración de empresarios, políticos e intelectuales en órganos que buscan participar en la gobernanza global, como la International Commission of Peace and Prosperity

<sup>122</sup> Para Alba (2006: 142), en el periodo de gobierno de Vicente Fox empresas mexicanas como Cemex, Vitro, Grupo Modelo, Telmex, Televisa y Televisión Azteca; y extranjeras como Philips Morris y Pfizer habían “creado direcciones de relaciones institucionales con personal calificado tanto en el campo técnico como en el político”, con el objetivo de realizar actividades de cabildeo en el Congreso.

o Comisión Trilateral fundada en 1972 a iniciativa del banquero estadounidense David Rockefeller. En esta Comisión<sup>123</sup> se incluyeron los nombres del ex presidente Ernesto Zedillo, de los ex funcionarios públicos Herminio Blanco, Jaime Serra y Luis Téllez, así como de los empresarios Dionisio Garza Medina, Antonio Madero Bracho y Lorenzo Zambrano Treviño (Alba, 2020: 558-559).

Frente a este escenario, en 2004 se fundó el Consejo Ejecutivo de Empresas Globales (CEEG), el cual convoca a los presidentes y directores generales de 51 empresas multinacionales en México<sup>124</sup>. Las mismas representarían el 10% del PIB, 40% de la IED y el 11% de las exportaciones mexicanas. Entre sus objetivos destaca la promoción de un mejor entorno de negocios, fomento de la competitividad del país, atracción de inversión extranjera y generación de incentivos para el crecimiento económico sostenido y “equitativo para alcanzar mayores niveles de inclusión social y sustentabilidad” (Alba, 2020: 549). La trascendencia de la irrupción del CEEG radica en, al menos, cinco aspectos fundamentales: una forma de contrapeso a las grandes organizaciones empresariales mexicanas como el CCE y el CMHN; una consecuencia adicional de la inserción de México a la economía global; una muestra del creciente predominio del capital internacional en la economía del país; la construcción de un dique en defensa económica y política de los intereses de las grandes empresas transnacionales o la superposición del poder de la élite global en detrimento de la élite económica mexicana.

<sup>123</sup> Para Salas-Porras (2017: 133-134), la Comisión Trilateral “reúne a las élites de América del Norte por lo menos una vez al año para examinar los problemas de la región, proponer soluciones de política económica y propiciar convergencias en las visiones sobre el desarrollo en general”.

<sup>124</sup> En la actualidad, el CEEG está integrado por 56 empresas multinacionales: ABB, Accenture, Airbus, Air Liquide, American Express, Arcelor Mittal, ATyT, Axxa, BASF, Bayern, Bosch, BP, Brookfield, Cargill, Caterpillar, CitiBanamex, Daimler, Danone, DHL, DuPont, ExxonMobil, FedEx, General Motors, GE, Grupo Modelo, Holcim, Honeywell, HSBC, IBM, Iberdrola, Johnson Controls, Kansas City Southern de México, Laureate International Universities, Linde Group, ManpowerGroup, Metlife, Microsoft, Nestlé, Nike, Nissan, Pepsico, Philips, Prologis, Schindler, Schneider Electric, Scotiabank, Seguros Monterrey, Shell, Siemens, Siemens Energy, Stellantis, Telefónica, Thales, The Home Depot, Toyota y Visa (Consejo Ejecutivo de Empresas Globales [CEEG], s.f.). Del total de las empresas, el 43% son de procedencia estadounidense. En orden de importancia le siguen Alemania, Francia, Suiza, Irlanda, Países Bajos, Inglaterra, España, Japón, Bélgica, Canadá, Indonesia y Luxemburgo. No existen empresas mexicanas. Las tres originalmente de México vendieron sus acciones a conglomerados internacionales: Grupo Modelo (adquirida por Anheuser-Busch In Bev de Bélgica), Seguros Monterrey (propiedad de New York Life Insurance de Estados Unidos) y Banamex (de Citigroup de Estados Unidos).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

En el componente de riqueza, en 2001 la lista *Forbes* colocó a 13 nacionales mexicanos entre los 490 billonarios del mundo, con una fortuna estimada en US \$34 100 millones de dólares. Se repetían 11 nombres de la edición de 1996, con la salvedad de la aparición de María Asunción Aramburuzabala Larregui (como cabeza del clan familiar y primera mujer mexicana en la citada revista), de Carlos Peralta Quintero (heredero de Alejo Peralta, quien murió en 1997) y de Germán Larrea (en sustitución de su padre Jorge Larrea, fallecido en 1999); así como la reciente incorporación de Roberto Hernández Ramírez y Alfredo Harp Helú. Para 2006, último año de la administración de Fox, *Forbes* publicó que 10 mexicanos formaban parte del selecto grupo de 746 billonarios del mundo, con la ostentación compartida de US \$50 800 millones de dólares.

Aun cuando el proceso de privatización se había reducido desde la administración de Zedillo, con Fox la racionalidad del Estado seguía siendo la misma. Empero, las denominadas reformas estructurales pasaban a ser de “segunda generación”; es decir, ahora tienen el propósito de “terminar con todo vestigio de la empresa pública (privatización del sector energético), agilizar una reforma laboral que termine de crear un ámbito 100% flexible de contratación y una reforma fiscal” (Pérez, 2013: 125). En petróleo, gas y electricidad, en concreto, “la agenda de Fox profundiza los dispositivos puestos en marcha desde los ochentas para la desarticulación administrativa y financiera y la inducción de la privatización y extranjerización del complejo petroeléctrico (Pérez, 2013: 126).

Sin embargo, ninguna de las tres “grandes reformas” (energética, hacendaria y laboral) logró materializarse (Alba, 2020: 560). Como lo afirma E. Cárdenas (2015b: 282), “el primer gobierno del PAN fue incapaz” de lograr enmiendas legislativas importantes “en la esfera económica y política”, lo cual se hacía evidente por “el vacío de poder tras la derrota del PRI”, que se fue llenando “de inmediato” por “los gobernadores y otros grupos económicos y regionales”. Si bien Fox había perdido la oportunidad de consumir dichos cambios estructurales, durante su gestión, en marzo de 2006, el Congreso aprobó la Ley Federal de Telecomunicaciones y la Ley Federal de Radio y Televisión, las cuales permitieron desregular “el espectro digital en favor de las dos grandes

cadena de televisión (Televisa y Tv Azteca, de Emilio Azcárraga Jean y Ricardo Salinas Pliego) (Alba, 2020: 561). Su sexenio cerraba con 215 entidades propiedad del Estado, 40 más que Zedillo: 93 organismos descentralizados, 101 empresas de participación estatal mayoritaria y 21 fideicomisos públicos (DOF, 2006).

En síntesis, como lo mencionan Bernecker y Zoller (2007: 41), al final del gobierno de Fox, “el poder económico logró seguir concentrándose bajo la etiqueta de la apertura, de la privatización y la desregulación. Se eliminó el monopolio de poder político del PRI, pero en el sector económico las ‘viejas’ élites (o las capas altas de la sociedad) pudieron seguir expandiendo su posición bajo el nuevo signo ‘democrático’ y los lemas innovadores de modernización y competencia”. Sugieren, además, que en este proceso “les ayudó no solamente su cercanía a los detentadores del poder, sino también su mayor nivel de educación y accesibilidad al capital necesario”. Estiman que las élites económicas se consolidaron como las ganadoras “de las reformas de las últimas décadas”, durante las cuales “la concentración de las riquezas y de los ingresos experimentó por las privatizaciones y desregulaciones un nuevo clímax”. El Estado, en tanto, resultó el perdedor en su función directiva y de provisión de servicios (Bernecker y Zoller, 2007: 41, 49).

En materia política, al final de su mandato, Fox fue cuestionado por errores propios en el ejercicio de gobierno, falta de pericia, señalamientos de corrupción, dispendio y frivolidad (que lo incluían directamente a él y su círculo familiar), conjeturas de un cogobierno con su segunda esposa Martha María Sahagún Jiménez (al grado de acuñarse el término de “pareja presidencial”) y la puerilidad en la representación de su título como Jefe de Estado. Aun cuando registró éxitos en la creación de organismos autónomos para regular los procesos electorales y la transparencia informativa del sector público<sup>125</sup>; en conjunto, se evidenciaba, según sus críticos, el fracaso del primer gobierno de la alternancia por eliminar los lastres autoritarios del pasado inmediato e impulsar, desde el poder, la vigorización de un Estado democrático y de derecho.

<sup>125</sup> Durante su administración se creó el Instituto Federal de Acceso a la Información (ahora Instituto Nacional de Transparencia, Acceso a la Información y Protección de Datos Personales —INAI—).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Si bien el presidente Fox y sus partidarios justificaban que las condiciones desfavorables de un congreso opositor<sup>126</sup> y el dominio del PRI en la mayoría de las entidades federativas habían obstaculizado reformas sustanciales; lo que se evidenciaba era, además del fracaso en las promesas iniciales, la ausencia de una base social para hacer creíbles las propuestas de cambio; la cooptación de algunas instancias de gobierno por parte de actores interesados, tanto políticos como económicos (E. Cárdenas, 2015b: 283); y una línea de continuidad (no de ruptura, como se esperaba) con una cultura política autoritaria, particularmente representada con violación a los derechos humanos, represión y criminalización a movimientos sociales, desinterés por atender “crímenes del pasado” cometidos por las fuerzas del Estado durante el periodo de la guerra sucia en México (entre las décadas de los sesenta y setenta), fabricación de delitos, militarización de la seguridad pública, así como represión, hostigamiento y amenazas contra periodistas y defensores sociales (Olivares, 2006: s/p).

No obstante, la presunta intervención del gobierno de Fox en los preludios de la contienda electoral de 2006, como en los tiempos de la hegemonía priista, sería considerada como un signo distintivo de autoritarismo que terminó por imprimir su mandato. Primero, al ejercer presión sobre el presidente de la SCJN, Mariano Azuela Güitrón, para emprender un juicio de desafuero contra el entonces Jefe de Gobierno del Distrito Federal, Andrés Manuel López Obrador. Y, después, de acuerdo con sus detractores, al avalar o promover una “campaña sucia” en detrimento de aquél, ya en calidad de aspirante presidencial, compuesta por una serie de mensajes perniciosos y propaganda negativa violatoria de la ley, bajo el apoyo de los medios tradicionales de comunicación y un sector de la élite económica nacional, con el objetivo de allanar el camino al candidato del PAN y mantener para su partido el poder presidencial (Carrasco y Linares, 2019: 19-20).

<sup>126</sup> En la primera legislatura (LVIII), que coincidió con su mandato, la alianza política del presidente Fox tenía el 44.6% de representación en la Cámara de Diputados y el 46.8% en el Senado de la República (cifras que no le permitían alcanzar una mayoría calificada). Para la segunda legislatura (LIX), el PAN sólo poseía el 29.4% de representación en la Cámara de Diputados frente a la mayoría priista con el 44.6%.

De acuerdo con Alba (2020: 539), el CCE intervino en la elección de 2006 a través de la difusión de dos spots en radio y televisión sobre los temas de seguridad y empleo, “cuyo contenido estaba dirigido a influir en un cambio de preferencias de los votantes” y advertir que “apostar a algo distinto era retroceder”. El autor destaca que, según Georgina Sosa, “hubo entonces una convergencia en los intereses compartidos entre Fox y el CCE (que ya tenía su historia durante el sexenio) con esta estrategia entrelazada para atacar al candidato de las izquierdas” (Alba, 2020: 560). Con lo anterior, se estima que los grandes empresarios confirmaron su limitado compromiso democrático; es decir, apoyar la democracia si ésta coincide con sus intereses, pero no cuando los pone en riesgo (Alba, 2020: 562).

Un segmento de la élite económica mexicana había sido capaz de “violar las reglas del juego y las normas que regulan las relaciones sociales”, así como desafiar a las instituciones democráticas apoyándose en una serie de variables: debilidad legal de las instancias reguladoras, proclividad del jefe del Ejecutivo a la permisividad ante los poderes fácticos y formación de alianzas con los representantes de determinados partidos políticos y con los líderes de los medios de comunicación (Alba, 2020: 562). Con ello, el PAN logró conservar para sí y los sectores económicos que lo apoyaron seis años más en la Presidencia de la República.

Para este momento, según Luna y Rovira (2011: 17-18), el PAN, ya con algunos años como partido gobernante en la Presidencia de la República, mantiene una ideología conservadora y de libre mercado. Se le categoriza como uno de los partidos más representativos y sólidos de la derecha latinoamericana; privilegiadamente vinculado con organizaciones religiosas y sectores empresariales; y “fuertemente institucionalizado, en función de una épica” que resignificó el legado del pasado régimen autoritario. En términos de su base social, es un partido que ha logrado ganar adhesiones, “usualmente mediante el desarrollo de aparatos territoriales en los sectores populares” (que en el pasado estuvieron anclados al PRI), y que “moviliza electoralmente a sectores usualmente independientes, mediante la implementación de estrategias de marketing político centradas en sus candidatos”.

Si bien el PAN contribuyó a la estabilidad democrática al representar los intereses de las clases altas y los sectores conservadores, también

### III. Fases históricas del proceso de construcción

mostró una tendencia a “reducir el desarrollo democrático, al contribuir a generar un sistema de representación dual”. Es decir, un partido posiblemente cercano a favorecer el establecimiento de una democracia mínima, pero opuesto “a la realización de reformas” que buscasen mejorar la calidad del régimen democrático (Luna y Rovira, 2011: 18).

#### *Felipe Calderón Hinojosa: convergencia elitaria en proyecto común de gobierno*

Hijo de Luis Calderón Vega, uno de los fundadores del PAN, Felipe de Jesús<sup>127</sup> Calderón Hinojosa, del mismo instituto político, asumió el cargo de presidente de México el 1º de diciembre de 2006, luego de una disputada y cuestionada elección en julio de ese año; que con 35.89% de los votos le garantizaba el triunfo sobre su principal oponente, López Obrador (de la izquierdista “Coalición por el Bien de Todos”<sup>128</sup>), quien consiguió el 35.33%<sup>129</sup>. Roberto Madrazo Pintado, de la “Alianza por México”, compuesta por el PRI y el PVEM, ocupó un marginal tercer lugar con el 22.23%. Es decir, al primero y segundo lugar sólo los separaba un porcentaje de 0.56% (menos de 234 mil sufragios); suficiente para el sistema electoral mexicano, pero controvertido y carente de integridad por una serie de irregularidades, publicidad negativa en contra de uno de los aspirantes (Camp, 2018: 188) e intervenciones de variados actores políticos, económicos y sindicales, que suponían, en los hechos, un proceso parcial, desigual, excluyente y viciado de origen.

Por ejemplo, el entonces presidente del CCE, José Luis Barraza González, quien también fungió como dirigente nacional de la Coparmex y presidente del Consejo de Administración de Aeroméxico, intercedió pública y directamente a favor del candidato del PAN; lo cual se

<sup>127</sup> Nombre en honor al “primer santo mexicano, quien fue martirizado en tierra de infieles” (en Japón en el siglo XVI) (Castellanos y Vera, 2006: 14).

<sup>128</sup> Integrada por el PRD, Partido del Trabajo (PT) y Convergencia.

<sup>129</sup> Datos definitivos de acuerdo con los cómputos finales del TEPJF para emitir el dictamen de validez de la elección (Instituto Federal Electoral, 2006).

constituiría como uno de los elementos más cuestionables de la legalidad del proceso electoral y de la propia autoridad y legitimidad del Acuerdo de Chapultepec (Luna, 2012: 685). Esto obedeció, en principio, porque la elección de 2006 se había significado como un claro choque de posiciones sobre el futuro económico del país: el proyecto de Calderón pugnaba por la continuidad de “la estrategia económica neoliberal y las influencias globales institucionalizadas a través del TLCAN” para lograr el crecimiento, mientras que López Obrador “subrayaba la incapacidad de las políticas económicas del gobierno para aliviar el nivel de pobreza y sugería que una mayor participación del Estado era esencial para combatirla” (Camp, 2018: 20).

López Obrador acusó al PAN de fraude electoral, se negó a aceptar los resultados declarados por el IFE y solicitó al TEPJF el recuento oficial de todos los votos. Luego de analizar las refutaciones, el TEPJF realizó el conteo del 9% de las casillas “e hizo pública su decisión en septiembre de 2006 de declarar que Calderón era el ganador oficial, después de no haber encontrado evidencias de fraude intencional, sólo errores de todos los partidos, típicos de las elecciones mexicanas” (Camp, 2018: 257). Además del desconocimiento de la decisión del TEPJF por parte del PRD y su candidato presidencial, las elecciones de 2006 implicaron algunas “consecuencias importantes que incidieron en los esfuerzos de México por consolidar su modelo democrático”: ningún candidato logró la mayoría absoluta de los votos, ningún partido controló el Congreso y “Calderón tomó posesión del cargo con el mandato más débil de cualquier presidente en la historia reciente” (Camp, 2018: 257).

Contextualizado en el expreso reconocimiento de la tensión política derivada del resultado electoral que lo llevó al poder, el primer mensaje de Calderón es una réplica de las buenas intenciones de gobiernos previos, en el que mordaz y demagógicamente convoca a la unidad de todos, a la solución de las controversias y a la defensa de los valores democráticos. Sin embargo, en el mismo, el nuevo Jefe del Ejecutivo trasluce lo que serán las directrices o el matiz de su gestión. En sus líneas iniciales emite un agradecimiento “a la lealtad que las Fuerzas Armadas (FFAA) han profesado siempre a la patria, a la Constitución, a las instituciones, a la República” (Calderón, 2006: s/p); y en

### III. Fases históricas del proceso de construcción

la primera de las tres prioridades que encabezará su gobierno enfatiza su convicción de recuperar la seguridad pública y la legalidad, así como la necesaria “transformación de las instituciones responsables” para “incrementar sustancialmente su eficacia” (Calderón, 2006: s/p).

Similar a Fox, Calderón absorbe varios fundamentos que han caracterizado a la derecha mexicana: la tradición familiar en una ciudad de la provincia del país (Morelia, Michoacán), el fervor religioso y católico (estudiante de escuelas maristas), el conservadurismo regional y cristero y posiciones abiertamente contrarrevolucionarias. Empero, a diferencia del primero, Calderón se distingue por su estirpe panista, de liderazgo tradicional del partido, de un legado más doctrinario, menos carismático y sectario, y disciplinado como abogado egresado de la Escuela Libre de Derecho (ELD) y una posterior maestría en Administración Pública en Harvard. Seguidor de su padre y hermanos mayores, Felipe de Jesús, desde pequeño, participó en actos del PAN, al cual se afilió a temprana edad para sumar en su carrera varios cargos en su representación: diputado federal, candidato a gobernador de Michoacán, secretario general y presidente nacional, así como secretario de Energía y director general del Banobras en la administración foxista.

En enero de 2007, como Comandante Supremo de las FFAA y abrazado a la lealtad del sector militar, que en la historia moderna de México, a diferencia de otros países latinoamericanos, se ha distinguido por su institucional subordinación a la autoridad civil y ha asimilado estoicamente el proceso de transición democrática<sup>130</sup>; Calderón se arrogó el liderazgo de una cuestionable acción bélica o batalla armada contra el narcotráfico, los cárteles y la criminalidad organizada: un fenómeno delictivo en ascenso particularmente desde las administraciones de López Portillo y De la Madrid, y que con el paso del tiempo había adquirido dimensiones más graves y de contraposición amenazante al Estado y la seguridad nacional.

Con lo anterior, la estrategia de Calderón, que privilegia el componente castrense para recuperar espacios públicos y generar condiciones mínimas de seguridad comunitarias (una estrategia denominada

<sup>130</sup> El sistema político legado de la Revolución Mexicana tuvo la virtud de subordinar a las autoridades militares al control civil (Camp, 2018: 36). Situación que se conservó intacta durante el proceso de transición democrática y alternancia política en el gobierno federal en 2000.

de acción directa que se funda en el empleo o amenaza de las FFAA, consideradas como el medio principal) (Moloeznik, 2012: 122), se circunscribe con ribetes de autoritarismo: una nula búsqueda de consenso con otros actores del Estado mexicano, ausencia de una amplia discusión legislativa (cuya mayoría simple la poseía el PAN en la Cámara de Diputados con el 41.2% y el Senado con el 39.8%), concentración del poder político en el que las decisiones supremas del Estado pasan por una persona o por pequeños grupos dominantes y la falta de definición de una hoja de ruta o plan específico que estableciera tiempos, recursos y capacidad real del Estado.

Es decir, con la declarada “guerra contra el narcotráfico”, Calderón acreditó ciertas características comunes del autoritarismo político enunciadas por Loaeza (2000: 7-11): ejercicio excesivo e injustificado de autoridad; uso irracional o ilegítimo del poder; coerción para mantener la estabilidad; y justificaciones de orden ideológico, político y simbólico, que sustentan la resignación, el conformismo o la adhesión pasiva de amplios sectores de la población. Y en este plan de acción de Calderón, quien durante la precampaña interna de su partido se promovía con el lema “Mano firme, pasión por México”<sup>131</sup>, también se identifican algunos objetivos concretos para situar la lucha contra el narcotráfico como eje de su gobierno:

- a. ganar popularidad y “legitimidad por gestión”, al hacer frente a un tema de alta preocupación ciudadana (en términos coloquiales, mostrarse como un auténtico y valiente líder), luego de un proceso electoral cuestionado y un resultado no admitido por su principal antagonista político (una nueva versión de legitimarse en el poder o durante el ejercicio de gobierno que los panistas antepusieron para reconocer a Salinas en 1988, quien también arribó a la Presidencia del país luego de una discutible elección);
- b. contener y disuadir, con el respaldo tácito de las FFAA y el aparato policiaco-militar, cualquier intento de protesta social o insubordinación violenta de los oponentes de la izquierda, así como

<sup>131</sup> Dicha frase es muy similar a la de “Mano firme, corazón grande”, utilizada durante la campaña de Álvaro Uribe Vélez para la presidencia de Colombia en 2002.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

- frenar los avances del movimiento político y social vinculado con López Obrador y el PRD (la segunda fuerza legislativa con 28% de representación en el Senado y 31% en la Cámara de Diputados);
- c. atender una demanda y exigencia histórica y recurrente del gobierno de Estados Unidos de detener los flujos de droga a su país impulsados por los cárteles locales y transnacionales del narcotráfico con operación en México, y
  - d. preservar el orden público y la seguridad del Estado.

Calderón y su círculo íntimo entendieron a la perfección que conseguir lo anterior sólo era posible con el empleo de recursos autoritarios del poder presidencial, pero necesarios si concitaban el aval o simpatía de las élites económicas nacional y global.

En tanto, en el último, pero probablemente el objetivo central, confluyen nítidamente algunos principios fundamentales del autoritarismo y la derecha: la primacía del orden como valor político fundamental (Loeza, 2000: 7). Para autores contemporáneos, el cariz de la derecha se ha caracterizado por “la utilización de actores que portan una cultura de tipo autoritaria, jerárquica y anclada en la tradición y religiosidad” (Constantino, 2000: 152). Además, en la derecha política “la premisa de origen en la construcción de un principio de autoridad descansa sustancialmente en la preservación del orden”. Se destaca, de acuerdo con el mismo autor, por un pensamiento conservador clásico referido “a la forma en que las acciones, pasiones y voluntad de los individuos deben permanecer sometidos o controlados por las tradiciones y códigos sociales” (Constantino, 2000: 152).

Y es el presidente Calderón, segundo de la alternancia política en México posterior a las más de siete décadas del PRI en el poder, el actor característico que sintetiza el espíritu de la derecha mexicana (con el eje Conservación-Tradición-Costumbre por oposición a la Revolución) adosada con una personalidad autoritaria. Su estrategia de combate al narcotráfico afirma el propósito de “construir una autoridad fuerte y legitimada en la historicidad y la tradición misma” para conquistar “el aseguramiento del orden sobre la base de una estructuración vertical” del mandato presidencial “cuya legitimidad debe ser moral” (Constantino, 2000: 153).

Sostenido en un fuerte entramado de los medios tradicionales de comunicación que justificase el actuar de las FFAA y contuviese las críticas obligadas, el gobierno de Calderón sitúa o banaliza su retórica o narrativa de guerra en una vertiente maniquea y sin claroscuros (gobierno = bueno; cárteles de la droga = malo), que intenta que le confiera, precisamente, esa legitimidad moral de la que carece. No obstante, en ese discurso oficial sobre la inexorabilidad que supone la acción bélica para contrarrestar a los grupos delictivos, se oculta un sistema de “privilegio por el mando sobre el consenso, concentrando el poder político en un hombre o en un solo órgano y restando valor a las instituciones representativas” (Constantino, 2000: 154).

Si bien el gobierno liderado por Calderón no se ajusta con precisión a la concepción de régimen autoritario propuesta por el académico español Juan José Linz (1964: 297) en la década de los sesenta del siglo pasado, cuyas características mexicanas previas podrían ser distinguidas por un pluralismo político limitado, no responsable, con mentalidades distintivas y movilización política restringida tendiente a la no participación; es probable que, en cambio, el propio presidente sí se identificara por ciertos rasgos de una personalidad autoritaria en los términos expuestos por el filósofo alemán Theodor Adorno:

Convencionalismo o adherencia a valores establecidos, sumisión autoritaria o actitud acrítica ante unos puestos de autoridad idealizados, agresión autoritaria o tendencia a rechazar a quienes se comportan de forma no convencional, oposición a lo imaginativo, rudeza de conducta y culto al poder, destructividad y cinismo, desconfianza y desprecio del género humano e identificación con el catastrofismo (Rodríguez, 2006: 157).

La controversia electoral y la guerra contra el narcotráfico resultan de suma trascendencia y notoriedad, porque se sitúan en un contexto que supuestamente disponía a México en un régimen democrático, luego de la alternancia y el proceso de transición de 2000; y frente al silencio ominoso de los integrantes de la élite económica mexicana, ya sea por cautela calculada o abierta y conveniente complicidad.

Sin embargo, la tragedia de esta lucha se circunscribe en el negativo saldo social: de diciembre de 2006 a noviembre de 2012 se habrían

### III. Fases históricas del proceso de construcción

registrado 46 640 ejecuciones (de las cuales 1 600 fueron contra menores de edad y el 10% del total evidenciaron rastros de tortura); 5 397 personas desaparecidas (hasta fines de 2010); 140 mil personas desplazadas como consecuencia de enfrentamientos entre cárteles de la droga; 40 mil niños en condición de orfandad (uno o ambos padres asesinados), al menos 20 mil migrantes secuestrados y más de 200 reos muertos en motines (Martínez, 2012: s/p). Las anteriores son cifras preliminares difundidas por el periódico de circulación nacional *Reforma* al final del sexenio de Calderón. Posteriormente, en julio de 2013 el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) reveló que el número de asesinados entre 2006 y 2012 había ascendido a 121 683 personas (Redacción, *Proceso*, 2013: s/p).

Por su parte, el Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C. publicó que durante el sexenio de Calderón “los homicidios dolosos per cápita aumentaron en más de 65%, mientras que los secuestros se incrementaron en 250% y las extorsiones en 94%” (en Meyer, 2016: 22). En tanto, de acuerdo con organismos civiles, la lucha emprendida contra el crimen organizado originó un incremento en los casos de violaciones a los derechos humanos, tortura, abusos de autoridad, agresiones a activistas y migrantes, falta de investigaciones de eventos delictivos, desaparición forzada, ejecuciones extrajudiciales, tráfico de personas y recrudescimiento de la violencia contra mujeres y niños (Martínez, 2012: s/p).

En otro orden de ideas, con Calderón, como lo estima Camp (2012: 22, 157, 172), se observa una tercera oleada de dirigentes políticos tecnócratas en su equipo de gobierno, que combina rasgos heredados de la tecnocracia economista con los de la anterior versión civil universitaria que se manifestó en la generación de Alemán Valdés. Estima que, en tal sentido, en el gabinete se vuelve a reflejar un aumento de los abogados, propiamente derivado de la misma educación en ciencias jurídicas del presidente, con lo cual se moderaría “la que había sido una creciente dependencia de los economistas”. Dicha circunstancia responde, según el mismo autor, a que “la política democrática” había provocado el aumento en “la diversificación de la preparación universitaria”, con una creciente especialización no sólo en universidades estadounidenses, sino también europeas.

Se concibe que “Calderón incrementó la representación de figuras públicas con formación técnica; algunos extecnócratas de la administración de Zedillo estaban particularmente bien representados en las agencias técnicas y económicas” (Camp, 2018: 156). Como en el caso de Fox, los equipos predominantes del gobierno de Calderón “integraron a un buen número de funcionarios públicos de origen priista, que contaban con una larga trayectoria en las agencias financieras (SHCP y Banxico)”; mientras que “las agencias políticas” quedaron “en manos de panistas (Gobernación, Desarrollo Social y Educación)” (Salas-Porras, 2017: 47). Con lo anterior, Calderón pretendía, a diferencia de su predecesor, un balance en su gabinete y, al mismo tiempo, atender un antiguo reclamo al incluir a militantes del PAN en las estructuras del gobierno (Luna, 2012: 670).

Sobresalen los casos de Agustín Guillermo Carstens Carstens, Georgina Yamilet Kessel Martínez y Luis Téllez Kuenzler, quienes ocuparon la titularidad de las secretarías de Hacienda, Energía y Comunicaciones y Transportes, respectivamente. Para el último tercio del sexenio cobraría relevancia la figura de José Antonio Meade Kuribreña, quien ostentaría las secretarías de Energía y Hacienda. Todos estos funcionarios, al paso de los años, trascenderían al sector privado y se distinguirían por su incorporación a la élite económica mexicana, persiguiendo con ello el patrón de la referida *revolving door*.

A manera de continuidad con la política de Fox, durante su administración, de acuerdo con Hernández (2015: 279), Calderón insistió en introducir reformas que modificaran las finanzas públicas, al intentar ensanchar los ingresos y racionalizar la aplicación del gasto. Para ello, debió “crear nuevos impuestos o incrementar los existentes y reducir al mínimo la inversión y el gasto público en áreas definidas constitucionalmente como responsabilidad del Estado”. Por ejemplo, los campos concentrados en los recursos energéticos demandaban fuertes inversiones que, según la lógica de esta administración, “no pueden ser atendidas por el gobierno federal, sino por el capital privado” (Hernández, 2015: 279-280).

En este contexto, Calderón, quien intuyó mejor que Fox el indefectible entendimiento con la oposición, en especial con el PRI; también insistió en una transformación de Pemex para permitir “la inversión

### III. Fases históricas del proceso de construcción

directa de empresas nacionales y extranjeras, debido a la alta exigencia técnica en la exploración y extracción de crudo, pero con la posibilidad de concederles la propiedad de las instalaciones o del equipo". Y si bien la reforma fue rechazada en sus términos originales, como le ocurrió a Fox, no fue así en su conjunto. En el Congreso, el PRI "modificó la iniciativa para permitir la exploración privada e incluso la construcción de instalaciones, pero mediante pagos en efectivo y no con la explotación de hidrocarburos" (Hernández, 2015: 281-282). Para este autor, aunque las reformas energética y fiscal no cumplieron "con las expectativas presidenciales", "indudablemente significaron un avance respecto de las relaciones que guardaron en el pasado más reciente ambos poderes" (Hernández, 2015: 282).

Con el tiempo, la privatización periférica de Pemex mantuvo la producción bajo propiedad estatal, pero logró realizar "alianzas con empresas extranjeras en busca de recursos a través de los contratos de servicios múltiples, así como alianzas estratégicas con entidades extranjeras para la explotación, perforación y extracción de petróleo en aguas profundas" (Pérez, 2013: 126-127). En tanto, Calderón, al igual que los tres presidentes priistas y el panista que le antecedieron, continuó con la política económica de privatización. Al final de su gestión se contabilizaban 202 empresas del Estado: 105 organismos descentralizados, 78 empresas de participación estatal mayoritaria y 19 fideicomisos públicos (DOF, 2012). Menos que las 215 del final del mandato de Fox, pero superior a las entregadas por Zedillo en 2000.

En el orden económico, la continua y progresiva vinculación con Estados Unidos, que en 2008 aquejó una importante recesión, resultaron en una drástica desaceleración del crecimiento económico de México. El país manifestaba, con ello, su categórica sensibilidad ante "los vaivenes de la economía estadounidense" (Camp, 2018: 21, 33) y resumía la "vulnerabilidad de las economías nacionales frente a las crisis globales". De acuerdo con Maldonado, México fue el país latinoamericano más perjudicado por la crisis, con un decremento de alrededor del 7% del PIB, y "sus efectos a largo plazo" (en Luna, 2012: 690). Es decir, como sugiere Alba (2020: 546), "el modo de inserción de México en la economía internacional y su acentuada sincronización y

dependencia de Estados Unidos llevaron a que fuera uno de los países más afectados por la crisis de 2008”.

En tal sentido, se confirmaba que los gobiernos panistas, al igual que los priistas en su momento, no habían concebido “un proyecto de país que orientara el desarrollo priorizando el mercado interno”, con lo que expusieron al mismo a una mayor vulnerabilidad frente a las crisis y choques externos y sin una mejoría en los indicadores laborales (Alba, 2020: 546). Con lo anterior, se demostraba, al unísono, la fragilidad del mercado nacional por su dependencia de la economía internacional y particularmente estadounidense, que se agravaba “por la debilidad con la que opera –en el nivel nacional– la propia lógica del mercado” (Luna, 2012: 690).

Para Camp (2018: 33), por su parte, de 2008 a 2012, “la recesión mundial derivada de la crisis financiera e inmobiliaria de Estados Unidos directamente dio lugar a consecuencias económicas más negativas en México que en cualquier otro socio comercial importante”. Al citar a Sidney Weintraub, Camp (2018: 280) detalla que durante la administración de Calderón México envió “más de 80% de su mercancía de exportación a Estados Unidos, equivalente al 1% del PIB de ese país”, y “una cuarta parte del PIB de México”. Así el nivel de dependencia, cuyas influencias, como lo sostiene el mismo autor, “causan problemas significativos de soberanía nacional y autonomía” (Camp, 2018: 33). Por otra parte, como efecto inmediato de la recesión de 2008, que se manifestaba también con el declive de las remesas de los trabajadores mexicanos migrantes, se contrarrestó la mejoría en la reducción de los índices de pobreza que se había logrado en el curso de la administración de Fox (Camp, 2018: 23).

Las condiciones descritas previamente tuvieron una consecuencia marcadamente diferente para la élite económica mexicana. De acuerdo con *Forbes*, 2007 inscribió a 10 connacionales entre los 891 individuos más ricos del mundo, con una fortuna en conjunto valorada en alrededor de \$74 mil millones de dólares. En especial, Carlos Slim acumuló una riqueza personal de \$49 mil millones de dólares (el 66% del total del patrimonio de los mexicanos restantes en la lista de multimillonarios de *Forbes*), registró la ganancia de un año más grande en una década y se situó como el tercer hombre con más recursos económicos

### III. Fases históricas del proceso de construcción

en el planeta. Para 2010, 2011 y 2012 Slim ya era considerado el empresario más rico del mundo con fortunas que oscilaron entre los US \$53 mil millones de dólares y los \$74 mil millones de dólares.

En 2012, al final del gobierno de Calderón, se inscribieron 11 mexicanos entre los 1 153 individuos más adinerados del mundo, los cuales, en su totalidad, acumularon alrededor de \$129 700 millones de dólares. Prácticamente se refrendaban los mismos individuos al cierre del gobierno de Fox, con la salvedad de Carlos Hank Rhon (hijo de Carlos Hank González, quien fue considerado uno de los políticos más hábiles y poderosos en la estructura del PRI, que lo llevó a ocupar diversos cargos como secretario de Agricultura y de Turismo, gobernador del Estado de México y jefe del Departamento del Distrito Federal) y el narcotraficante Joaquín Archivaldo Guzmán Loera (a) “El Chapo”, líder del Cártel de Sinaloa.

Estos últimos nombres en *Forbes* evidencian dos fenómenos por demás emblemáticos: por un lado, el fruto o germen de la mezcla entre la política y los negocios personificada en el usufructuario Hank Rhon y, por el otro, la paradoja que implica que la guerra contra el narcotráfico durante el gobierno de Calderón potenciara como multimillonario a la principal figura delictiva del país y lo situara por cuatro años consecutivos, entre 2009 y 2012, al lado de excelsos miembros de la élite económica nacional, con un fortuna superior a los mil millones de dólares<sup>132</sup>.

En otro sentido, Calderón prosiguió con la tradición de reunirse con integrantes del CMHN y “reinició la práctica de recibir el anuncio anual de inversión privada”. No obstante, en oposición a Fox, Felipe Calderón favoreció un Ejecutivo fuerte con menos dependencia en el corporativismo social; además de que “buscó fomentar el pluralismo por medio del cual los arraigados poderes políticos de administraciones pasadas o poderes políticos de facto fueran incapaces de ganar un punto de apoyo”. Por lo mismo, alentó la participación de asociaciones

<sup>132</sup> Cabe destacar que la inclusión de Guzmán Loera en la lista de *Forbes*, como la del narcotraficante colombiano Pablo Escobar Gaviria en 1987, han sido fuertemente criticadas en el entorno académico, debido a que manifiestan serias discrepancias metodológicas, se comparan ingresos provistos por medios lícitos con aquéllos obtenidos por una vía criminal (imposible de calcular) o porque responden a presumibles intereses políticos y de coerción de las agencias de seguridad y antinarcóticos del gobierno de los Estados Unidos.

empresariales, en especial el CCE, en una coyuntura donde el CMHN había perdido su acceso automático al presidente de la República. La organización, en cambio, era más accesible con los medios de comunicación (Cokelet, 2013: 24).

Para esta época, el CMHN, con alrededor de 42 integrantes, mantiene a los socios previos, pero suma a los empresarios Eugenio Rafael Garza Herrera, Emilio Fernando Azcárraga Jean<sup>133</sup> (quien heredó de su padre el emporio de la principal televisora del país), José Antonio Vicente Fernández Carbajal<sup>134</sup> y Federico Terrazas Becerra<sup>135</sup>. Asimismo, se observa un retiro provisional y por voluntad propia de Carlos Slim Helú, a quien posiblemente no le era conveniente negociar sus intereses estratégicos globales con los otros miembros del Consejo.

Al concluir el gobierno de Calderón quedó constancia que, aun cuando existía cierta afinidad de los empresarios con el PAN, en particular con el neopanismo que llevó a la Presidencia a Fox, la relación de aquéllos con los dos gobiernos panistas, de acuerdo con Luna (2012: 662), “fue difícil e influyó negativamente en el fortalecimiento de las instituciones políticas y en la capacidad de los actores para establecer acuerdos en un entorno económico, social y político mucho más complejo”. Lo anterior, debido al “nivel de internacionalización de la economía mexicana”, “la diversificación de los actores sociales y la activación del sistema de partidos implicada en el proceso calificado como de transición democrática” (Luna, 2012: 662).

Pese a ello, como lo valora Camp (2018: 179), en el México posdemocrático la influencia de los empresarios se incrementó en lugar de reducirse y los mismos lograron tener una posición ventajosa para cabildear en el Congreso, gracias a sus recursos y la debilidad de los titulares de esos cargos que no repiten en el puesto. El caso más representativo en la administración de Calderón lo constituyó la denominada “telebancada”, “llamada así porque los diputados y senadores del PRI y del PVEM promovieron los intereses de las dos principales televisoras, Televisa y Tv Azteca, o porque forman parte de la familia de alguno de sus accionistas”. Con lo anterior, “los empresarios de las

<sup>133</sup> Sobrino en segundo grado de Gastón Azcárraga Tamayo, quien fue integrante del CMHN.

<sup>134</sup> Yerno de Eugenio Garza Lagüera, socio del CMHN.

<sup>135</sup> Hijo de Federico Terrazas Torres, miembro y ex presidente del CMHN.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

televisoras ya no sólo tendrían buenos niveles de interlocución con el poder político y los partidos, sino que ejercerían una cuota de poder al interior de éstos” (Alba, 2020: 563-564).

Esto significa que durante las administraciones de Fox y Calderón “continuó y se aceleró el acercamiento, la identidad y la visibilidad” entre los poderes político y económico que comienza a revelarse desde los años ochenta (Alba, 2020: 550). Al citar a Thacker, Camp (2018: 179) recuerda que la comunidad empresarial, o al menos ciertos segmentos bien organizados y poderosos, fue ágil para adaptarse a las nuevas reglas del juego en el periodo panista, incrementar su presencia en el sistema político y exacerbar las desigualdades políticas y económicas existentes. Sobresale que, al respecto, el CCE “ha ampliado y diversificado sus vínculos interna y externamente, pero al mismo tiempo ha limitado la posibilidad de articular una amplia coalición en torno a un desarrollo más autónomo” (Luna, 2012: 690). Asimismo, manifiesta un “posicionamiento en el mercado mundial y en organismos internacionales”, en detrimento de la significativa “marginación de los intereses de la pequeña y mediana empresa y de la industria nacional” (Luna, 2012: 690).

Para Hernández (2015: 285), la complicada elección de 2006 marcó las dificultades que Felipe Calderón enfrentó a lo largo de su sexenio y “su énfasis en la lucha contra el crimen organizado le restó energía para impulsar cambios estructurales largamente añorados por la población”. De esta manera, concluía su mandato en un contexto de frustración social con las condiciones económicas y los altos niveles de violencia relacionados con el combate a la droga (Camp, 2018: 268). “¡Que se vayan los ineptos y que vuelvan los corruptos!”<sup>136</sup>, como una consigna del veredicto popular que se tornó realidad en julio de 2012, el PAN perdió la elección presidencial y permitió, después de 12 años, el regreso del PRI y la concreción de la segunda alternancia en la historia contemporánea de México.

<sup>136</sup> Grafiti en una pared de cierto rincón del país (Villoro, 2012: s/p).

*Enrique Peña Nieto: gobierno como la apuesta  
segura de la élite económica*

El viejo partido autoritario y hegemónico del pasado se renovaba con el ascenso al poder de Enrique Peña Nieto, un joven atractivo y carismático, exgobernador de una de las entidades más importantes y pobladas del país (el Estado de México); quien, apoyado con un fuerte entramado mediático y propagandístico y con un semblante personal cuidado por profesionales en el oficio, se convirtió en presidente del país al derrotar, con el 38.20% de los votos a su favor, a los candidatos de las reconocidas izquierda y derecha partidistas: López Obrador con 32.61% [de una alianza integrada por el PRD, el PT y Movimiento Ciudadano (MC)] y Josefina Eugenia Vázquez Mota (del PAN) con el 25.39%, correspondientemente<sup>137</sup>. Para Camp (2018: 21), la victoria de Peña Nieto “no sólo representó el regreso del PRI al poder con posibles implicaciones para la consolidación democrática, sino que, por segunda vez desde la década de 1920, dio lugar a un cambio en el control del partido en el poder”.

Abogado de profesión egresado de la UP y con maestría en Administración de Empresas por el ITESM, Enrique Peña había tenido una carrera política meteórica e ininterrumpida al transitar en pocos años desde la secretaría de Finanzas del gobierno del Estado de México al Congreso local y luego a la gubernatura de su entidad. Su exitosa trayectoria había sido fraguada en uno de los estados históricamente de mayor presencia priista; y su aspecto pulcro, jovial y modernizante concitaba una apuesta segura para una nueva generación de políticos tecnócratas y para una importante fracción de la élite económica nacional. Por un lado, frenaba las restituidas aspiraciones del candidato de la izquierda y, por el otro, redimía el poder del PRI en un entorno democráticamente armónico, al sustituir por la vía electoral a los gobiernos panistas cuestionados por aparente incapacidad.

<sup>137</sup> Los comicios de 2012 observaron cambios importantes en la legislación electoral aprobados en 2007, debido a las experiencias y controversias previas: ningún grupo de interés específico (como los sindicatos) podía vincularse directamente con los partidos, se aplicaron recortes significativos a la subvención con fondos públicos y hubo una variación en la fórmula de financiamiento para cada partido (Camp, 2018: 258).

### III. Fases históricas del proceso de construcción

El nuevo mandatario conservó “los mismos patrones entre los miembros de su gabinete inicial; muchos de ellos estudiaron en Estados Unidos, tienen doctorado o posgrado, son economistas y ex alumnos de distinguidas instituciones de la Ivy League” (Camp, 2018: 157). Por ejemplo, el presidente Peña integró su equipo de trabajo con algunas figuras de la tecnocracia: en la SHCP Luis Videgaray Caso, un ex discípulo de Pedro Aspe con doctorado en Economía por el MIT; en la SRE José Antonio Meade, doctor en Economía por Yale (luego ocuparía las carteras de Desarrollo Social y Hacienda); en Energía Pedro Joaquín Coldwell; en Economía Ildefonso Guajardo Villareal y en Pemex Emilio Ricardo Lozoya Austin, hijo de Emilio Lozoya Thalmann (ex secretario de Energía en el gobierno de Salinas) y ex alumno de Aspe en el ITAM (Salas-Porras, 2017: 48). Al mismo, se sumarían destacadas figuras priistas en otras secretarías de Estado.

Con reanimados bríos en el país, al día siguiente de asumir el poder, Peña Nieto inauguró su Presidencia con un logro político: la firma del denominado Pacto por México, el cual fue avalado por las tres principales fuerzas políticas en el Congreso: PRI, PAN y PRD. Con éste, se pretendía “una amplia cobertura para incidir sobre el Estado, la economía, la política, los derechos sociales y la participación de los ciudadanos en las políticas públicas” (Alba, 2020: 571). Del Pacto por México, cuya finalidad consistía en modificar radicalmente los artículos constitucionales que fueron la columna vertebral del proyecto de nación que emergió de la Revolución Mexicana (Contreras, 2018: 35), se derivaron 11 reformas: laboral, en competencia económica, telecomunicaciones, financiera, hacendaria, político-electoral, educativa, en seguridad social, energética, en transparencia y el Código Nacional de Procedimientos Penales.

Este conjunto de enmiendas, que según sus críticos daban continuidad al programa ideológico instrumentado por el PRI desde el gobierno de De la Madrid (Contreras, 2018: 46) y se estructuraban con base en una red de alianzas con varias firmas de consultoría fundadas por antiguos servidores públicos propiamente de los sexenios de Salinas y Zedillo (Salas-Porras, 2017: 117), se aprobaron durante el periodo de transición (de septiembre a noviembre de 2012, a partir de la instalación de la LXII Legislatura del Congreso de la Unión) y en los

primeros 20 meses de la administración de Peña Nieto (de diciembre de 2012 a julio de 2014). Para la élite económica cobran especial importancia las reformas hacendaria y energética.

La primera, que tenía la esencia de establecer un régimen fiscal más simplificado que cobrara impuestos según el ingreso y que el Estado pudiese aumentar la recaudación, fue cuestionada por los grandes empresarios, al sopesar que, en términos generales, “no contribuiría a la inversión, al crecimiento económico del país, a disminuir la informalidad y a aumentar la base de los contribuyentes”. Por el contrario, consideraban que se “trataba de una reforma recaudatoria que gravaba más los intereses del sector empresarial, inhibía la inversión y la generación de empleos y, por tanto, el crecimiento del país”. En respuesta, la Coparmex convocó a los distintos organismos empresariales a realizar varias acciones frente a la reforma, entre las que destacaba la solicitud al gobierno federal de “la integración de un grupo de alto nivel que analizara un auténtico proyecto de política fiscal” (Alba, 2020: 567, 569).

La segunda pretendía que el gobierno pudiese avanzar “en una de las aspiraciones de los grandes empresarios mexicanos y de las empresas trasnacionales” y abandonar “el último de los sectores en los que la explotación era exclusiva del Estado”. En otras palabras, con los cambios a los artículos 25, 27 y 28 de la Constitución se rompía uno de los últimos “hitos históricos” posrevolucionarios, al “abrir el sector energético a la participación de empresas privadas en exploración y producción a través de diversos tipos de contratos: servicios, utilidad compartida, producción compartida y licencias”. Ahora, el Estado tendría la facultad de “firmar contratos con empresas nacionales y extranjeras”, las cuales podrían “explorar, explotar y transportar el petróleo”. Con ello, los empresarios mexicanos y foráneos tenían la “oportunidad de obtener grandes ganancias en la explotación, la extracción, la petroquímica, los servicios, la distribución, el almacenamiento, el gas y la electricidad” (Alba, 2020: 572).

En tanto, para calmar algunos ánimos nacionalistas, la misma reforma destacaba que “los hidrocarburos se mantendrían como propiedad” del Estado y serían administrados “con transparencia, como una empresa corporativa que permitiera la ampliación de la exploración y

### III. Fases históricas del proceso de construcción

la producción, así como la competencia en los procesos de refinación, petroquímica y transporte de hidrocarburos”, en la que Pemex no sería privatizada y tendría la potestad de elegir las zonas que conservaría (Alba, 2020: 571). Ante este nuevo escenario, los primeros grupos empresariales mexicanos que manifestaron su interés por participar en el ahora abierto sector energético fueron: Alfa, Alpek, Cemex, Carso e ICA.

En las primeras licitaciones, las empresas mexicanas ganadoras pertenecían a algunos de los grandes grupos económicos del país, cuyos propietarios, en una destacada proporción, están vinculados al CMHN. Sobresalen: Petrobal de Alberto Baillères; Jaguar, del Grupo Topaz, dirigido por Dionisio Garza Sada, hijo de Dionisio Garza Medina; Carso Oil y Gas, de Carso Energy de Carlos Slim; Newpek, de Grupo Alfa de Armando Garza Sada (descendiente de la familia Garza Sada, la primera incluida en la lista de *Forbes* en 1987); y Diavaz, considerado el mayor productor nacional de petróleo después de Pemex y uno de los principales proveedores en México de servicios al sector petrolero (el fondo estadounidense Evercore, en ese entonces presidido por Pedro Aspe, era dueño del 20% de sus acciones). Del extranjero, en orden de importancia, las compañías beneficiadas procedían de Estados Unidos, Reino Unido, Colombia, Canadá, China, Holanda, Alemania, Argentina, España, Francia, Italia, Japón, Malasia, Noruega y Rusia (Alba, 2020: 573, 576, 579).

Con la reforma energética, la CFE y Pemex se convirtieron en “Empresas Productivas del Estado” y sus dependencias se constituyeron como “Empresas Productivas Subsidiarias”. Bajo este esquema, el gobierno de Enrique Peña cerraría su gobierno con 204 empresas del Estado: 107 organismos descentralizados, 63 empresas de participación estatal mayoritaria (el número más bajo en la etapa neoliberal), 18 fidecomisos públicos, dos empresas productivas del Estado y 14 empresas productivas subsidiarias (DOF, 2018). (Ver detalle en cuadro A.3 del Apéndice).

Por otra parte, si bien para los pequeños y medianos empresarios el gobierno de Peña Nieto incumplió sus promesas de gobierno y legó una considerable inseguridad y falta de apoyo y créditos; desde la perspectiva de la élite económica uno de los mayores logros de esta

administración fue, sin objeción, el cúmulo de reformas estructurales, “destacadamente la apertura de los mercados energético y de telecomunicaciones” (Alba, 2020: 564, 585-587). El CCE manifestó, en tal sentido, su cercanía con el gobierno de Peña y recalcó “su beneplácito”, porque reafirmara su apuesta por un modelo de apertura económica; lo que “habría quedado de manifiesto con la renovación y modernización de los acuerdos comerciales”: el Tratado Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico; el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC); el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea y el fortalecimiento de los mecanismos de cooperación con la Alianza del Pacífico (Alba, 2020: 588, 612).

En adición, para el CCE la administración de Enrique Peña transmitió “un país estable en materia económica, con inflación promedio controlada y también estable, y un equilibrio fiscal responsable, lo que permitió el crecimiento (moderado) de la economía durante 35 trimestres consecutivos” y una mejora en el “clima de negocios”. Tímidamente enunció algunas limitaciones del gobierno en los niveles récord de inseguridad y violencia, así como la debilidad del Estado de derecho. Sin embargo, el mismo CCE, como otros organismos empresariales, no tuvo espacio para señalar el tema de las desigualdades socioeconómicas, el crecimiento discordante de la economía según las variadas regiones y sectores, así como el aumento de la pobreza, particularmente en el sur y sureste del país (Alba, 2020: 589, 592, 612).

En este ambiente, durante el gobierno de Peña el CMHN observó cambios muy sobresalientes. En principio, con la trasmutación al Consejo Mexicano de Negocios (CMN), luego que en 2014 se anunció la incorporación de Blanca Avelina Treviño De Vega, la primera mujer en unirse al destacado Consejo de los empresarios más prominentes del país después de 52 años de existencia. En consecuencia de lo anterior, este organismo mostró mayor apertura pública y para 2015 sumaba en sus filas a 50 miembros, quienes, según su entonces presidente Claudio X. González Laporte, “forman parte de compañías que comparten los mismos valores y misión sobre el país, la economía de mercado y el Estado de derecho” (Becerril, 2015: s/p). González Laporte ratificó que para ser socio del CMN se necesita una invitación de los integrantes en activo y contar con al menos el 90% de la aprobación

### III. Fases históricas del proceso de construcción

de sus agremiados. Además, expresó que los lugares en el CMN “no son heredables” (Becerril, 2015: s/p).

No obstante, de acuerdo con la secuencia en el proceso histórico de afiliación observada, se concluye que la membresía es transmitida de padre a hijo. Además, como lo consignaron Rodríguez, Tourliere y Villalobos (2018: 7), el ingreso de un nuevo integrante debe ser aceptado por unanimidad, no existe un registro público sobre el número y nombre de sus integrantes y la difusión de sus resoluciones, acuerdos o propuestas suele realizarse mediante un único canal de comunicación: el presidente en turno. Con base en un análisis en medios de comunicación, se estima que para mayo de 2018 el CMN está tentativamente compuesto por 60 socios. De los nuevos nombres incorporados al Consejo destacan: Pablo Azcárraga Andrade<sup>138</sup>, Antonio Del Valle Perochena<sup>139</sup>, Juan Ignacio Garza Herrera<sup>140</sup>, Armando Garza Sada<sup>141</sup>, Héctor Ignacio Hernández-Pons Torres<sup>142</sup>, Francisco Javier Robinson-Bours Castelo<sup>143</sup>, Adrián Guadalupe Sada González<sup>144</sup>, Daniel Javier Servitje Montull<sup>145</sup>, Carlos Slim Domit<sup>146</sup>, Rolando Vega Sáenz<sup>147</sup>, Enrique de Jesús Zambrano Benítez<sup>148</sup> y Rogelio Zambrano Lozano<sup>149</sup>.

Otros empresarios no referidos con anterioridad, debido a que se desconoce el año de su afiliación al CMN, pero que para 2018 podrían ser parte del mismo, son: Santiago Álvarez Vega, María Asunción Aramburuzabala Larregui, Javier Arroyo Chávez, Manuel Luis Barragán

<sup>138</sup> Hijo de Gastón Azcárraga Tamayo, quien integró el CMHN; y primo en segundo grado de Emilio Azcárraga Jean, miembro del CMN.

<sup>139</sup> Hijo de Antonio Del Valle Ruiz, miembro del CMN.

<sup>140</sup> Hermano de Eugenio Rafael Garza Herrera, miembro del CMN y ex presidente del CMHN.

<sup>141</sup> Sobrino de Bernardo Garza Sada y sobrino en segundo grado de Eugenio Garza Lagüera; quienes también fueron socios del CMHN; así como primo hermano de Dionisio Garza Medina, exmiembro del CMN.

<sup>142</sup> Hermano de Enrique Hernández-Pons Torres, miembro del CMN.

<sup>143</sup> Sobrino de Enrique Robinson-Bours Almada, miembro del CMHN.

<sup>144</sup> Hijo de Adrián Guadalupe Sada Treviño, miembro del CMHN; sobrino nieto de Camilo G. Sada García, uno de los fundadores del CMHN; y primo hermano de Tomás Roberto González Sada, socio del CMN.

<sup>145</sup> Sobrino de Roberto José Julián Servitje Sendra, miembro del CMHN.

<sup>146</sup> Hijo de Carlos Slim Helú, miembro del CMN.

<sup>147</sup> Hijo de Rolando Vega Íñiguez, quien fue miembro del CMHN.

<sup>148</sup> Sobrino en segundo grado de Lorenzo H. Zambrano Treviño, quien fue miembro del CMHN; y sobrino en segundo grado de Rogelio Zambrano Lozano, integrante del CMN.

<sup>149</sup> Primo hermano de Lorenzo H. Zambrano Treviño.

Morales, Juan Francisco Beckmann Vidal, Emilio Carrillo Gamboa, José Antonio Chedraui Obeso, Enrique Coppel Luken, Antonio Cosío Pando, Carlos Antonio Danel Cendoya, Max Pierre David Michel, Laura Renée Diez Barroso Azcárraga<sup>150</sup>, Jorge C Esteve Recolons, Agustín María Franco Macías, Eduardo Javier Garza T Fernández, Juan Antonio de Jesús González Moreno, Tomás Roberto González Sada<sup>151</sup>, Sergio Manuel Gutiérrez Muguerza, Juan Manuel Ley Bastidas, Vicente López Rodea, Juan Carlos López Villarreal<sup>152</sup>, Ángel Losada Moreno, Rafael Moisés Kalach Mizrahi, Ricardo Martín Bringas, José Antonio Pérez Antón, Alejandro Ramírez Magaña, Jaime Alberto Rivero Santos, Carlos Roberto y Jorge Rojas Mota-Velasco, Alberto Torrado Martínez, Federico Toussaint Elosúa, Eduardo Tricio Haro, Ernesto Vargas Guajardo y Laura Josefina Zapata Oscoz.

Con esta tímida innovación, las cuatro mujeres al interior del CMN (María Aramburuzabala, Laura Diez Barroso, Blanca Treviño y Laura Zapata) representan sólo el 7% del total de sus asociados. En tanto, en el CMN se inscriben nueve de los 10 miembros del Grupo Monterrey (José Fernández, Armando Garza, Eduardo Garza, Eugenio Garza, Tomás González, Sergio Gutiérrez, Adrián Sada, Enrique Zambrano y Rogelio Zambrano).

En otro sentido, en el curso de la gestión de Enrique Peña se observó un leve incremento de los millonarios mexicanos en la multicitada revista *Forbes*. Para 2013, el primer año de su administración, se ubicaron 16 connacionales, cinco más que el año previo, con una riqueza total de US \$148 500 millones de dólares. Se registró la incorporación de Eva Gonda Rivera (viuda de Eugenio Garza Lagüera), Rufino Vigil González, los hermanos José Fernando y Francisco José Calderón Rojas, Maximino Michel Suberville y Juan Gallardo Thurlow. Carlos Slim se mantuvo como el hombre más rico del mundo de un total de 1 342 billonarios. Para 2018, el último del gobierno de Peña Nieto, *Forbes* situó a 17 nacionales mexicanos de una serie de 2 208 multimillonarios,

<sup>150</sup> Prima hermana de Emilio Fernando Azcárraga Jean, integrante del CMN.

<sup>151</sup> Sobrino nieto de Camilo G. Sada García, uno de los fundadores del CMHN; sobrino de Adrián Guadalupe Sada Treviño, miembro del CMHN; y primo hermano de Adrián Guadalupe Sada González, integrante del CMN.

<sup>152</sup> Hijo de Isidro López Del Bosque, quien fue miembro del CMHN.

### III. Fases históricas del proceso de construcción

con una fortuna valuada en US \$141 mil millones de dólares (de esa cifra, más del 47% le corresponde a Slim, aunque retrocedió a la séptima posición mundial). Sobresalen los nuevos nombres de Juan Francisco Beckmann Vidal, Antonio Del Valle Ruiz y David Peñaloza Alanís.

Empero, aun con las altas expectativas que Peña Nieto generó en el sector privado nacional e internacional en el primer tercio de su administración; la continuidad en las políticas de seguridad, el derroche de lujos y placeres personales y familiares con recursos públicos y los ampliamente divulgados casos de corrupción en derredor a su propia figura y la de su círculo más íntimo incidieron en el oscurecimiento posterior de su Presidencia.

En el primer aspecto, se estima que Enrique Peña no tardó en recurrir a acciones autoritarias al reprimir algunas protestas en su contra, desestimar o trivializar crímenes de lesa humanidad y dar continuidad irreflexiva y acrítica a la estrategia de militarización de la seguridad pública y el combate a la criminalidad, a pesar de los fracasos evidentes en su diseño<sup>153</sup>. En lo que algunos calificaron como “el regreso autoritario del PRI”, un partido que desde principios de la década de los ochenta había transitado hacia posiciones propias de la derecha, se evidenciaba la debilidad del Estado mexicano y el progreso irrefrenable de la incidencia delictiva y la violencia asociada a los cárteles del narcotráfico y otros grupos facinerosos.

En el segundo, a semejanza de íconos del *jet set*, el presidente de la República, su esposa en segundas nupcias Angélica Rivera Hurtado (exactriz de telenovelas de la cadena Televisa) y los seis hijos de ambos (concebidos en matrimonios previos) difundieron continuamente, en *revistas del corazón* o emisiones televisivas de la farándula, su fastuoso y frívolo estilo de vida que, en estricto sentido, superaba con

<sup>153</sup> De acuerdo con especialistas en el tema, la estrategia de militarización de la seguridad pública durante los gobiernos de Calderón y Peña Nieto, en un periodo que abarca 12 años, es “de tipo militar y no policiaco”. Está dirigida a obtener “el control territorial de las áreas en las que se está implementado mediante el despliegue masivo de tropas y reconocimiento aéreos, lo que puede tener un efecto disuasivo de la criminalidad, pero éste es de carácter temporal, parcial e ineficiente”: I) temporal, su impacto está constreñido al periodo de duración del operativo presencial; II) parcial, sólo interviene sobre los aspectos operacionales y logísticos de la actividad delictiva, sin un enfoque integral de la misma; y III) ineficiente, por los altos costos que conlleva tener en activo a miles de efectivos militares en acción fuera de sus cuarteles y con resultados que no aprueban una evaluación costo-beneficio (Espinosa, 2007: 2-3)

creces los ingresos económicos a los que Peña Nieto se hacía merecedor en su calidad de Jefe de Estado.

Y, en el tercero, medios nacionales de comunicación divulgaron profusamente que el mandatario había incurrido en conflicto de interés, luego que su cónyuge adquirió una residencia, valuada en alrededor de siete millones de dólares, de parte de una empresa de un antiguo contratista del gobierno del Estado de México cuando aquél se desempeñó como gobernador. Meses después, el diario estadounidense *The Wall Street Journal* publicó que Videgaray Caso, titular de la SHCP y ex secretario de Finanzas del gobierno del Estado de México, también compró una casa al mismo empresario. Si bien ambos casos fueron legalmente desestimados, los mismos habrían influido en un posible distanciamiento de la Coparmex con el gobierno y en un “declive progresivo de la imagen del presidente entre muchos empresarios y, en general, entre los ciudadanos” (Alba, 2020: 590-591).

A pesar de lo anterior, la ausencia de pronunciamientos tangibles de la élite económica mexicana sobre el fracaso de las estrategias de combate a la criminalidad, el abuso presidencial del erario en un país con altos índices de pobreza y desigualdad o respecto a las implicaciones políticas y de confianza que provocaba la corrupción durante el gobierno de Peña Nieto (el soborno de la firma brasileña Odebrecht a Lozoya Austin para la asignación directa de obras energéticas a cambio de millones de dólares o la venta a Pemex de una empresa de fertilizantes con un sobreprecio por parte de Altos Hornos de México, por citar algunos casos), que como en el periodo de Calderón obedecerían a desinterés, circunspección o connivencia; contrastan notablemente con la abierta repulsión que importantes empresarios evidenciaron o manifestaron públicamente ante la probable victoria de López Obrador en las elecciones presidenciales de 2018.

Al interior del CMN, por ejemplo, se concebía una división de intereses y posturas para favorecer a los candidatos del PRI o el PAN, Meade Kuribreña y Ricardo Anaya Cortés, respectivamente, según representara una competencia real o con posibilidades concretas de triunfo contra el aspirante de la izquierda (Alba, 2020: 597-598). Miembros de la élite económica, particularmente Eduardo Tricio, Germán Larrea, Alberto Baillères, Eloy Vallina, Héctor Hernández-Pons, Alejandro Ramírez,

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Claudio X. González, Álvaro Fernández Garza, Juan Antonio González, Tomás González Sada, José Ramón Elizondo y Andrés Conesa Labastida se pronunciaron, a través de diversos canales (al interior de sus compañías, en organismos empresariales, por medios tradicionales de comunicación o redes sociales), sobre los aparentes riesgos que representaría para el país y su economía una eventual Presidencia de López Obrador (Alba, 2020: 598-603).

Más tarde, en julio de 2018, los temores del vaticinio anunciado por una importante fracción de la élite económica se cristalizaron. Con el 53% o poco más de 30 millones del total de sufragios emitidos en los comicios de ese año a favor del candidato de la coalición de izquierda compuesta por el emergente Movimiento de Regeneración Nacional (Morena), el PT y el Partido Encuentro Social (PES); que le ofrecían una amplia victoria a López Obrador para ocupar el Poder Ejecutivo federal, se configura en México un nuevo escenario que pondrá a prueba la capacidad de negociación o determinará el choque de posturas entre las élites política y económica, en un momento de la historia contemporánea donde la última de ellas ha adquirido una presencia destacada y un poder máximo.

De manera similar o repetitiva en otras naciones latinoamericanas, queda expreso que el neoliberalismo en México, además de cumplir a cabalidad cada uno de los aspectos contenidos en el “Consenso de Washington”, ha provocado “notables cambios en las características estructurales del poder económico” del país (Castellani, 2016: 61). Sus políticas centrales (privatización de empresas públicas, apertura comercial y financiera, desregulación del mercado e integración comercial con Norteamérica) han ordenado un “escenario con oportunidades de negocios y reglas de funcionamiento muy distintas” (Castellani, 2016: 62) a las del periodo posrevolucionario. Y, en esta fase neoliberal, el Estado ha garantizado, en las últimas cuatro décadas, múltiples transferencias de ingresos que han fortalecido el poder del capital más concentrado, ya sea nacional o global, que incide directamente y como corolario en la composición de una *sui generis* élite económica mexicana para la segunda década del siglo XXI.

De tal suerte, se sintetiza que el neoliberalismo ha consolidado una élite económica con mayores recursos económicos, políticos, sociales,

culturales y globales; inéditos en otras facetas de la historia nacional. En tanto, aun cuando no se ha constituido como parte de una “élite del poder” (Mills), al mantenerse el patrón de una estructura de poder fragmentada y replicarse la ausencia de una red de individuos que ocupen posiciones traslapadas o que tengan influencia o liderazgo directo en dos o más sectores; tampoco presenta, a pesar de ciertos avances democráticos, la sujeción a un esquema ampliamente plural (Dahl), luego que conserva, como en el periodo posrevolucionario, la hegemonía del poder en concordancia con la élite política.

En tal sentido, de acuerdo con la secuencia histórica en ambos periodos estudiados (posrevolucionario y neoliberal), subsisten elementos para suponer, más bien, el afianzamiento en México de una dualidad elitaria de poder. Es decir, dos élites, la política y la económica, con poder superlativo; posible gracias a un esquema de carácter híbrido, que recoge algunos componentes expuestos tanto por la teoría monista como por la pluralista. Es una interpretación que pretende ser teóricamente mixta y flexible, debido a que su propósito es explicar que ambas élites, sin ser propiamente homogéneas en su interior, pueden presentar las siguientes características:

- i. Criterios de unidad y cohesión entre ambas élites para constituirse en una sola (teoría crítica) o de división y disputa (pluralismo limitado), según las coyunturas históricas o las condiciones políticas e ideológicas específicas;
- ii. En un contexto de estabilidad, el vínculo entre ambas élites será armonioso “en la medida que sus intereses coincidan en la generación de un consenso social amplio que sustenta una jerarquía de prestigio aceptada”, que “se fundamenta” “en la creencia que la acción de las élites es favorable al interés general” (Loaeza, 2001: 377);
- iii. En situaciones de alta inestabilidad, las relaciones dejan de ser amistosas “como resultado de actitudes o decisiones impopulares”, que “modifican la percepción pública de las élites” (Loaeza, 2001: 377);
- iv. Alta concentración unitaria de poder o fragmentación del poder en instituciones que ambas élites controlan (proceso alternativo);

### III. Fases históricas del proceso de construcción

- v. Pocos dominantes y una masa subordinada, pero con condicionamiento recíproco entre ambas élites;
- vi. Con un fenómeno acumulativo de poder en un contexto de competencia mutua, así como
- vii. Una mezcla de análisis posicional (con miembros de ambas élites en posiciones relevantes dentro de las instituciones formales) y análisis decisional (condensado en los procesos de toma de decisiones por actores de una u otra élite para determinar quién influye dentro de una actividad específica).

Para Lowell Field, “las elites pueden describirse como desunidas, pero consensualmente unificadas (esto es, estructuralmente integradas y agrupadas con respecto a las reglas del juego) o ideológicamente unificadas (estructuralmente integradas tanto a las reglas del juego como en cuestiones políticas) (citado en Camp, 2008: 26). Y, en una alocución similar, De la Torre (2017: 4) pondera que “las élites están cohesionadas ideológicamente y luego potencialmente desunidas entre sí y entre sus fracciones cuando se avizoran amenazas a su posición de poder individual o de grupo”. Mientras que la relación histórica que ha existido entre las élites política y económica en México, según De la Torre (2007: 5), “ha sido de una reciproca tolerancia por medio de pactos, alianzas y búsqueda de legitimación”. Al tiempo que dichos “pactos, explícitos, tácitos o secretos” han formado “la base de una relación compleja entre ambas élites del poder en la que cada una busca poner a salvo sus intereses, por encima de las mayorías” (De la Torre, 2017: 5).

De esta manera, aun cuando De la Torre asegura que “en México se puede hablar” de una “élite del poder”, se estima que, como resultado de esta investigación y en sintonía con el patrón expuesto por Smith y Camp, es más elocuente señalar la existencia de una dualidad elitaria de poder; entendida, en su especificidad y apoyándose en palabras de la misma autora, como:

Un grupo reducido de personas de los ámbitos político y económico que se legitiman entre sí; con valores, ideas e intereses divergentes o convergentes —no por ello libres de pugnas entre facciones—, que fungen como los agentes principales dentro de una estructura de poder vertical,

jerárquica, cuyas decisiones son trascendentales para el resto de la sociedad (De la Torre, 2017: 6).

Con este axioma se comprende que, para el caso de México, las élites política y económica: a) acumulan elevados grados de poder; b) delimitan, conjuntamente o en colisión, el modelo de desarrollo para el país; y c) subordinan a su esfera de influencia a otras élites o a grupos destacados de la sociedad. En el primer aspecto, bajo la inferencia del poder como: i) la posesión de un recurso (quién tiene y dónde reside el poder: visión monista) o ii) efecto de una situación (probabilidad de resultados favorables para determinado actor a partir de su relación con otros: visión pluralista). Como lo asientan Vallès y Martí i Puig (2016: 31-33), el poder como “la posesión de un recurso” o el poder como “el efecto de una situación” se relacionan (carácter mixto) por dos motivos: “de una u otra forma, es el control de determinados recursos o capacidades el que sitúa a algunos actores en situaciones estratégicamente más ventajosas que a otros y les confiere más poder” y, en sentido inverso, “de una situación ventajosa se deduce un acceso más fácil a los recursos necesarios para reforzar la propia posición”.

Diferentes integrantes de ambas élites, con el tiempo, han gozado del usufructo de recursos (políticos y/o económicos) o se han encontrado en situaciones de poder, que les ha permitido “conseguir una posición más ventajosa respecto a otros actores”, aspirar a “superar una situación desfavorable” y conservar o incrementar las ventajas de las que ya disfrutaban. El poder, bajo esta perspectiva, “se expresa como una relación de competencia” y es interpretado “como la diferencia de capacidades de todo orden que separa a unos de otros” o limitan las posibilidades de los demás (Vallès y Martí i Puig, 2016: 41-42).

En el segundo punto, “el poder se manifiesta abiertamente cuando los diferentes actores (al interior de las élites política y económica) se esfuerzan por incidir” (Vallès y Martí i Puig, 2016: 38) sobre el modelo de desarrollo para el país. Esta circunstancia se evidencia sobre tres escenarios donde la relación prevaleciente entre élites fue de: conflicto (durante los gobiernos de Cárdenas Del Río, López Mateos, Echeverría Álvarez y López Portillo y Pacheco); cautela (Ávila Camacho, Ruiz Cortines y De la Madrid Hurtado) o cohesión (Aleman Valdés, Díaz

### III. Fases históricas del proceso de construcción

Ordaz, Salinas De Gortari, Zedillo Ponce de León, Fox Quesada, Calderón Hinojosa y Peña Nieto).

Conviene puntualizar que la élite política ha sido menos homogénea y mayormente mutable que la élite económica; la primera tiene un componente de clase media y media alta (integrada en su mayoría por abogados, economistas y administradores), y la segunda es predominantemente de clase alta; la élite política se configuró de acuerdo con las características del presidente de la República en turno, de su espacio cercano (titulares de secretarías de Estado, líderes parlamentarios, gobernadores estatales, jefes del partido) y en un ambiente de férreo control del PRI (periodo posrevolucionario); cada Ejecutivo federal y su élite política adherente presentó sus respectivas peculiaridades, por lo que el curso de su gestión no fue en su totalidad de conflicto, cautela o cohesión con la élite económica; y, finalmente, durante la etapa neoliberal se ha advertido una transfiguración en la élite política (con dos procesos de alternancia en la Presidencia, que le restaron poder al PRI y abrieron espacio a actores de otras fuerzas políticas para hacerla menos cohesionada), pero con un esquema común de entendimiento significativo con la élite económica, que ha acumulado poder de manera progresiva.

En consecuencia, la élite económica mexicana del periodo neoliberal, que se integra por actores tradicionales, emergentes y testamentarios, contiene sus propias particularidades (mismas que se detallarán en el último capítulo). Por el momento, cabe destacar que desde principios de la década de los ochenta del siglo XX y propiamente a partir del gobierno de Carlos Salinas se observa una notoria confluencia de intereses entre las élites económica y política en la visión o conceptualización del tipo de desarrollo para el país. Y aun cuando ciertas discrepancias o tensiones específicas se han manifestado, sobre todo en las administraciones de Fox (críticas a la incapacidad por emprender cambios constitucionales) y Peña Nieto (reforma fiscal); en términos concretos o generales la relación entre ambas élites ha sido armónica y con propósitos afines y suplementarios.

Para Maihold (2007: 191), las "élites tecnócratas solamente han podido sobrevivir en el contexto de un bloque de poder, es decir, de sus relaciones efectivas con otros segmentos de las élites nacionales".

Esta complementariedad se evidencia, con marcada nitidez, en el desplazamiento de algunos actores de la élite política (funcionarios del primer círculo del gobierno federal) a la élite económica (participación en consejos de administración de grandes conglomerados financieros y/o comerciales). Un fenómeno conocido como *revolving door*, que no se replica a la inversa; es decir, difícilmente sobresalen integrantes de la élite económica que trasladen su eje de actividad hacia la participación política activa o que tengan presencia en puestos de elección popular. Además, como lo anticipó Smith y Camp, no existen actores que sean miembros de ambas élites al mismo tiempo. En palabras de González (2013b: 15), en México no se perciben “agentes multiposicionados” o aquellos individuos que se desenvuelvan en la élite de más de un campo.

Para concluir, como tercer aspecto concreto de dicha dualidad elitaria de poder, se repara que, en ambos periodos analizados, las élites política y económica han logrado supeditar al ámbito de su poder y predominio a otras élites o grupos de la sociedad. Por ejemplo, desde el gobierno de Miguel Alemán la élite militar ha quedado sujeta, en cierto sentido, a la élite política; y la élite intelectual o cultural se ha alineado, según sus grados de heterogeneidad interna, a las élites económica y/o política. Si bien este hecho no significa que ciertas élites (en un enfoque funcional pluralista) no posean elementos de autoridad (específicamente la élite militar), la estructura vertical del poder en México imprime un elevado carácter de hegemonía de dos únicas élites: la política y la económica. (Ver detalle en cuadro A.4 del Apéndice).

## IV

# "FUSIÓN DE LAS 4D" EN LA CONSTRUCCIÓN, MADURACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LA ÉLITE ECONÓMICA MEXICANA

La Revolución Mexicana y el Estado que emergió de la misma, como se arguyó en el capítulo previo, incentivaron que la estructura del poder<sup>1</sup> en el país se distribuyera en dos élites: la política y la económica; en una particularidad que para esta investigación se define como *dualidad elitaria de poder*. Las posteriores prácticas neoliberales no coartaron dicha tendencia. Todo lo contrario. Si bien alteraron estructuralmente la composición de la élite política, al mismo tiempo ofrecieron un escenario de mayor autoridad y protagonismo a los actores de la élite económica.

Esta última, en su carácter nacional, experimenta, en un periodo aproximado de 90 años, un proceso de: i) *construcción* (desde el gobierno de Cárdenas, con algunos grupos económicos remanentes del porfiriato y hasta la administración de Ruiz Cortines), ii) *maduración* (entre los gobiernos de López Mateos y López Portillo, con la égida del Estado interventor, el modelo de industrialización por sustitución de importaciones y la supremacía política del PRI) y iii) *consolidación* (a partir de De la Madrid y hasta Peña Nieto, bajo la experiencia de la globalización económica, la apertura del mercado y su afirmación como elemento regulador, la flexibilización financiera, la privatización de empresas del Estado, la vinculación comercial con Norteamérica, la liberalización política y la alternancia democrática).

<sup>1</sup> Como lo apunta Alcántara (2015: 31), desde la antigüedad clásica, "el poder ha estado vinculado al accionar de los hombres que llegaban a concentrar en sus manos el destino y la vida de sus coetáneos".

De tal suerte, para la segunda década del siglo XXI se podría estimar que la élite económica mexicana cumple con algunas de las características implicadas en el bagaje teórico: es una minoría proveniente de la evolución histórica, política y económica del Estado; exhibe un conjunto preeminente de recursos materiales; posee dominio sobre otros actores; presume una visible influencia social y cultural; ostenta capacidad y poder, que la sitúan en una posición de disputa o confluencia con la élite política en el diseño del modelo de desarrollo del país; y cuyas decisiones ineluctablemente han repercutido en la sociedad durante un tiempo considerable.

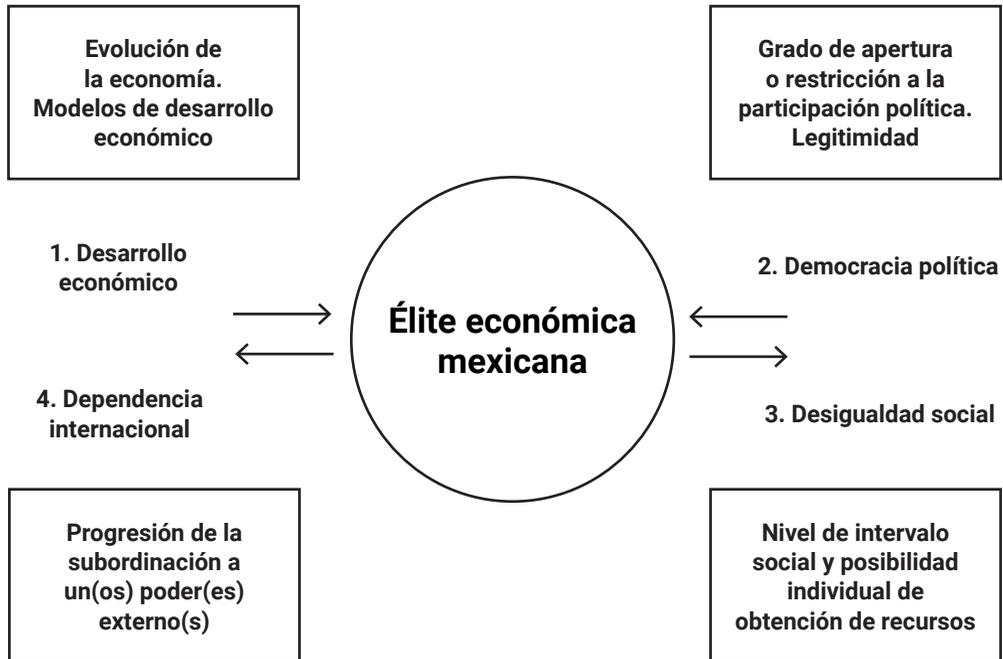
De modo complementario, se nota que, en el curso de ambas etapas estudiadas, la construcción, maduración y consolidación de la élite económica se ha sostenido, expresa e invariablemente, sobre cuatro ejes o puntos cardinales: Desarrollo, Democracia, Desigualdad y Dependencia; en el que aquélla no sólo es producto o causa de dichos componentes, sino, de continuo, promotora o determinante de la evolución de los mismos. Es decir, la élite económica, al no ser un ente estático, se configura en un proceso en el que funge como actor influido e influyente. Para el caso congénito de México, en este sentido, se estimula la posibilidad de diseñar un modelo definido como "Fusión de las 4D", propio de esta disertación, que atiende la extensa discusión teórica precedente y la ubicación del objeto de estudio en los ámbitos económico, político, social e internacional.

Por consiguiente, se presupone que la formación e identidad de la élite económica mexicana se ha fraguado con base en las siguientes coordenadas: 1D.- *Desarrollo económico*: ruptura de un modelo de desarrollo basado en la preeminencia del Estado hacia otro donde el mercado actúa como el elemento regulador; 2D.- *Democracia política*: conversión de un sistema político cerrado y autoritario a otro de mayor pluralidad y participación política efectiva; 3D.- *Desigualdad social*: continuidad de un esquema de condensación de diversos recursos de poder en una minoría restringida, que se distancia de la sociedad por una multiplicidad de inequidades; y 4D.- *Dependencia internacional*: persistencia de la subordinación de los actores nacionales a elementos externos insustituibles.

## IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

Gráfica IV.1

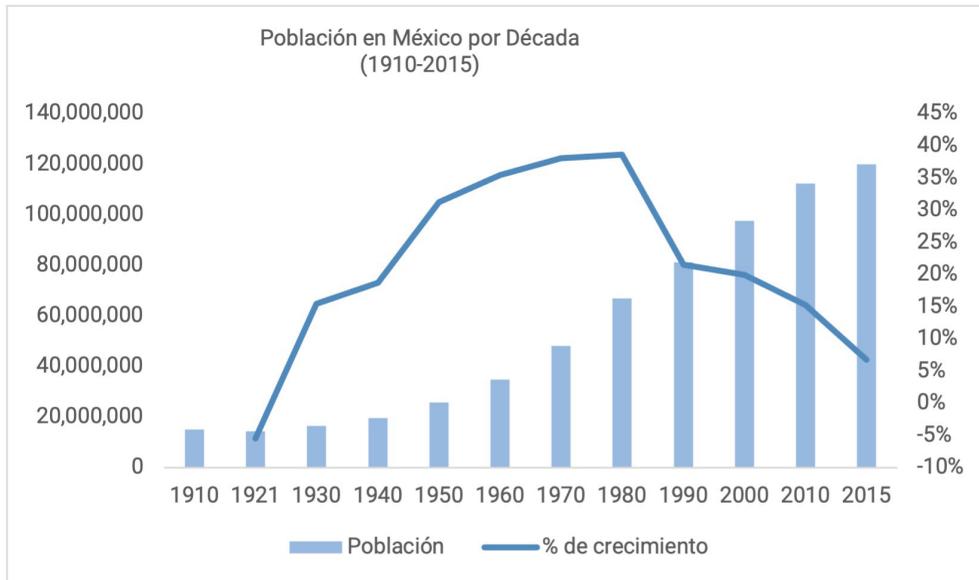
"Fusión de las 4D": Modelo de análisis en el proceso de construcción y consolidación de la élite económica mexicana



En el último siglo, México se ha distinguido por una progresión exponencial de su población. De 14.3 millones de habitantes en 1921 a 119.9 millones en 2015. Luego del estancamiento y retroceso del número de residentes provocado por el periodo bélico de la Revolución Mexicana, a partir de la década de los treinta y hasta la de los ochenta se registró un incremento poblacional de entre el 15% y 39%. A partir de los años noventa se observa una considerable disminución en el ritmo de crecimiento de la población del país, con porcentajes que se sitúan descendentemente del 22% al 7% para la última encuesta intercensal de 2015. La expansión en la población, en general, prefiguró la preponderancia de los centros urbanos y una dinámica que discurrió de lo agrario a lo industrial y luego a lo financiero; lo cual ha delimitado, en parte, el perfil de la élite económica.

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

Gráfica IV.2  
Porcentaje del crecimiento de la población en México por década  
(1910-2015)



Fuentes: INEGI (s.f.). Censos y Conteos de Población y Vivienda. INEGI. Encuesta Intercensal 2015.

### DESARROLLO ECONÓMICO: EVOLUCIÓN Y MODELOS DE DESARROLLO ECONÓMICO

En criterio de González-Casanova (2017: 13), al hablar de desarrollo económico, un término heredero de civilización o progreso, “implícita o explícitamente pensamos en un incremento del producto nacional real o del producto per cápita, y también en una distribución más equitativa del producto”. Por lo que todo país desarrollado, sugiere el mismo autor, tiene un producto mayor y una mejor distribución del mismo; y, de ninguna manera, “un país desarrollado deja de reunir ambas condiciones” (González-Casanova, 2017: 13).

Para el caso privativo de México, es difícil desasociar el desarrollo económico con el Estado, al considerar que gran parte del siglo XX conservó el monopolio de los recursos energéticos y una alta proporción en las inversiones nacionales (González-Casanova, 2013: 79). Además, “el

#### IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

desarrollo económico también puede incidir sobre la composición de las élites, en la medida en que genera demandas en determinados conocimientos y técnicas, y quienes los dominan van adquiriendo importancia, en tanto dichas necesidades vayan siendo identificadas como tales" (Smith, 1981: 15). Por otra parte, el origen social tiene más influencia sobre las actitudes de las élites en países con menor grado de desarrollo que en países más desarrollados (Smith, 1981: 18).

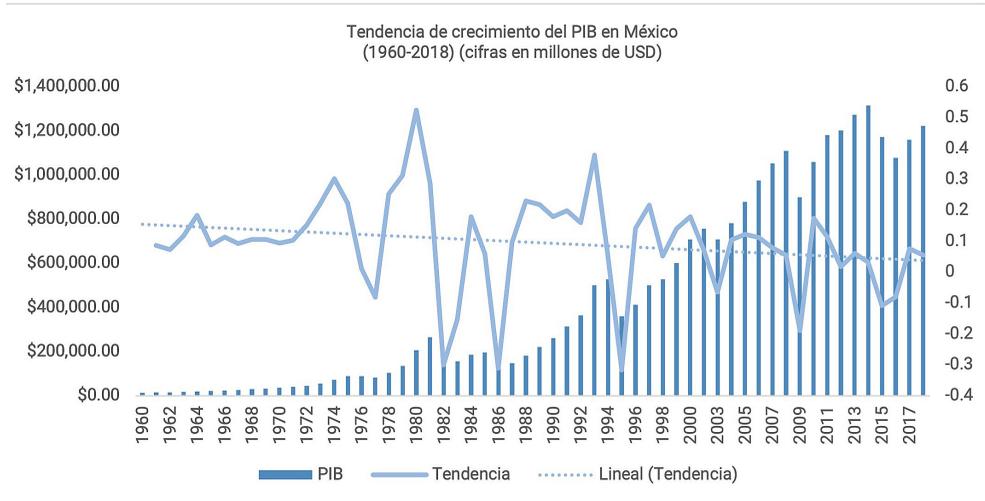
Al igual que la ampliación de la población de México, el PIB nacional ha mostrado una tendencia de crecimiento, que obedece a un ensanchamiento de la economía y de los sectores productivos del país. Sin embargo, dicha evolución no ha sido persistente y muestra años de importante auge y otros de alarmante decrecimiento. Por ejemplo, en el periodo posrevolucionario, con base en las cifras divulgadas por el BM a partir de 1960, los años de mayor aumento del PIB se observaron en 1964, 1972, 1974, 1979 y 1980; con las drásticas caídas en 1977 y 1982.

Para la fase neoliberal los mejores porcentajes se concentraron en 1984, 1988, 1993, 1996, 1997, 2000 y 2010 (por lo regular como impulso en momentos posteriores a grandes crisis económicas); y con cifras de descenso en 1983, 1986, 1995, 2003, 2009 y 2015. Es decir, la directriz del comportamiento del PIB expresa una marcada inestabilidad, con cambios abruptos en la economía nacional, que ha erosionado o menguado, en ciertos momentos, el fortalecimiento y vitalidad de la propia élite económica mexicana.

En tanto, la propensión del crecimiento del PIB per cápita, como un referente limitado de la calidad de vida de la población, mostró un patrón de comportamiento similar al PIB, con altos desequilibrios y movimientos bruscos. En el periodo posrevolucionario, desde 1960, según los datos del BM, se identifican seis años con un aumento del PIB per cápita superior al 6%: 1964, 1968, 1978, 1979, 1980 y 1981; con el sombrío descenso de -3% en 1982 y de -6% en 1983. Durante la fase neoliberal sólo 1996 y 1997 se inscriben números de incremento del PIB per cápita por arriba del 5%. Mientras que 1986, 1995, 2001 y 2009 registran cifras de decrecimiento de -5%, -8%, -2% y -7%, correspondientemente.

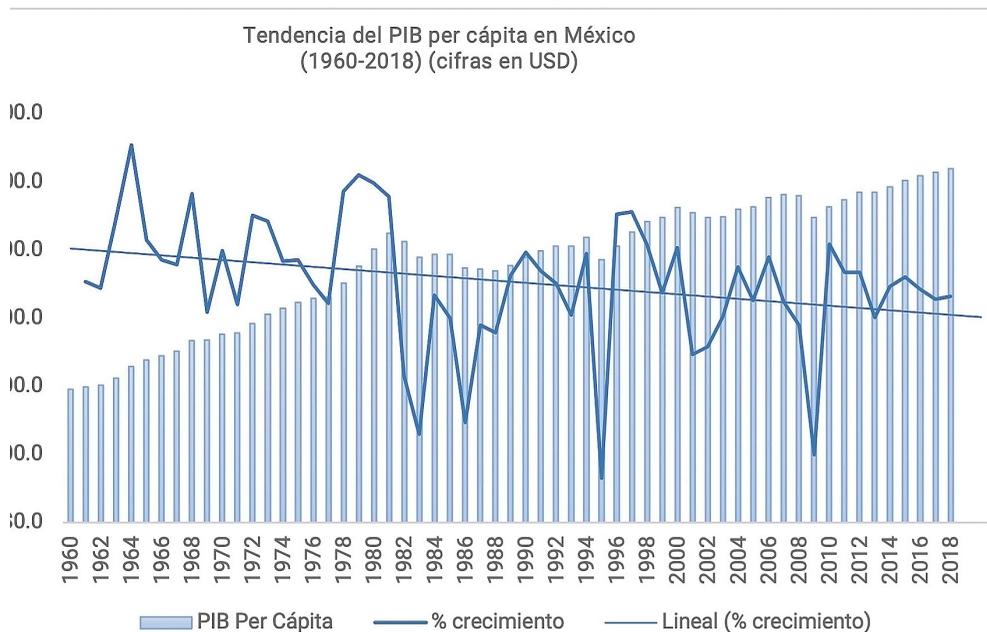
# Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

**Gráfica IV.3**  
Tendencia del crecimiento del PIB en México (1960-2018)



Fuente: Banco Mundial (s.f.). PIB (US \$ a precios actuales) y crecimiento del PIB (% anual).

**Gráfica IV.4**  
Trayectoria y porcentaje de crecimiento del PIB per cápita en México (1960-2018)



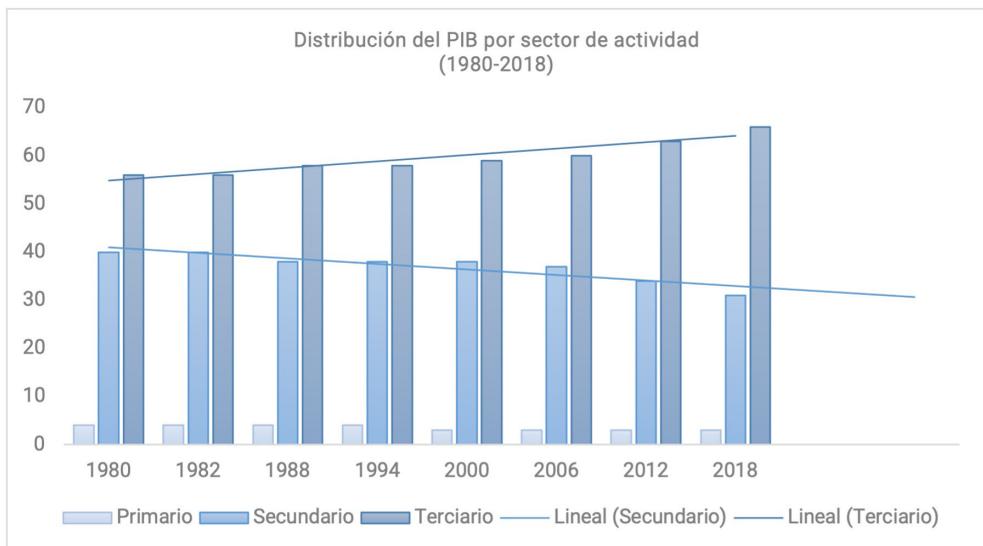
Fuente: Banco Mundial (s.f.). PIB (US \$ a constantes desde 2010) y crecimiento del PIB per cápita (% anual).

#### IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

Ahora, la distribución del PIB por sector de actividad, según datos del INEGI, prueba que desde 1980 el sector terciario<sup>2</sup> ha incrementado su dominio de poco más del 50% a las dos terceras partes del total en 2018. En cambio, el sector secundario<sup>3</sup> de la economía mexicana expresa un sesgo paulatinamente decreciente desde un 40% en 1980 al 31% en 2018. Y el sector primario<sup>4</sup> mantiene, durante este periodo, su reducida presencia de entre el 3% y 4%.

Por todo ello, huelga decir que la actual élite económica del país emerge propiamente de las actividades concentradas en el sector terciario, con algunas excepciones provenientes de la construcción e industrias manufactureras del sector secundario.

Gráfica IV.5  
Distribución del PIB por Sector de Actividad (1980-2018)



Fuente: INEGI (s.f.). Producto interno bruto anual. Serie retropolada reducida. 1980-2019.

<sup>2</sup> Relacionado con: comercio; transportes, correos y almacenamiento; información en medios masivos; servicios financieros; servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes inmuebles, intangibles y corporativos; servicios profesionales, científicos y técnicos; servicios de apoyo a los negocios de desechos y servicios de remediación; servicios educativos; servicios de salud y de asistencia social; servicios de esparcimiento cultural y deportivo; y otros servicios recreativos; servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas; actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales (clasificación del INEGI).

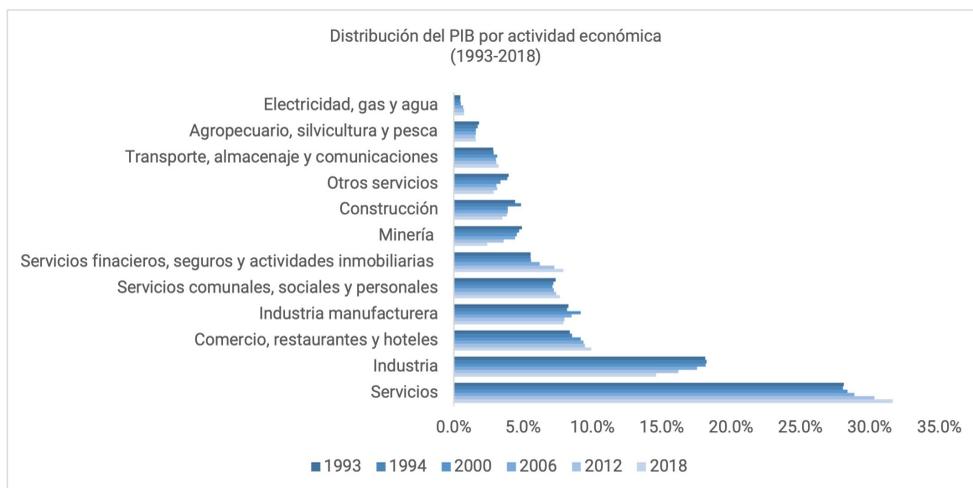
<sup>3</sup> Relativo a: minería; generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final; construcción e industrias manufactureras (clasificación del INEGI).

<sup>4</sup> Respecto a: agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza (clasificación del INEGI).

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

Respecto a la distribución del PIB nacional por actividad económica, sobresale que para 2018 los servicios concentran poco más del 30% del total frente al 15% de la industria, 10% del comercio, 8% de la industria manufacturera y 8% de los servicios financieros y de seguros. Sólo estas cinco ramas centralizan el 70% del total del PIB, lo que permite suponer que, en esencia, la élite económica mexicana se construye particularmente por su liderazgo en alguna de estas actividades. Asimismo, desde 1993 se advierte un aumento de la participación de los servicios, el comercio y los servicios financieros; y, por lo contrario, un descenso de la presencia de la industria, en general, y de la industria manufacturera, en particular, en la generación del PIB nacional.

Gráfica IV.6  
Distribución y Porcentaje del PIB por Actividad Económica  
(1993-2018)



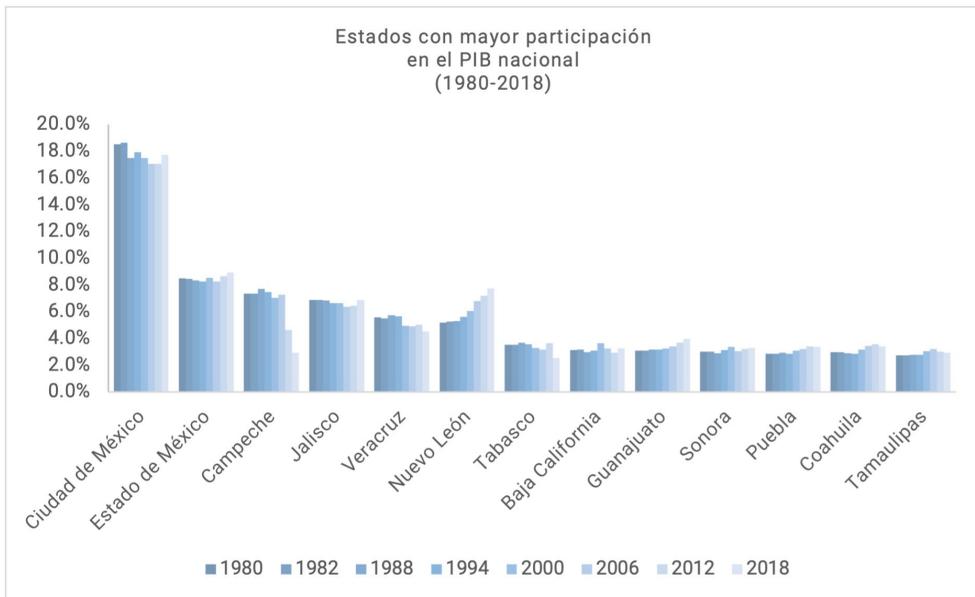
Fuente: CEFP (2019: 8). Producto interno bruto por actividad económica, 1993-2018.

Por otra parte, las 12 entidades federativas con mayor aportación al PIB nacional entre 1980 y 2018, según las cifras disponibles del INEGI, son: Ciudad de México, Estado de México, Campeche, Jalisco, Veracruz, Nuevo León, Tabasco, Baja California, Guanajuato, Sonora, Puebla, Coahuila y Tamaulipas. Para 2018 la Ciudad de México concentra el 18% del total. Hacia el mismo año, junto con el Estado de México (9%), Nuevo León (8%) y Jalisco (7%); estas cuatro entidades acumulan la

#### IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

generación del 42% del PIB nacional. Se distingue un considerable descenso de los números de Campeche y Tabasco a partir de 2012, que coincide con las reformas en materia energética que impactaron los ingresos de Pemex, cuyas principales instalaciones y actividades se localizan en ambos estados.

Gráfica IV.7  
Entidades federativas con mayor aportación al PIB nacional  
(1980-2018)



Fuente: INEGI (s.f.). Producto interno bruto por entidad federativa. Serie retroplada reducida. 1980-2019.

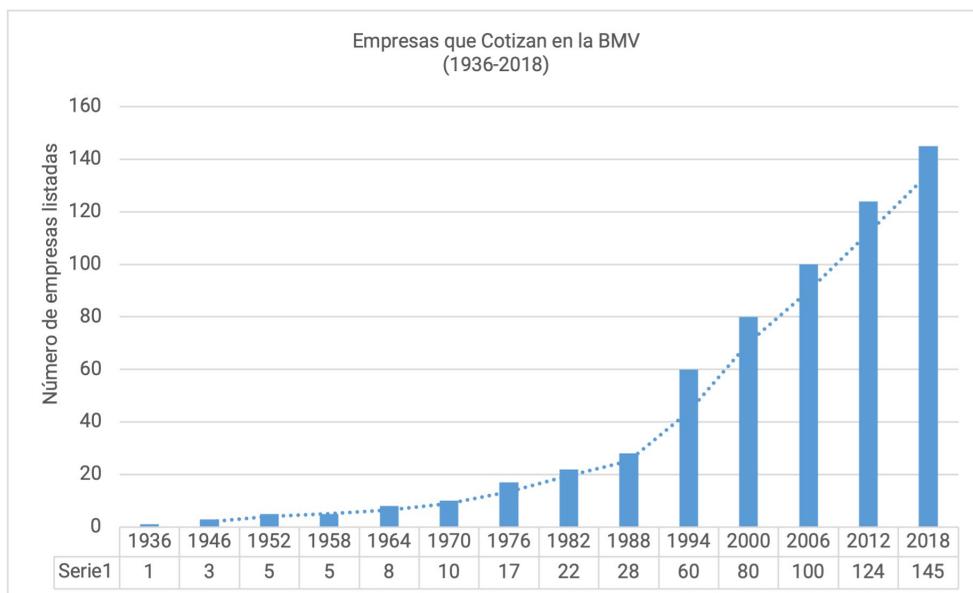
En oposición, con la liberalización comercial y el TLCAN la participación en el PIB nacional por parte de Nuevo León, Baja California, Guanajuato, Sonora, Puebla, Coahuila y Tamaulipas ha ido en constante avance. Esta condición, por obvias razones, es un complemento relevante en la constitución de la elite económica mexicana del siglo XXI, que se sitúa en gran parte en las entidades con notable contribución al PIB.

Los cambios en el modelo de desarrollo en el país, en general, han fomentado la presencia de empresas emisoras en la BMV. De 22 compañías registradas a finales del gobierno de López Portillo a 145 al concluir el mandato de Peña Nieto. Esto significa que en un periodo de

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

36 años ingresaron 123 empresas al mercado mexicano de valores y derivados, cuyo mayor impulso se observa durante la administración de Salinas De Gortari con 32 y, posteriormente, un registro promedio de 20 nuevas compañías listadas por sexenio. A su vez, este incremento sustancial de la presencia de empresas mexicanas en la bolsa de valores ha incidido en un engrosamiento de la élite económica nacional, al considerarse en la misma a los miembros de los consejos de administración de las respectivas compañías emisoras.

Gráfica IV.8  
Evolución del número de empresas que cotizan en la BMV



Fuente: Bolsa Mexicana de Valores (s.f.). Información de emisora. Empresas listadas.

Otra característica significativa que resulta del cambio de modelo de desarrollo económico, a partir de las reformas neoliberales de la década de los ochenta y noventa, se ha materializado con la disminución de las empresas propiedad del Estado. Como se evidenció en el capítulo previo, al final del gobierno de López Portillo el Estado mexicano era propietario de 1 155 empresas públicas, organismos descentralizados y fideicomisos. Ello significaba la existencia de un Estado robusto, cuya tendencia de crecimiento se distinguía desde la administración

#### IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

de Echeverría Álvarez. Al terminar la época de Peña Nieto, con el cúmulo de cambios legislativos y la apertura hacia el mercado, sólo 204 empresas están en manos del Estado (lo que equivale a una disminución del 82% respecto a 1982).

En la gráfica siguiente se puede apreciar que los descensos más pronunciados se concretaron entre los gobiernos de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas. Si bien muchas de las empresas públicas desaparecieron o se fusionaron, un porcentaje relevante de las mismas fue privatizado. De tal manera, con la adquisición de las compañías privatizadas se distingue una de las claves centrales de la fijación de algunos actores preponderantes de la élite económica mexicana del presente.

Gráfica IV.9  
Empresas, organismos y fideicomisos propiedad del Estado mexicano (1964-2018)



Fuente: Valdés (1997: 302); Relación de entidades paraestatales de la administración pública federal sujetas a la Ley Federal de las Entidades Paraestatales y su reglamento (DOF); y SHCP.

DEMOCRACIA POLÍTICA:  
GRADO DE APERTURA O RESTRICCIÓN A  
LA PARTICIPACIÓN POLÍTICA.

En una descripción simplificada de democracia, se destacan los elementos sustanciales expuestos por David Held (1997: 74): control constitucional de la política gubernamental de los funcionarios electos; establecimiento de mecanismos para designar y destituir pacíficamente a los funcionarios, basados en elecciones frecuentes, limpias y libres; derecho de todos los adultos a votar en esas elecciones; derecho de presentarse para ocupar cargos públicos; cada ciudadano debe tener el derecho de expresarse libremente, incluyendo la crítica a la conducta del gobierno y al sistema económico en el que se está inserto; deben existir fuentes accesibles de información, independientes del gobierno y del control de un único grupo o cuerpo y se debe garantizar el derecho de formar e ingresar en asociaciones independientes, sean políticas, sociales o culturales, que participen en la vida pública de forma legal y pacífica.

Para Smith (1981: 70), “una estructura política democrática tiende simplemente a regular el funcionamiento del sistema de mercado. Un régimen autoritario en cambio desempeña un papel económico activo: interviene y, hasta cierto punto, controla la economía, sin llegar a dominarla por completo”. Bajo esta apreciación, un sistema político cerrado puede controlar o restringir el desenvolvimiento de la élite económica; mientras que un sistema político abierto, por el contrario, puede favorecer su expansión.

En cada una de las 10 elecciones presidenciales celebradas entre 1934 y 1988, el partido político emanado de la Revolución Mexicana (entonces PNR y posteriormente PRM y PRI) obtuvo más del 50% de los votos válidos emitidos. En los comicios de 1934, 1940 y 1958 el partido oficial consiguió más del 90% de los sufragios a su favor; y en las elecciones de 1964, 1970 y 1976 (ésta sin la participación de candidatos de oposición), el PRI registró cifras que superaron el 85%. De tal suerte, 1946 había significado el año de mayor reto para el PRI,

#### IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

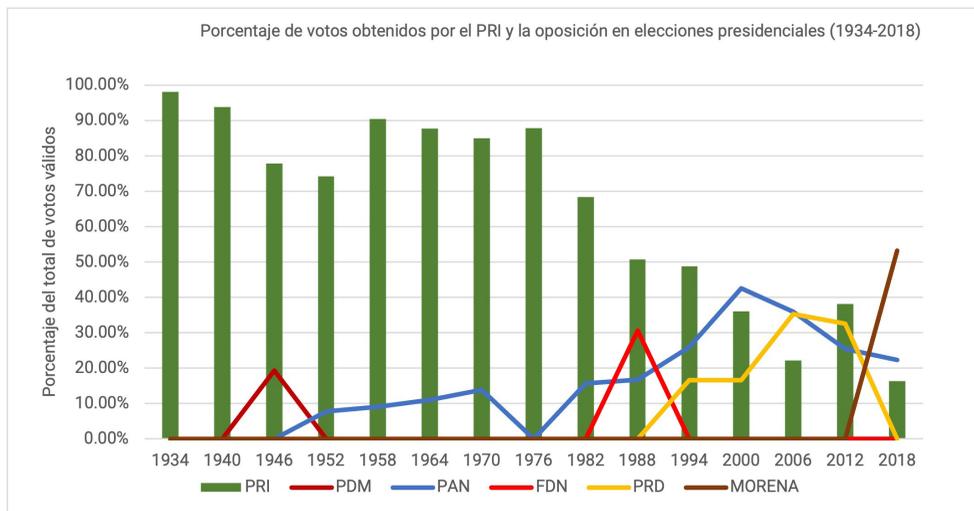
luego que el Partido Demócrata Mexicano, bajo la candidatura de Padilla Peñaloza, logró casi el 20% de los votos frente al 78% del aspirante Alemán Valdés. Por su parte, los mejores números del PAN, hasta entonces el principal partido opositor, se habrían patentado en las elecciones de 1988 con el 16.7% y 1982 con 15.6%. Entre los comicios presidenciales de 1952 (primeros en su historia) y 1970, las cifras del PAN ascendieron de 7.8% a 13.8%.

No obstante, el FDN, una articulación de partidos de izquierda con la inclusión de un sector exiliado del PRI, sería el primero en alcanzar poco más del 30% en 1988, en una de las contiendas presidenciales más cuestionadas y criticadas por aparentes irregularidades lideradas desde la Presidencia de la República y la Segob, las cuales, según sus reclamantes, pudieron ser constitutivas de un eventual fraude.

Para 1994 el PRI vuelve a ganar las elecciones, pero sin la mayoría histórica de los votos a su favor (48.7%); el PAN despunta a casi el 26% y el PRD (en las inaugurales para esta agrupación política de la izquierda) registra una suma por encima del 16%. A raíz de este año se prefigura un escenario de mayor pluralidad política (con tres grandes partidos electoralmente competitivos y otros de presencia limitada, pero dispuestos a fraguar alianzas), que se remozca con la victoria del PAN en 2000 y el inicio de la primera alternancia democrática. Las tres últimas elecciones dan cuenta de dicha pluralidad política, al derivarse en las victorias presidenciales del PAN en 2006, PRI en 2012 y Morena en 2018.

Bajo esta circunstancia, se explica que la élite económica, en un primer momento (etapa posrevolucionaria con la hegemonía de un solo partido), juega un papel de influencia restringida, pero cronológicamente creciente en la medida que fortifica su poder financiero; con un protagonismo inicialmente furtivo, que empieza a normalizarse y ser evidente y explícito a razón de la extensión del pluralismo político, el afianzamiento del PAN como alternativa y contrapeso legítimo y el ascenso de gobiernos más proclives al mercado (etapa neoliberal).

Gráfica IV.10  
Comportamiento electoral presidencial del PRI y oposición  
(1934-2018)



Fuente: Aguayo (2000: 242) e Instituto Nacional Electoral ([INE], s.f.).

Nota: por cuestiones de espacio y con la finalidad de simplificar y mejorar la calidad de la gráfica se omiten algunos partidos de menor presencia y se hace alusión al PRI durante todo el periodo, aunque en las elecciones de 1934 participó como PNR y en las de 1940 como PRM.

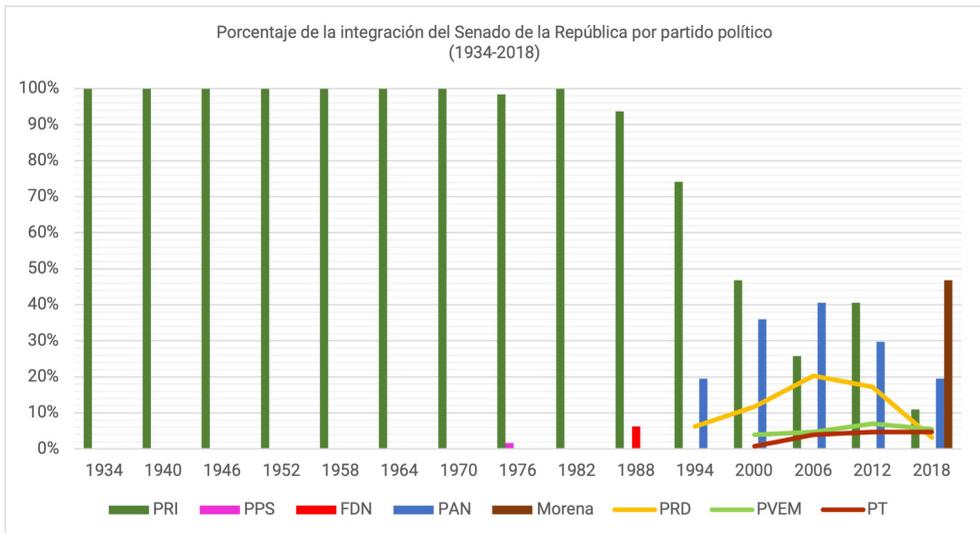
En ambas cámaras del Congreso General del Poder Legislativo Federal se distingue una situación equivalente. De las siete elecciones para el Senado de la República realizadas entre 1934 y 1970, el PNR, PRM o PRI conquistó el 100% de los escaños. En 1976 el PRI disminuyó a 98.4%, luego de una mínima apertura del 1.6% a favor del PPS. En 1982 recuperó la totalidad de posiciones y en 1988 cayó al 93.8% gracias al reconocimiento de 6.2% para representantes del FDN. Después de 1994 el PRI ha descendido gradualmente su porcentaje de participación en el Senado del 74.2% al 10.9% para 2018. Dicho menoscabo ha sido consecuencia de la marcada presencia del PAN desde 1994, cuyas mejores marcas fueron en las elecciones de 2006 (40.6%) y 2000 (35.9%); del PRD con buenos números en 2006 (20.3%) y 2012 (17.2%); Morena, con la cifra de 46.9% de escaños logrados en 2018; y algunos otros partidos como el PVEM y el PT, con alrededor del 4% y 5%.

Entretanto, las elecciones para la integración de 19 Legislaturas de la Cámara de Diputados entre 1934 y 1988 (de la XXXVI a la LIV) fueron dominadas por el PRI con más del 50% de los votos. Hasta 1961

#### IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

este partido disfrutó de porcentajes mayores al 93%, con una presencia marginal del PAN, el PPS y el PARM. Para los comicios de 1964, 1967, 1970, 1973 y 1976 el partido oficial ganó con más del 80% y el PAN se situó en márgenes promedio del 10%. Entre 1979 y 1985 el PRI dominó la marca del 70% y en 1988 apenas superó el 50%; que obedecía a un descenso propio del efecto de algunas reformas políticas, el impacto del FDN y el controlado crecimiento de otros partidos de la oposición. Si bien en 1991 y 1994 el PRI recuperó parte de su ajeño vigor, con porcentajes entre el 64% y 59.8%; para 1997, por primera ocasión desde su creación, no alcanzó la mayoría absoluta en la cámara baja. El PAN y el PRD dividirían su presencia con alrededor de 25% cada uno; lo cual, como sucedió en el Senado, anticipaba un sistema de representación política un poco más plural y diversificado.

Gráfica IV.11  
Composición porcentual del Senado de la República por partido político



Fuente: Instituto Belisario Domínguez (2010) e Instituto Nacional Electoral (INE), s.f.).

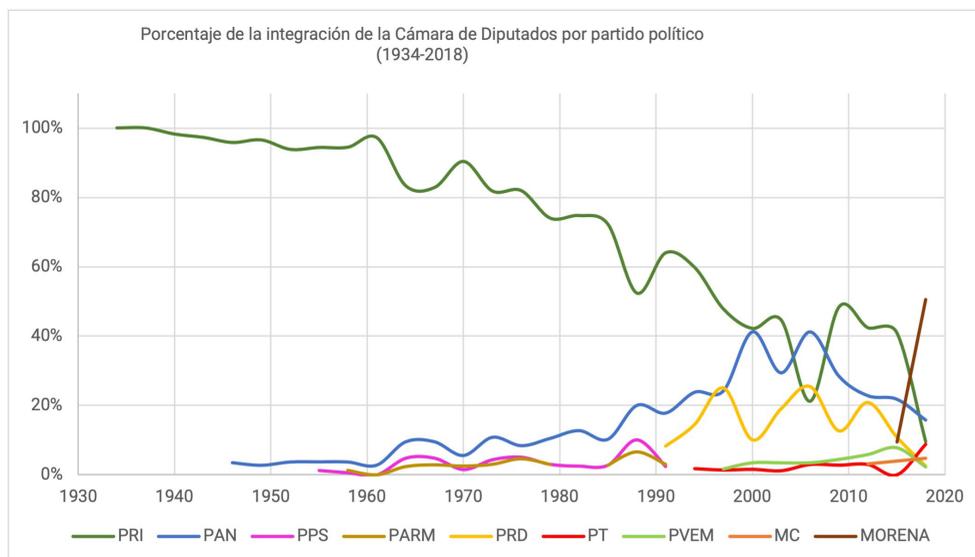
A partir de 2000 ninguno de los tres partidos con mayor fuerza política logró ostentar más del 50% de las curules. Aun con lo anterior, el PRI conservaría la mayoría simple en las Legislaturas LVIII, LIX, LXI, LXII y LXIII; con dígitos superiores al 40%. Sólo en la Legislatura LX, de 2006-2009, el PAN tendría mayoría simple. Será hasta la elección de 2018 que un partido, Morena, lograse la mayoría absoluta con el 50.6% para la LXIV

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

Legislatura de la Cámara de Diputados. Los cambios en la representación política en el Congreso resultan significativos para la consolidación de la élite económica, al menos, en dos sentidos: primero, en la transición de sus integrantes de un proceso de negociación personal con el Jefe del Ejecutivo, ante la subordinación del Legislativo, a la influencia directa y permanente sobre un abanico de legisladores de distintos orígenes (algunos de ellos procedentes de grupos empresariales); y, segundo, al reconocimiento del Poder Legislativo como un factor de contrapeso superlativo al Ejecutivo y la designación de aquél como una caja de resonancia a favor de sus intereses económicos.

Por otra parte, según se describió previamente, las mayorías absolutas del PRI entre 1982 y 1997 habrían sido perentorias para que los presidentes De la Madrid, Salinas y Zedillo tuvieran éxito en la promoción de las reformas constitucionales que perfilaron el Estado mexicano subsidiario, la centralidad de lo privado y la posterior consagración de la moderna élite económica.

Gráfica IV.12  
Porcentaje de la integración de la Cámara de Diputados  
por partido político



Fuente: Cámara de Diputados (s.f.) e Instituto Nacional Electoral (INE, s.f.).

Nota: por cuestiones de espacio y con la finalidad de mejorar la calidad de la gráfica se omiten algunos partidos de menor presencia.

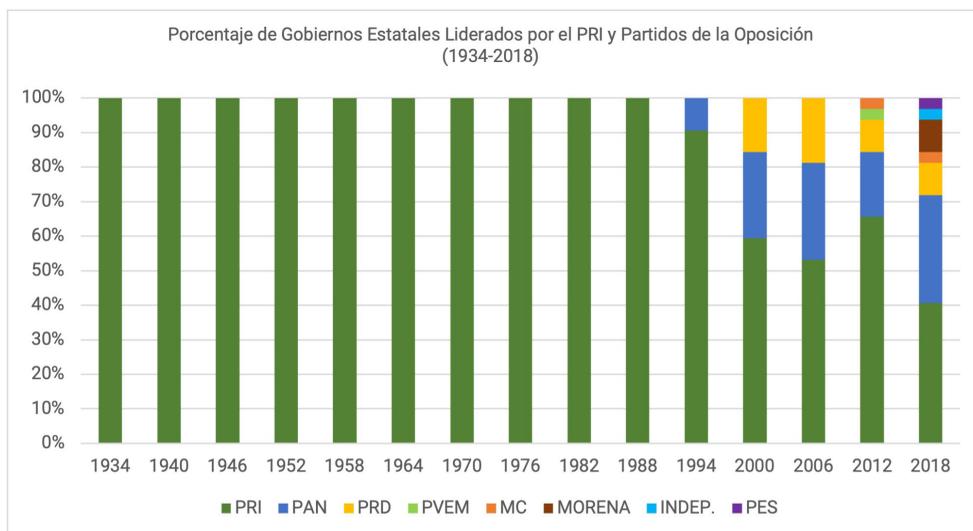
#### IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

La hegemonía política del PRI también fue expresa en los estados de la Federación. Entre 1934 y 1988 el partido oficial gobernó la totalidad de las 31 entidades y el entonces llamado Distrito Federal (la capital del país). Para 1994 el PRI dominaba el 90.6% de los estados frente al 9.4% del PAN, el cual disponía, por primera vez en su historia, de la representación en tres administraciones estatales: Baja California (1989-1995), Guanajuato (1991-1995; interinato) y Chihuahua (1992-1998). La fuerza opositora en estos estados se debía al impulso de la participación política de sectores de las clases medias y altas, quienes eran auspiciados por empresarios locales cercanos al PAN, con candidatos de sus propias filas y demandantes de una mayor apertura política en el país.

En 2000, año de la primera alternancia en la Presidencia, el PRI conservaba el 59.4% de las gubernaturas, el PAN el 25% y el PRD el 15.6% (que incluía el Distrito Federal). El 2006 muestra cifras parecidas, dispensadas entre los mismos tres partidos; pero para 2012 se amplía la distribución del poder en los gobiernos estatales a cinco fuerzas políticas: PRI (65.7%), PAN (18.7%), PRD (9.4%), PVEM (3.1%) y MC (3.1%). En 2018 se consuma una mayor pluralidad en la administración de los estados y en la ahora nombrada Ciudad de México: PRI (40.6%), PAN (31.3%), PRD (9.4%), Morena (9.4%), MC (3.1%), PES (3.1%) e independiente (3.1%).

En suerte, los cambios en el control de los poderes ejecutivos estatales mantienen una mayor apertura y diversidad política similar a la observada en ambas cámaras del Congreso y en consonancia con la alternancia en la Presidencia de la República. Lo anterior implica, simultáneamente, un escenario de expansión de la presencia política de la élite económica, al incidir, por varias vías, en la nominación de candidatos para ocupar los diferentes puestos de elección popular en disputa y en una injerencia más precisa en los congresos y las administraciones locales.

Gráfica IV.13  
Porcentaje de gobiernos estatales liderados por el PRI y la oposición  
(1934-2018)



Fuente: Instituto Nacional Electoral (INE, s.f.). Se hace alusión al PRI durante todo el periodo, aunque en 1934 participó como PNR y en 1940 como PRM.

### DESIGUALDAD SOCIAL: INTERVALOS SOCIALES Y OBTENCIÓN DE RECURSOS INDIVIDUALES

Para Khan (2012: 373) “las élites revelan algo importante sobre la naturaleza de la desigualdad”. Es decir, arguye, las élites son “los motores de desigualdad” si contemplamos en las mismas la distribución económica, el poder político, la definición de lo que es culturalmente deseable o el acceso y control sobre las instituciones que ayudan a crear el conocimiento social. Como lo asienta Jusidman (2009: 190), la desigualdad tiene profundas raíces históricas, asume diversas expresiones y es multifactorial. “Se manifiesta en condiciones, niveles y esperanzas de vida fuertemente diferenciados entre personas y grupos de población, y determina trayectorias laborales y educativas que profundizan estas distancias”.

En sintonía con teóricos de la desigualdad, la misma se explica en varias vertientes, ya sea en un contexto global (diversidad entre países)

#### IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

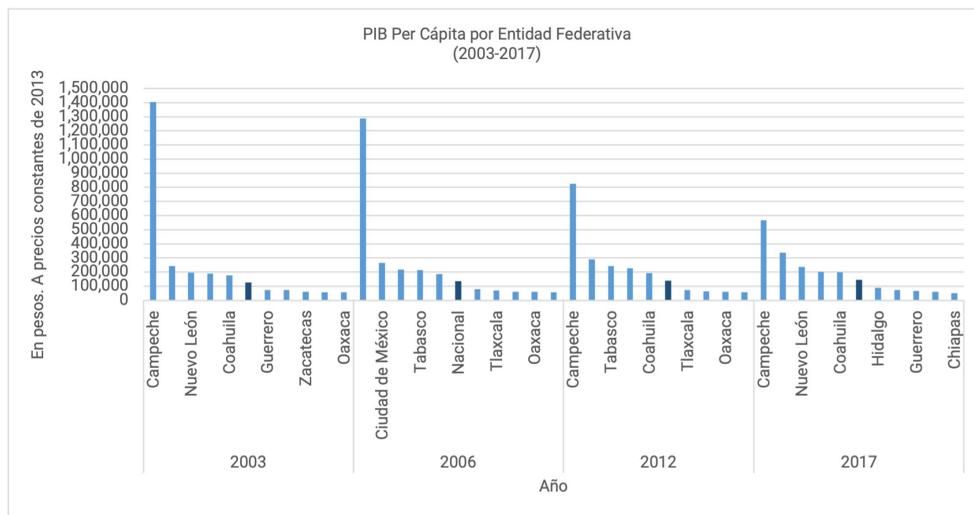
o en otro de orden estatal (que lía diferencias internas entre razas, etnias, clases sociales, género, ingreso económico, empleo, ciudades, regiones o lugar de residencia). Para Jusidman (2009: 191), "la desigualdad en México se explica por atributos personales, relacionales y estructurales que determinan las posibilidades de las personas de capturar y retener recursos e ingresos a lo largo de su vida". Estima que un tipo de desigualdad fundamental, que tiende a ser acumulativa generacionalmente, "se relaciona con la propiedad diferenciada de bienes y recursos para la producción o para la obtención de rentas, tales como tierras, recursos naturales, de capital (inmuebles, equipo y maquinaria) y recursos financieros" (Jusidman, 2009: 191).

Entre 2003 y 2017 (con datos disponibles), el PIB per cápita por entidad federativa en México muestra importantes disonancias entre las cinco con mayor registro y las cinco con menor. Campeche, como caso extraordinario, es la entidad con el volumen más alto de PIB per cápita del país, privativamente por la influencia del petróleo (aunque ello no simbolice, en sentido estricto, que sus indicadores económicos y sociales sean aceptables). Es significativo, al mismo tiempo, que luego de las reformas en materia energética y la debilidad financiera y operacional de Pemex, el PIB per cápita en Campeche mostrase una reveladora depreciación. La Ciudad de México, Nuevo León, Tabasco y Coahuila integran, junto con Campeche, los cinco estados con el mayor PIB per cápita del país; mientras que Chiapas, Oaxaca, Guerrero, Tlaxcala, Hidalgo o Michoacán están entre los cinco estados con el menor índice de PIB per cápita.

Para disponer de una mejor apreciación de esta realidad, conviene señalar que en 2003 el PIB per cápita de la Ciudad de México era 4.2 veces superior al de Oaxaca; en 2006 era 4.7 mayor al de Chiapas y en 2017 6.5 veces al del mismo Chiapas. En una primera interpretación, esto sugiere la existencia de una distribución desigual de la riqueza nacional y un relevante desequilibrio material y económico entre estados en el país. Al tiempo que la Ciudad de México y Nuevo León, que poseen el PIB per cápita más alto, también son las principales sedes del origen y de las operaciones de la élite económica nacional.

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

Gráfica IV.14  
Comparativo entre entidades federativas con mayor y menor PIB per cápita en México (2003-2017)

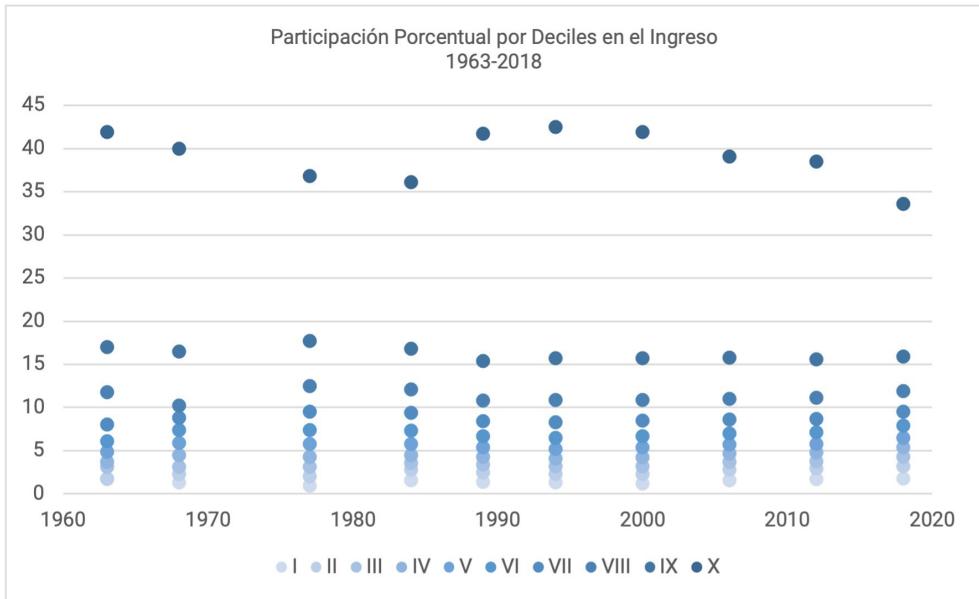


Fuente: CEFP (2019: 11). Producto interno bruto per cápita por entidad federativa, 2013-2017.

Otros tres indicadores, habitualmente referidos en los análisis sobre la desigualdad en México, se relacionan con la participación porcentual por deciles en el ingreso, el coeficiente de Gini y el Índice de Desarrollo Humano (IDH) por entidad federativa. En el primer aspecto, sobresale que en 1963 el X decil concentraba casi el 42% del total de los ingresos de la población en México. En las siguientes dos décadas mostró una orientación a la baja, pero recuperó presencia durante la década de los noventa. A partir de 2000 manifiesta menor proporción porcentual del ingreso, aunque para 2018 seguía siendo alta (33.6%). El decil IX se ha mantenido en un porcentaje de entre el 17% y 16%. En conjunto, según las cifras disponibles, desde 1963 los deciles IX y X poseen del 60% al 50% del total de los ingresos familiares. Es decir, los dos deciles más altos reúnen alrededor del ingreso acumulado de los ocho deciles restantes. Ello significa que en México los miembros de la élite económica, que estarían situados preferentemente entre el decil X y IX, expresan una separación muy profunda, en términos financieros, respecto al resto de la población.

## IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

Gráfica IV.15  
Participación porcentual por deciles en el ingreso en México  
(1963-2018)



Fuente: Cortés y Vargas (2017: 44, 46 y 51); INEGI (s.f.). ENIGH 2018.

De acuerdo con el coeficiente o índice de Gini<sup>5</sup>, que es conocido como una de las medidas más acertadas para determinar la desigualdad de ingresos, el “cero” representaría la máxima igualdad y el “uno” la máxima desigualdad. De tal suerte, entre más alto es el coeficiente de Gini más es la concentración del ingreso y mayor la desigualdad. Con base en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, en 1963 México registró un índice de Gini de 0.532. Luego de algunas fluctuaciones, particularmente con leves descensos, la cifra se sitúa en 0.475 para 2018. En comparación, para el BM el país tenía un índice de Gini de 0.485 en 1984 y de 0.454 en 2018.

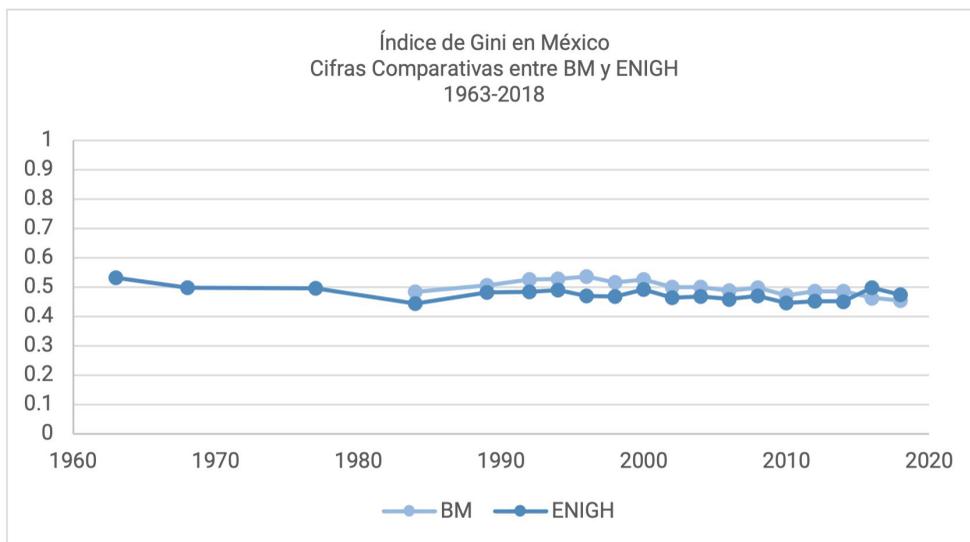
Sin embargo, con base en estudios realizados por especialistas en la materia como Gerardo Esquivel, el índice puede ascender a 0.650 si se considera otra metodología distinta y se corrige la información por renta de propiedades, con lo cual se situaría a México dentro del 25%

<sup>5</sup> Cuyo nombre se debe a su creador, el economista italiano Corrado Gini.

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

de los países más desiguales del mundo. En cualquier sentido, esta condición confiere a la élite económica una posición de distanciamiento descomunal del resto de la población.

Gráfica IV.16  
Índice de Gini en México. Cifras comparativas entre BM y ENIGH.

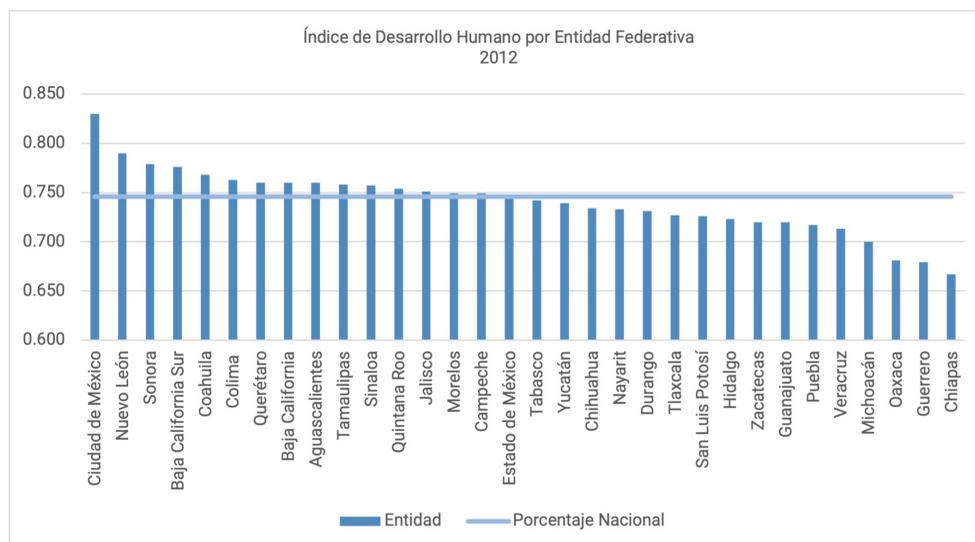


Fuente: Banco Mundial (s.f.). Índice de Gini - México 1984-2018; INEGI (s.f.), ENIGH 2018; Cortés y Vargas (2017: 44, 49).

Por último, el IDH, auspiciado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), mide el “avance promedio” en tres aspectos del desarrollo humano (salud, educación e ingreso). Bajo un rango de cero a uno, en la medida que los valores sean más cercanos a uno se significa un mayor desarrollo humano. Con base en el reporte del IDH de las Entidades Federativas de México, elaborado por el propio PNUD en 2015, se observa una media nacional de 0.746. Las cinco entidades con las cifras más altas son: Ciudad de México (0.830), Nuevo León (0.790), Sonora (0.779), Baja California Sur (0.776) y Coahuila (0.768); mientras que las de menor registro son Chiapas (0.667), Guerrero (0.679), Oaxaca (0.681), Michoacán (0.700) y Veracruz (0.713). Se identifica que la élite económica se congrega en aquellas entidades donde existe un mayor índice de desarrollo humano.

## IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

Gráfica IV.17  
IDH Comparativo por entidad federativa en México



Fuente: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2015: 9). Índice de Desarrollo Humano de las entidades federativas.

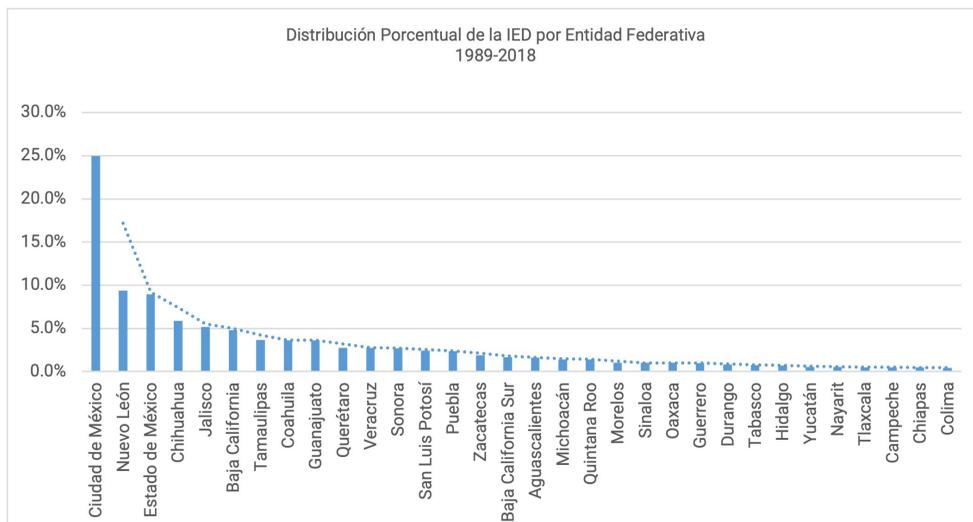
Dos aspectos relevantes en los procesos de desigualdad en México también están asociados a la orientación de la IED por entidad y región. Con cifras disponibles entre 1989 y 2018 se aprecia que, durante esos 29 años, la Ciudad de México ha concentrado una cuarta parte del total de la IED. Otras cinco entidades: Nuevo León (9.4%), Estado de México (9%), Chihuahua (5.9%), Jalisco (5.2%) y Baja California (4.8%), contabilizan un total de 34.3%. Es decir, en sólo seis estados del país se agrupa el 60% de la IED total de tres décadas. Los estados de Tamaulipas, Coahuila y Guanajuato apenas superan el 3% cada uno; cinco entidades están por encima del 2% y las 18 restantes no alcanzan la cifra del 2% de la IED por cada una.

Con el interés de tener una mejor imagen de esta condición, conviene referir que de los US \$608 605 millones de dólares que México ha recibido por concepto de IED en el periodo mencionado, la Ciudad de México ha obtenido US \$151 881 millones de dólares (25%) y Nuevo León la cifra de US \$57 168 (9.4%). En contrasentido, Colima sólo ha percibido US \$2 601 millones de dólares (0.4%) y Chiapas US \$2 713 (0.4%) (Secretaría de Economía, 2020: 19-20). En un ejercicio hipotético, si se dividiese el total de la IED por número de habitantes (con

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

base en la Encuesta Intercensal 2015), cada persona en la Ciudad de México obtendría US \$17 029 dólares; en Nuevo León US \$11 166 dólares; en Colima US \$3 657 dólares y en Chiapas US \$520 dólares. De este tamaño es la diferencia entre los dos estados con mayor y los dos con menor participación de la IED; lo que también explica la centralización y reproducción de la élite económica nacional.

Gráfica IV.18  
Distribución porcentual de la IED por entidad federativa (1989-2018)



Fuente: Secretaría de Economía (2020: 19-20). Inversión extranjera directa por entidad federativa de destino.

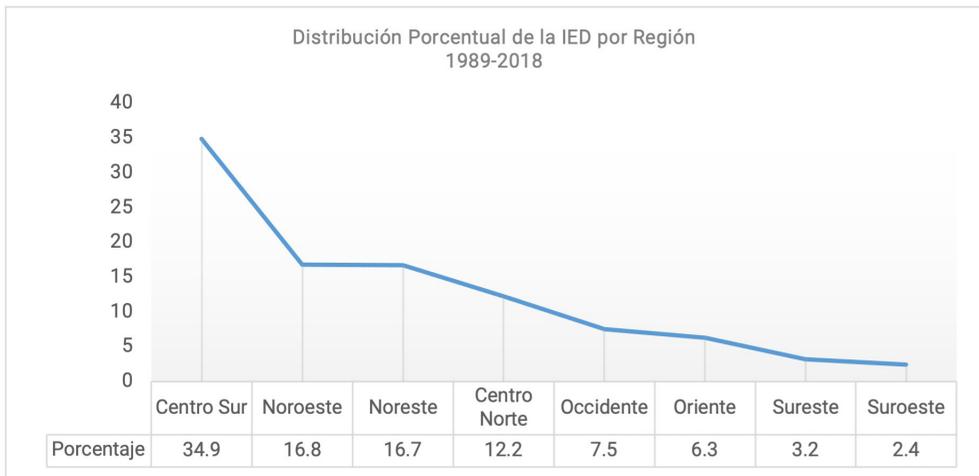
A nivel regional<sup>6</sup>, la asignación de la IED manifiesta una evidente desproporción, aunque mayormente matizada con relación a la ordenación por estado. La región Centro Sur (Ciudad de México, Estado de México y Morelos) concentra el 35% de la IED recibida por México entre 1989 y 2018; un poco más del doble que lo obtenido por las regiones Noroeste (Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Durango, Sinaloa y Sonora) con el 16.8%; y Noreste (Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas) con el 16.7%. En un punto intermedio se localizan las regiones Centro Norte (Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas) con 12.2%; Occidente (Colima, Jalisco, Michoacán

<sup>6</sup> Según la clasificación empleada por Fouquet (2009).

#### IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

y Nayarit) con 7.5%; y Oriente (Hidalgo, Puebla, Tlaxcala y Veracruz) con 6.3%. Al final se identifican a las regiones Sureste (Campeche, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán) con 3.2%; y Suroeste (Chiapas, Guerrero y Oaxaca) con 2.4%. Los actores centrales de la élite económica mexicana se localizan, en su generalidad, en aquellas regiones con mayor recepción histórica de IED.

Gráfica IV.19  
Distribución porcentual de la IED por región en México



Fuente: Secretaría de Economía (2020: 19-20). Inversión extranjera directa por entidad federativa de destino.

De acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (s.f.), en 2008 la población en situación de pobreza en México representó el 44.4% del total de habitantes del país; alrededor de 49.5 millones. 10 años después, en 2018, dicho porcentaje había tenido un leve descenso para ubicarse en el 41.9% o 52.4 millones de personas. En tanto, la población en pobreza extrema en 2008 fue equivalente al 11% (12.3 millones de habitantes) y en 2018 al 7.4% (9.3 millones). A la par de este escenario de pobreza significativa en México, que suma problemas de vulnerabilidad de ingresos y un cúmulo de carencias sociales en educación, salud, alimentación y vivienda; para 2018 se confirma un proceso de evolución gradual de la riqueza, en términos porcentualmente comparativos frente al PIB nacional, de menos de una veintena de mexicanos listados en *Forbes*,

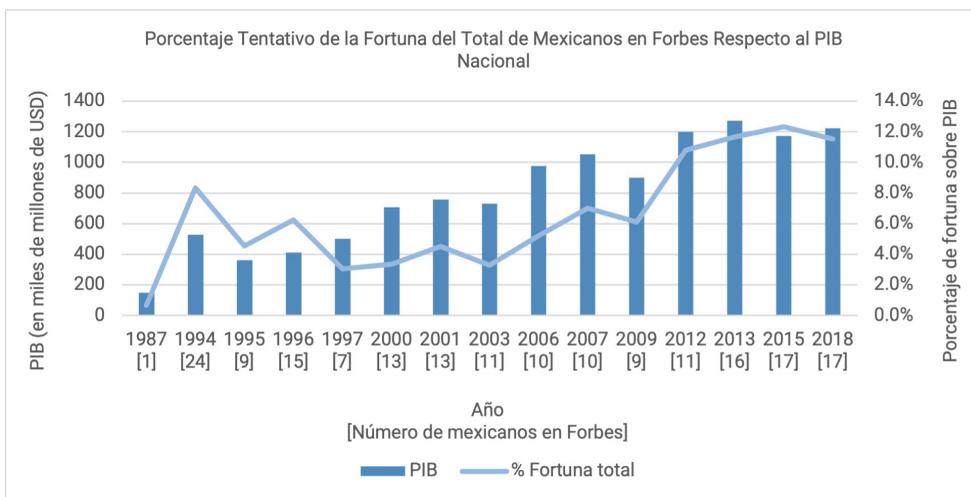
## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

quienes podrían ser valorados como el núcleo de la élite económica del país.

Desde 1987, primer año de la aparición de un connacional en *Forbes*, hasta 2018, los mexicanos listados en este referente internacional han aumentado progresivamente no sólo en número y en términos totales de fortuna agregada, sino también en la proporción relativa de su riqueza conjunta frente al PIB nacional. Por ejemplo, en 1994 los 24 mexicanos en *Forbes* poseían el 8.3% del total del PIB de México en ese mismo año. Para la siguiente década, luego de la crisis financiera de 1994 y 1995, el porcentaje de su patrimonio integral disminuyó en su relación comparativa con el PIB (entre 4% y 7%). Sin embargo, a partir de 2006 comienza un ascenso paulatino y constante, sólo frenado con la crisis global de 2009, hasta representar 12.3% del PIB en 2015 y 11.5% en 2018, distribuido sólo en 17 individuos en ambos años.

Asimismo, aun cuando en 2018 se evidencia un menor número de mexicanos en la lista de *Forbes* respecto a 1994, su capacidad económica es mayúscula, al alcanzar un avance trascendental en contraposición a la totalidad del PIB nacional.

Gráfica IV.20  
Número de mexicanos en *Forbes* y porcentaje tentativo de su fortuna agregada respecto al PIB nacional (1987-2018)



Fuente: Banco Mundial (s.f.). PIB (US \$ a precios actuales); y *Forbes* (s.f.). "World's billionaires list".

#### IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

Por otra parte, al seguir un cálculo similar al empleado por Solimano (2015: 56) respecto al número de "billonarios" per cápita, en el mismo 2018 en México se contabilizan 1.4 billonarios por cada 10 millones de habitantes en el país. En un análisis comparativo, con base en la misma referencia de Forbes y al número de habitantes según los censos nacionales respectivos para 2018; Brasil cuenta con 2.01 billonarios por cada 10 millones de habitantes en su país frente a 2.02 en Argentina, 6.19 en España, 12.43 en Canadá y 17.88 en Estados Unidos. Sobresale que Noruega, uno de los países con los mejores índices de igualdad en la distribución de ingresos, registra 15 multimillonarios; dos menos que México, pero con una población de sólo 5.3 millones de habitantes.

#### DEPENDENCIA INTERNACIONAL: PROGRESIÓN DE LA SUBORDINACIÓN A PODERES EXTERNOS

De acuerdo con Faletto (1999: 59), "el tipo de desarrollo económico y social de los países latinoamericanos aparecía estrechamente vinculado a las modalidades que adquirirían sus formas de inserción en el proceso histórico del sistema económico capitalista mundial". Mientras que la industrialización no llegó a ser significativa hasta el siglo XX y el progreso industrial con frecuencia ha dependido de una variedad de fuerzas ajenas, México comenzó su "modernización" mucho después de que "la sociedad moderna ya había alcanzado otros horizontes" (Story, 1990: 24-25). El Estado dependiente, en ese sentido, señala que es "aquella situación en la cual las economías de ciertos países están condicionadas por el desarrollo y la expansión de otras economías, hacia las cuales quedan sujetas" (Story, 1990: 25).

En seguimiento a Dos Santos (2002: 13), las ideas centrales de la escuela de la dependencia defienden lo siguiente: el subdesarrollo está conectado de manera estrecha con la expansión de los países industrializados; el desarrollo y subdesarrollo son aspectos diferentes de un mismo fenómeno universal; el subdesarrollo no puede ser considerado como primera condición para un proceso evolucionista y la dependencia

no es sólo un fenómeno externo, sino que se manifiesta bajo diferentes formas en la estructura interna (social, ideológica y política).

Para Paul Singer (citado por Faletto, 1999: 61-62), la condición de dependencia de los países latinoamericanos ha circulado por tres fases históricas: i) consentida, ii) tolerada y iii) deseada. La primera, registrada en el siglo XIX y hasta 1914 con Inglaterra como la gran potencia mundial, hace referencia a la orientación de la producción de materias primas en términos de la demanda de los países centrales y a la adopción de los grupos dominantes de patrones europeos en el plano económico, político y cultural. La segunda, que marca el inicio de la influencia de los Estados Unidos, se distingue por la industrialización sustitutiva como una necesidad (aunque continuara la importación de bienes de capital, equipos, tecnología e inversiones); el impulso de coaliciones que adoptaron un proyecto de desarrollo nacional y la intervención del Estado con mecanismos de planificación, de acción directa con sectores vinculados al desarrollo productivo e integración de distintos grupos sociales.

Y, finalmente, la tercera, la cual se hace visible desde la década de los ochenta del siglo pasado, cuyo rasgo característico es la actuación desplegada por las empresas multinacionales, primeramente estadounidenses y luego europeas y japonesas, como “ejes dinámicos de la economía capitalista mundial”. Se robustece con el cambio en los mecanismos de préstamo, crédito o financiamiento, que se trasladaron del tradicional apoyo de gobierno a gobierno a la prerrogativa de la banca privada multinacional. En tanto, de manera similar, Walt Whitman Rostow afirmaba que las élites de los países desarrollados eran los principales agentes de la modernización de los países atrasados, ya sea por migración, comercio o inversión extranjera (Salas-Porras, 2017: 17).

En el caso de México, las tres etapas de dependencia descritas por Singer bien podrían empatarse con los periodos conocidos como porfirato (consentida), posrevolucionario (tolerada) y neoliberal (deseada); en los que la élite económica nacional se fundamenta, luego de sostenerse y/o aprovecharse sobre algunas características propias de la dependencia del Estado mexicano: la IED, la deuda externa, las exportaciones y el advenimiento sustancial de empresas transnacionales en el país.

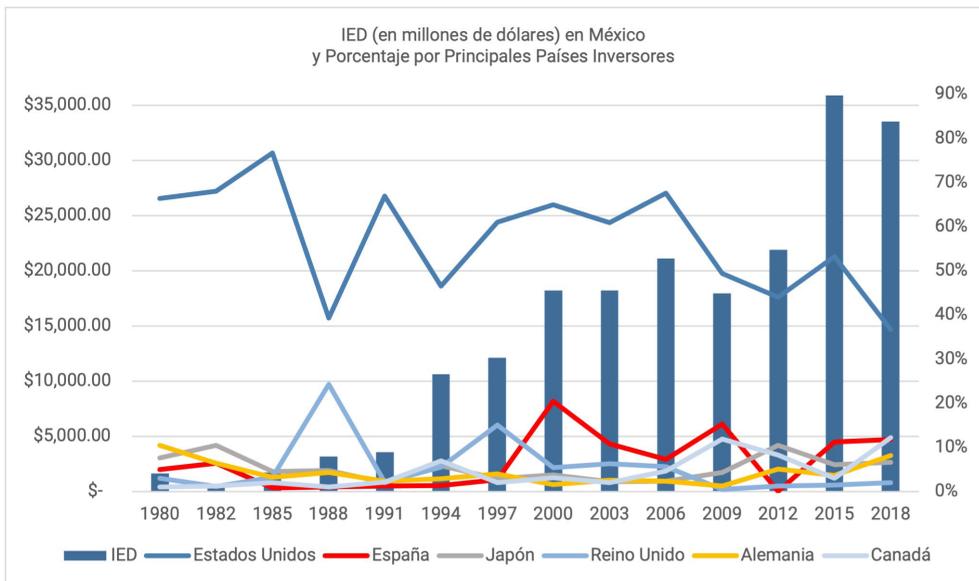
Se concibe que luego de los cambios en el modelo de desarrollo y la apertura comercial de México, la IED ha mostrado una fecunda tendencia

#### IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

a la alza. De los \$1 622 millones de dólares en 1980 o los \$626 millones de dólares en 1982; el país registra, a partir de 1985, un crecimiento sostenido, cuyo pináculo se alcanzó en 2015 con la cifra de \$35 891 millones de dólares. A pesar de que la distribución de países inversores se ha extendido, como situación lógica ante las nuevas oportunidades de un mercado abierto, los Estados Unidos conservan una participación preeminente: en 1985 la IED proveniente de ese país representaba el 77%; para los siguientes veinte años se mantuvo en porcentajes de entre el 40% y 60% y en 2015 se significaba en el 53%.

Aunque en 2018 la proporción es del 37%, la más baja registrada en un periodo de, al menos, 40 años; el impulso inversor en México por parte de compañías estadounidenses implica una dependencia categórica, que, alternativamente, estimula el fortalecimiento de aquellos organismos u actores nacionales integrantes de la élite económica, los cuales aprovechan la disposición de los recursos foráneos, el empuje al crecimiento de la economía nacional, la generación de empleo, la transferencia de tecnología y la consumación de alianzas comerciales globales.

Gráfica IV.21  
IED en México y porcentaje de los principales países inversores  
(1980-2018)



Fuente: Secretaría de Economía (2019). Flujos de IED hacia México por país de origen (en millones de dólares).

Uno de los principales signos de la dependencia de México ha sido la obligatoriedad del país de recurrir a la asistencia internacional para financiamiento, préstamos o créditos, como vías de salida emergente ante crisis económicas específicas. De acuerdo con el BM, en 1970 la deuda externa acumulada de México, que integra a los sectores público y privado, era de US \$7 097 millones de dólares. No obstante, para fines de los años 1976 y 1982, marcados por importantes crisis financieras en México, la deuda ascendió a US \$24 139 millones de dólares y US \$86 275 millones de dólares, respectivamente. Al terminar 1994, otro año emblemático por el caos económico nacional, el país registraba un monto de deuda de US \$139 915 millones de dólares. A partir de 2006 el endeudamiento muestra un ascenso considerable, al pasar de US \$170 608 millones de dólares a US \$349 276 millones de dólares en 2012 y US \$453 158 millones de dólares en 2018.

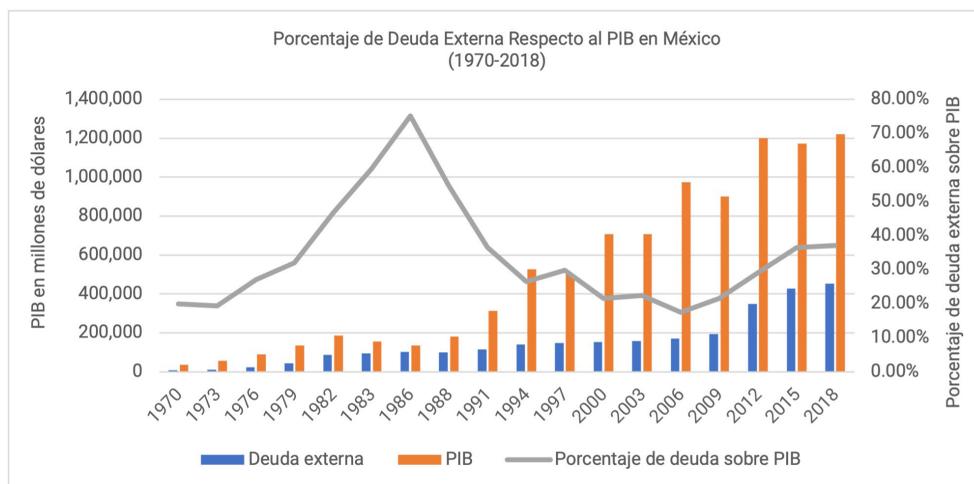
En adición, el total de la deuda externa acumulada ha manifestado ciertos vaivenes en la gravitación porcentual respecto al PIB nacional. De significar el 20% en 1970, al 47% en 1982, 75% en 1986, 55% en 1988, 17% en 2006 y 37% en 2018. En cualquier caso, si bien el tema de la deuda externa comprende amplias aristas de análisis que escapan al alcance de esta investigación, resulta de interés en la medida que una importante proporción de los recursos en calidad de préstamo adquiridos por el Estado mexicano, ya sea con otros gobiernos y/o la banca internacional comercial o de desarrollo, han sido de mayor provecho o “de rescate”, según algunos detractores, de reducidos grupos económicos con poder superlativo, quienes comparten en común su adscripción al cuerpo de la élite económica nacional.

Las exportaciones de materias primas, bienes y productos manufacturados de México han representado históricamente un importante soporte para las finanzas e ingresos monetarios del país. Sin embargo, aun con una marcada apertura del comercio y los mercados internacionales, México ha profundizado una dependencia exportadora cuasi absoluta con los Estados Unidos. En una revisión limitada, que comprende de 1993 a 2018, las exportaciones totales de México a su vecino del norte, con la adición del petróleo, han representado porcentajes que oscilan entre el 82%, 88% y 79%. Esto, complementariamente, influye no sólo en el fortalecimiento de los grupos económicos

#### IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

mexicanos exportadores (por cuenta propia o con alianzas globales), sino que también condiciona algo que ciertos estudiosos han denominado como la americanización<sup>7</sup> de las élites mexicanas, dada la marcada dependencia hacia aquel país en los rubros económico, político, social y cultural.

Gráfica IV.22  
Deuda externa acumulada (sectores público y privado) con relación al PIB en México (1970-2018)



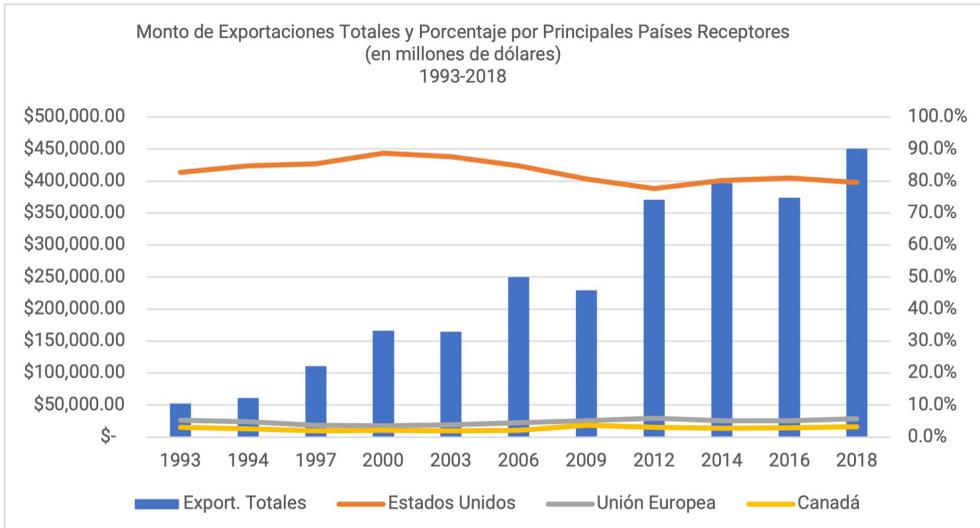
Fuente: Banco Mundial (s.f.). Deuda externa acumulada, total (en miles de millones de dólares estadounidenses). México.

Si al monto total de exportaciones le restamos las petroleras, el comportamiento es casi similar, pero con un leve incremento en la condición de dependencia con Estados Unidos. Por ejemplo, en 1993 las exportaciones no petroleras de México a ese país representaron el 85.7%, para el 2000 el 90%, con un descenso al 80% en 2009 y en 81.2% en 2018. La Unión Europea y Canadá se mantuvieron en la segunda y tercera posición como entidades receptoras de las exportaciones mexicanas. En tanto, el petróleo registra un descenso sobresaliente en el porcentaje de su relevancia en las exportaciones, al pasar del 15% en 1993 al 7% en 2018.

<sup>7</sup> En alusión a la idea ampliamente extendida y aceptada de los Estados Unidos como "la América".

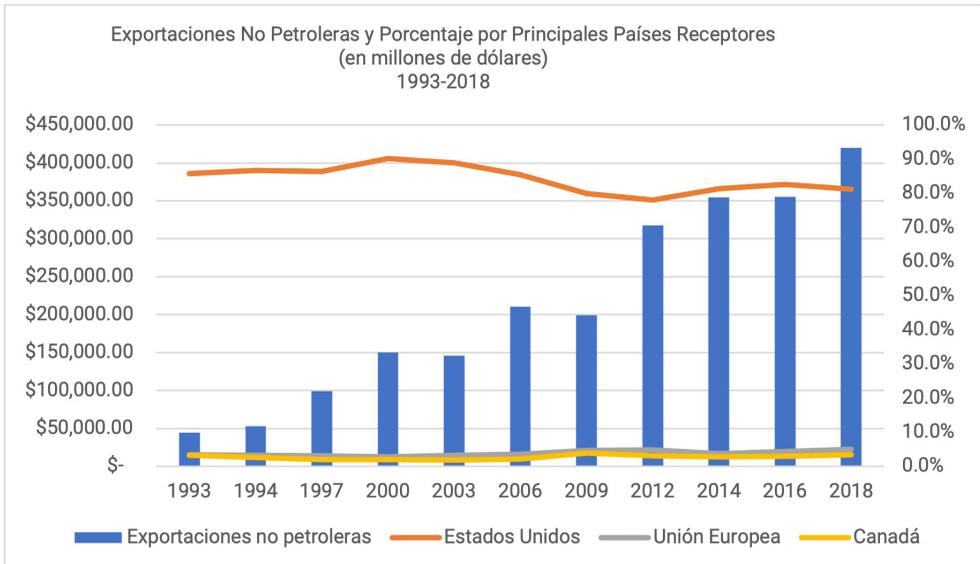
## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

Gráfica IV.23  
Monto de Exportaciones Totales y Porcentaje por principales países receptores (1993-2018)



Fuente: Secretaría de Economía. (s.f.) Exportaciones totales de México. Valor en millones de dólares. Banco de México. (s.f.). Sistema de Información Económica. Exportaciones.

Gráfica IV.24  
Exportaciones no petroleras de México y porcentaje de principales países receptores (1993-2018)

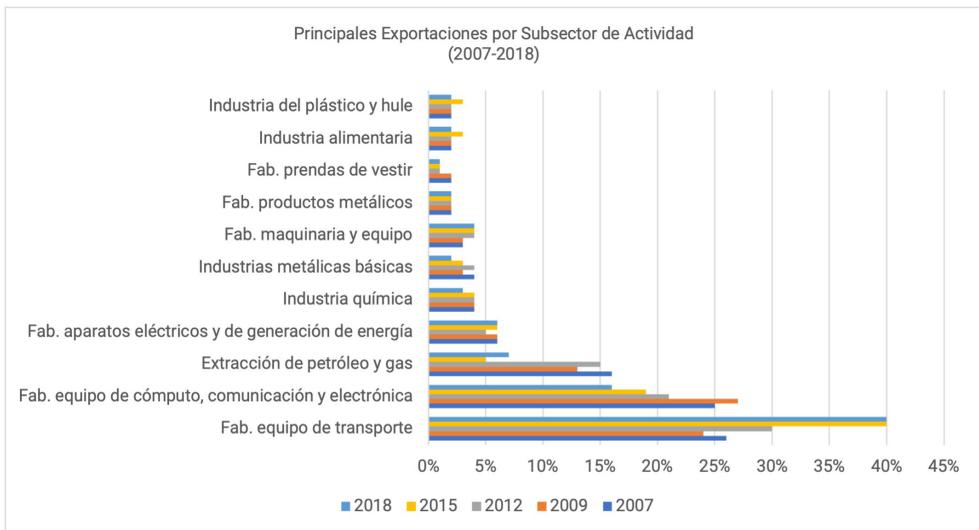


Fuente: Banco de México. (s.f.). Sistema de Información Económica. Exportaciones no petroleras por países.

#### IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

Con relación a las exportaciones por subsector de actividad, los tres más importantes entre 2007 y 2018 están vinculados con la fabricación de equipo de transporte (que oscila del 26% al 40%); fabricación de equipo de cómputo, comunicación y electrónica (del 25% al 16%); y extracción de petróleo y gas (del 15% al 7%). Con porcentajes de un solo dígito le siguen los subsectores de industria química (6%); industrias metálicas básicas (de 4% a 2%); fabricación de maquinaria y equipo (de 3% a 4%); fabricación de productos metálicos (2%); fabricación de prendas de vestir (de 2% a 1%); industria alimentaria (2%) e industria de plástico y hule (2%). Se dirime que en alguno de estos subsectores de actividad subyacen algunos actores integrantes de la élite económica, con el agravante de que en los primeros existe dominio de empresas de capital extranjero.

Gráfica IV.25  
Principales exportaciones por subsector de actividad (2007-2018)

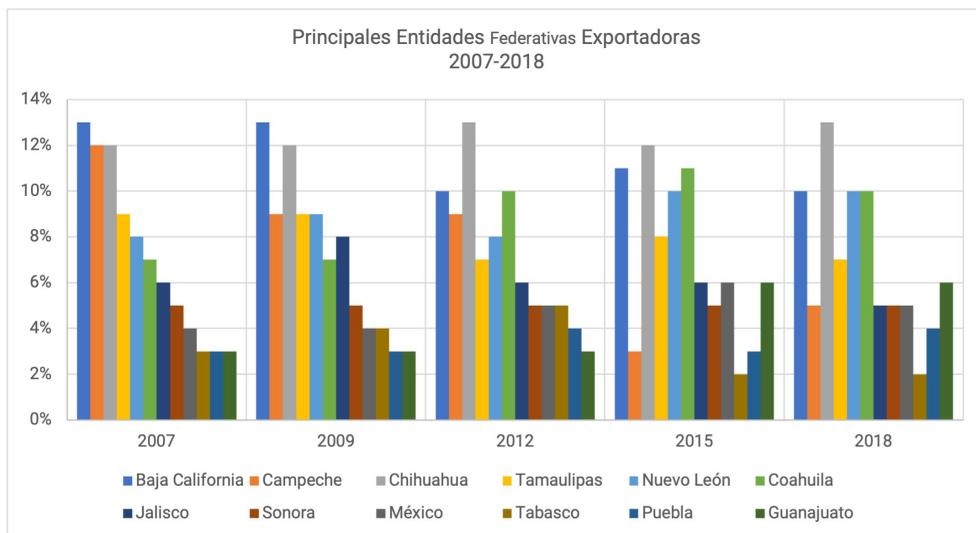


Fuente: INEGI (s.f.). Exportaciones anuales por sector y subsector de actividad. Serie anual 2007-2018.

Respecto a las exportaciones distinguidas por las entidades federativas, sobresale que, entre 2007 y 2018, las 12 más importantes han sido: Baja California, Campeche, Chihuahua, Tamaulipas, Nuevo León, Coahuila, Jalisco, Sonora, México, Tabasco, Puebla y Guanajuato. Como

se observó para el tema del PIB por entidad, en los últimos años Campeche y Tabasco se han marginado como estados exportadores en la medida de la disminución del peso relativo del petróleo. Mientras que Chihuahua, Coahuila y Guanajuato han mostrado una tendencia al alza. Esta condición también puede explicar la desigualdad entre estados con mayor y menor potencial exportador y es sintomático sobre la ubicación de destacadas empresas propiedad de miembros de la élite económica nacional.

Gráfica IV.26  
Principales entidades federativas exportadoras y porcentaje de participación

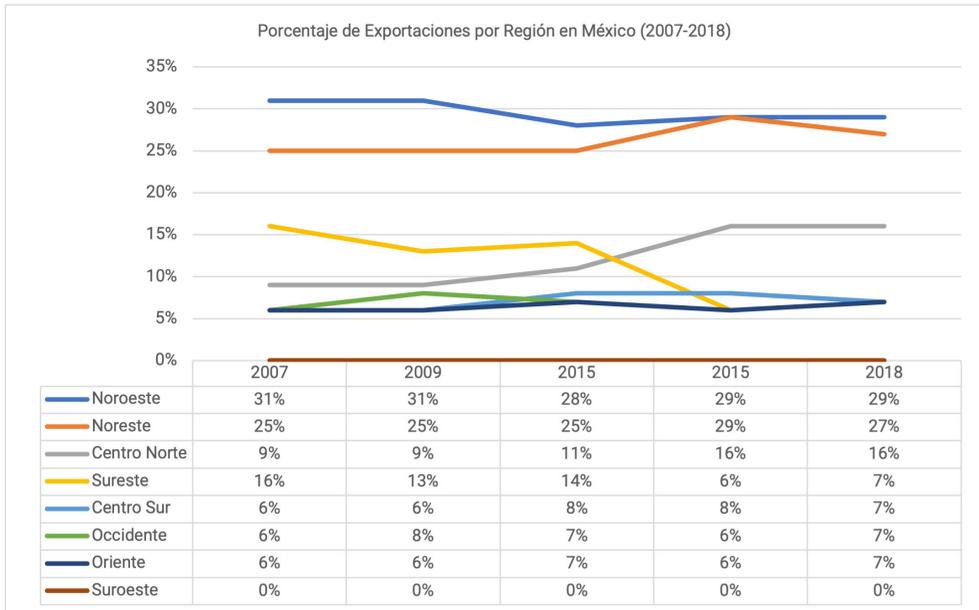


Fuente: INEGI (s.f.). Exportaciones anuales por entidad federativa. Serie anual 2007-2018

Las exportaciones por región explican que sólo el noroeste y el noreste comprenden, entre 2007 y 2018, el 56% del total. La región centro norte se sitúa en una posición intermedia con un 16% para 2018 y, coincidentemente para el final del mismo año, las regiones sureste, centro sur, occidente y oriente participan con el 7% cada una. Sobresale la disminución en la participación exportadora de la región sureste, con una caída del 16% al 7%; y la nula presencia de la región suroeste. Nuevamente queda en evidencia una situación de desigualdad y desventaja en los procesos de exportación por región; misma que también ratifica la localización geográfica de los actores de la élite económica.

## IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

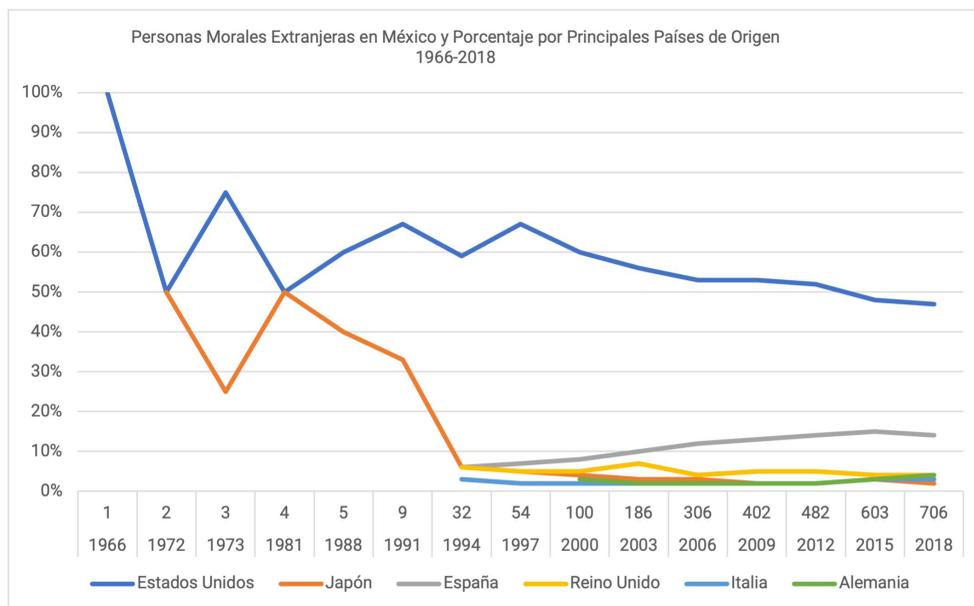
Gráfica IV.27  
Porcentaje de exportaciones por región en México



Fuente: INEGI (s.f.). Exportaciones anuales por entidad federativa. Serie anual 2007-2018.

Un último aspecto juzgado de la dependencia de México, que condiciona la ordenación y, en cierto sentido, la limitación de la élite económica nacional, está marcado por el aumento en la inscripción de personas morales extranjeras en el país y la expansión de las sociedades mexicanas con inversión extranjera en su capital social. En el primer punto, según información de la Secretaría de Economía, se conoce que en 1966 sólo existía una persona moral extranjera en México. Para 1988, al inicio del gobierno de Salinas, se contabilizaban cinco empresas de capital foráneo; y en 1994 sumaban 32. El mayor impulso se origina a partir de 2000, cuando en el país se oficializaba la existencia de 100 personas morales extranjeras; 306 en 2006; 482 en 2012 y 706 en 2018. Estados Unidos lidera la nacionalidad de estas empresas en México, cuyos porcentajes por lo general han superado el 50%; España conserva la segunda posición con alrededor del 15%; seguido de Reino Unido, Alemania, Italia y Japón. La presencia de estas empresas forma parte de un acentuado proceso de apertura del mercado y se decanta en aquellas áreas donde influye poco el sector empresarial nacional.

Gráfica IV.28  
Personas morales extranjeras en México (1966-2018)



Fuente: Secretaría de Economía (s.f.). Personas morales extranjeras.

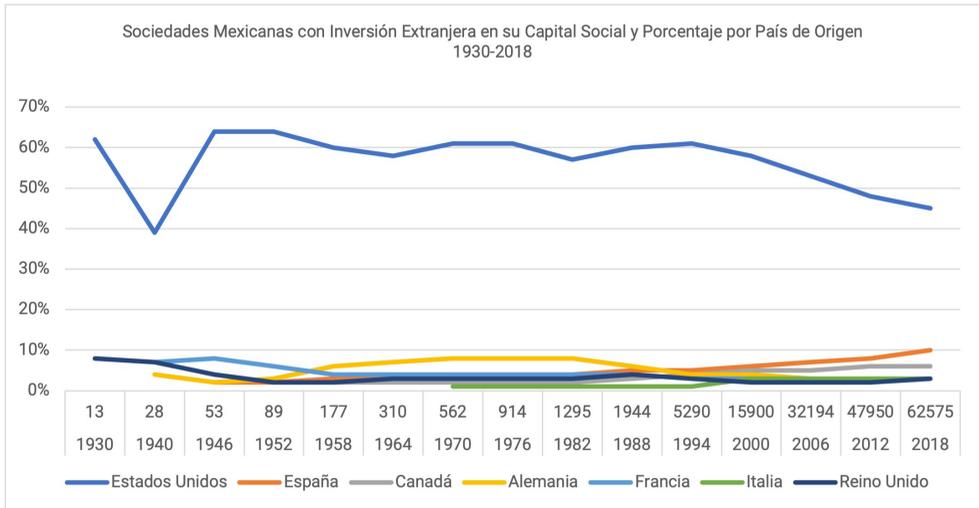
Sobre las sociedades mexicanas con inversión extranjera en su capital social, se advierte un crecimiento exponencial particularmente a raíz de las reformas económicas estructurales. En 1930, poco después del fin de la conflagración civil en México, sólo existían 13 sociedades bajo esta modalidad; en 1964 la cifra ascendía a 310 y en 1982, al cierre de la administración de López Portillo, a 1 295. El gran despeque comienza a materializarse durante el gobierno de Zedillo, al pasar de 5 290 sociedades mexicanas con inversión extranjera en su capital social en 1994 a 15 900 en 2000. En el curso de los dos gobiernos panistas el número trascendió a 32 194 en 2006 y 47 950 en 2012. Al concluir la administración de Peña Nieto la suma de estas empresas se afianzaba en 62 575.

La inversión procede en su mayoría de los Estados Unidos, con porcentajes superiores al 60% durante varios años y del 45% en 2018; continúa España con 10%, Canadá con 6% y Alemania, Francia, Italia y Reino Unido con 3% cada uno. Empresarios mexicanos, algunos que seguramente forman parte de la élite económica nacional, han aprovechado

#### IV. "Fusión de las 4D" en la construcción

el impulso financiero, tecnológico, material y logístico de los inversionistas extranjeros para incorporarse al mercado global.

Gráfica IV.29  
Sociedades mexicanas con inversión extranjera en su capital social



Fuente: Secretaría de Economía (s.f.). Sociedades mexicanas con inversión extranjera en su capital social.

De manera complementaria, en el siguiente esquema comparativo se profundizan o resumen algunas características vinculadas con el modelo de análisis denominado "Fusión de las 4D" para ambas fases estudiadas, posrevolucionaria y neoliberal, y se trata de delimitar si el proceso de transición de una a otra se desarrolló en un contexto de continuidad o de ruptura. (Ver detalle en cuadro A.5 del Apéndice).

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

**TERCERA PARTE:  
EXÉGESIS DE LA ÉLITE  
ECONÓMICA MEXICANA**

## **V. IDENTIFICACIÓN DE LA ÉLITE ECONÓMICA MEXICANA EN LA SEGUNDA DÉCADA DEL SIGLO XXI**

Como respuesta a la pregunta central, con sustento en lo descrito en capítulos anteriores, se observa afirmativamente que el conjunto de las reformas neoliberales desplegadas a lo largo de cuatro décadas en México han sido predominantemente significativas en la construcción de una particular élite económica nacional; misma que, aún con ello, no sólo es producto de esta coyuntura en específico, sino de la herencia de un tiempo prolongado en la historia del país y del arduo progreso económico, político y social del Estado en la última centuria.

Es decir, se advierte o ratifica que en México se concibe la existencia de una élite económica, en singular, caracterizada como una minoría selecta y heterogénea de individuos que ostenta un poder superlativo, posee un significativo conjunto de recursos materiales y financieros, exhibe dominio sobre otros actores y ejerce una influencia decisiva en la sociedad; ha alcanzado el zénit nacional gracias a una compleja evolución socio-económica de alrededor de un siglo, en el que ha transitado por etapas de construcción, maduración y consolidación; presume la capacidad suficiente para disputar o coincidir con la élite política en el modelo de país y su estructura de poder y composición heterogénea puede explicarse por un proceso persistente y fusionado relacionado con las condiciones de México en términos de desarrollo, democracia, desigualdad y dependencia.

Esto, sin embargo, nos sitúa en el terreno común de las ambigüedades o generalizaciones que han sido recurrentes en un porcentaje

importante de los estudios sobre la(s) élite(s) en México. Ahora, se discierne, será necesario emprender un esfuerzo mayor, de lo abstracto a lo concreto, que trate de responder a tres objetivos primordiales: i) delimitar el universo de los actores o personas susceptibles de formar parte o integrar lo que se define como la élite económica de la segunda década del siglo XXI en México (en términos de Sartori: ¿quién pertenece a esa minoría que controla?); ii) emprender un análisis sobre su fisonomía identitaria o grupal (o su articulación como bloque de poder en la instauración del orden social); y iii) dilucidar, a manera de propuesta informal, con base en el aparato teórico dispuesto, las principales características de la élite económica mexicana de acuerdo con los ámbitos económico, político, social e internacional.

### INTEGRANTES DE LA ÉLITE ECONÓMICA MEXICANA Y SU TIPIFICACIÓN COMO UNIDAD DE PODER

Como lo sostiene Hoffmann-Lange (2018: 79), “definir e identificar una población de élite” es una etapa crucial en el proceso de investigación, que entraña una argumentación teórica y operativa para establecer las bases de los criterios de selección. En suerte, para conceptualizar empíricamente a la élite económica mexicana se recurre a los tres métodos básicos para el muestreo: posicional, decisional y reputacional (Hoffmann-Lange, 2018: 79); que, al mismo tiempo, sigue una tradición analítica transmitida de los estudios sobre élites emprendidos por el teórico español Juan Linz (Jerez, 2008: 147).

El primero hace alusión a los individuos en las posiciones formales de liderazgo en la sociedad. Si bien éstos no ejercen funciones políticas, sí influyen, según su poder económico y autoridad moral, sobre quienes gobiernan y quienes obedecen (Atria, Amenábar, Sánchez, Castillo y Cociña, 2017: 10). Para Camp (2008: 19) podrían ser aquéllas “personas que ocupan un puesto clave en organizaciones importantes”. O, con base en Mills, aquellos que ocupan “puestos de mando” en una sociedad (Smith, 1981: 366).

## V. Identificación de la élite económica mexicana

El segundo método se sostiene bajo el principio de los sujetos que tienen una participación activa en decisiones vitales o, en su defecto, en el ejercicio de presión, desde su posición de poder, para que las decisiones que emitan los líderes políticos sean benéficas o reduzcan sus implicaciones si les son adversas (Rubio *et al.*, 2018: 47). Son, en términos directos y cercanos a los postulados de Dahl, “los actores que influyen en el proceso decisorio” (Camp, 2008: 19) o quienes participan en “el proceso de la toma de decisiones” (Smith, 1981: 366).

El tercero, en tanto, está vinculado con los individuos que disfrutan de una reputación social de liderazgo. Es decir, de aquéllos que se caracterizan como una minoría que se diferencia de la mayoría por su prestigio, autoridad, representación del estatus económico, reconocimiento de pares y capacidad de influencia social (Atria *et al.*, 2017: 10, 20). O, asimismo, de “quienes los observadores expertos atribuyen poder real o potencial para influir en la sociedad” (Camp, 2008: 19). De acuerdo con Smith (1981: 365), el iniciador de este método fue Floyd Hunter, “quien identificó a un estrato superior de líderes de la comunidad de Atlanta, Georgia, con base en las evaluaciones de un grupo de ‘jueces’, en principio calificados, que eligieron a las personas más importantes en la ciudad”.

Los tres métodos anteriormente explicados, que son más utilizados para la identificación de la élite política, se complementan, para el caso de la representación de la élite económica mexicana, con la combinación de nueve variables sugeridas propias de esta investigación: 1) riqueza extrema, 2) cohesión grupal elitaria, 3) presidencia corporativa, 4) circulación público-privada, 5) liderazgo gremial empresarial, 6) extranjerización / internacionalización, 7) profesionalización corporativa y redes elitarias, 8) vanguardia empresarial nacional y 9) familia empresarial corporativa.

Es necesario advertir que este ejercicio es un intento de aproximación por construir empírica y metodológicamente el cuerpo de lo que podría llamarse la élite económica mexicana de la época presente. Además de que la misma está expuesta a una manifiesta evolución (por ejemplo, incorporación o éxodo de actores, cambio en su posición, salida de la BMV, incremento o disminución de su fortuna e influencia, fallecimiento, entre otros imponderables). O, como lo expone

Waldmann (2007: 16), “a largo plazo los cambios estructurales de una sociedad tienen como consecuencia que con cierto atraso sus élites también cambian, adaptándose a las nuevas circunstancias. Cambian su composición y también su orientación”.

Por lo mismo, es altamente probable que algunos actores quedarán al margen o no se incluirán en este cuerpo de la élite económica mexicana, debido, en su generalidad, a imposibilidades prácticas y objetivas para su alistamiento. Se valora que habrá sujetos con alto poder de decisión o reputación que seguramente estarán ausentes en este compendio, dado que no se insertan en alguna de las variables ponderadas o que su papel se oculta en el anonimato. O viceversa, de otros, quienes al momento de revisar el actual texto, eventualmente ya no pertenezcan a la élite por determinado motivo. Como sostuviese Domhoff (2003: 56), un análisis de estas características irremisiblemente incurrirá en los “falsos positivos” (los que no deberían estar incluidos, pero lo están) y los “falsos negativos” (los que deberían estar incluidos, pero no lo están).

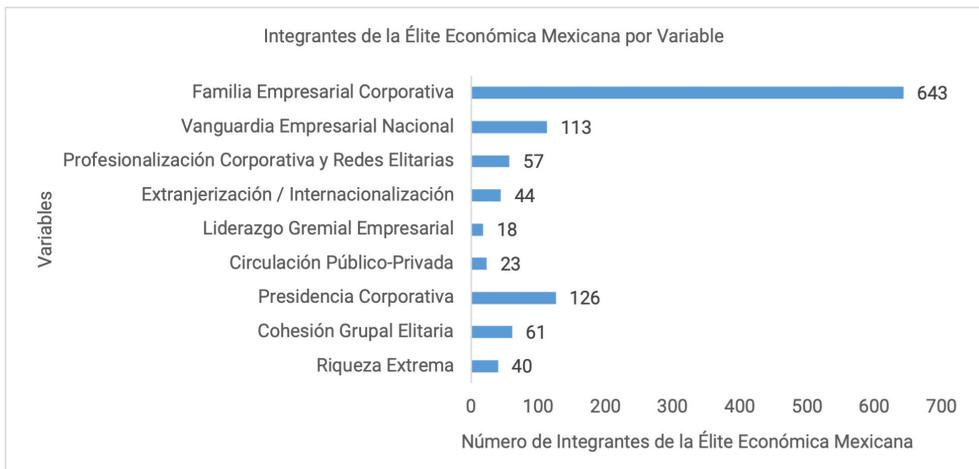
Aun cuando no existe técnica libre de errores, como lo reconoce Smith, los criterios expuestos pueden acercarnos a un entendimiento lo más certero posible para responder a las siguientes preguntas: ¿Cuál es su tipificación general como una sola unidad o cuerpo de poder?, ¿quiénes son los integrantes de la élite económica mexicana de la segunda década del siglo XXI? y, de acuerdo con el bagaje teórico desarrollado, ¿qué características presenta en los ámbitos económico, político, social e internacional y cómo se diferencia con la élite económica del periodo posrevolucionario?

En el cuadro A.6 del Apéndice se explican cada una de las nueve variables según la descripción de las dimensiones (que se refieren al comportamiento de la variable en estudio), los indicadores (o la cuantificación de las dimensiones), las unidades de observación (o de aquellos individuos susceptibles de integrarse en la variable correspondiente con fecha de cierre a 2018) y los métodos de representación (posicional, decisional y reputacional). Con ello, se estará en condiciones de sugerir el número y las características propias de los actores pertenecientes a la élite económica mexicana, ponderar su fisonomía como una unidad de poder y sus peculiaridades comparativas en los dos periodos históricos estudiados.

## V. Identificación de la élite económica mexicana

De acuerdo con la suma del resultado de los indicadores de cada una de las nueve variables definidas, la élite económica mexicana estaría compuesta por 792 individuos. De éstos, 726 son de nacionalidad mexicana (91.66%), 19 ostentarían una doble nacionalidad (2.40%), 17 de nacionalidad estadounidense (2.15%), nueve de nacionalidad española (1.14%) y el resto de nacionalidad: argentina (seis), italiana (cinco), francesa (tres), salvadoreña (dos), alemana (uno), brasileña (uno), chilena (uno), guatemalteca (uno) e inglesa (uno).

Gráfica V.1  
Número de integrantes de la élite económica mexicana por cada una de las nueve variables



En su distribución, se observa que seis miembros de la élite económica mexicana tienen presencia en seis de las nueve variables, 12 en cinco, 16 en cuatro, 40 en tres, 127 en dos y 591 en una.

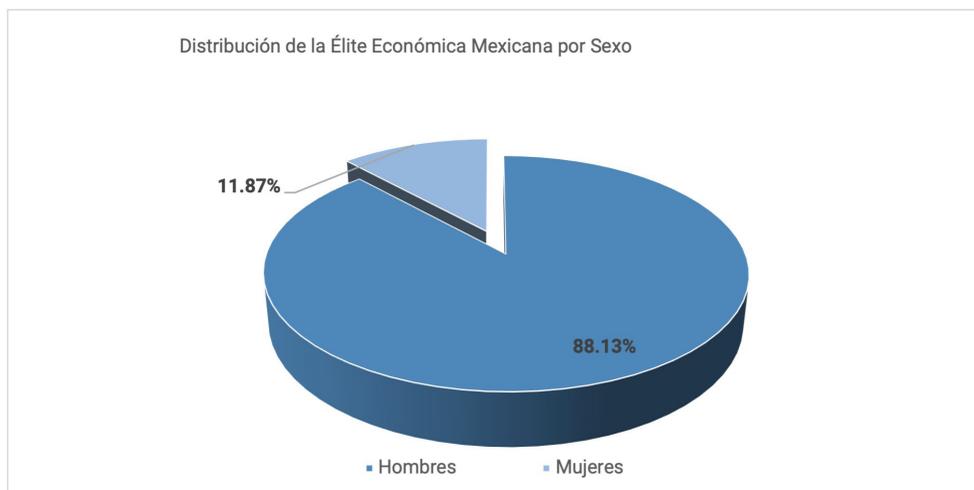
## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

Cuadro V.1  
Miembros de la élite económica  
mexicana por presencia en número  
determinado de variables

Número de variables	Integrantes de la EEM con presencia en # de variables
1	591
2	127
3	40
4	16
5	12
6	6
<b>Total</b>	<b>792</b>

En tanto, del total de integrantes de la élite económica mexicana, 698 personas son del sexo masculino (88.13%) y 94 del femenino (11.87%). Una profunda sub-representación del género femenino respecto a su configuración mayoritaria en el agregado de la sociedad mexicana o de su presencia simétrica en las aulas universitarias.

Gráfica V.2  
Porcentaje de integrantes de la élite económica mexicana por sexo



## V. Identificación de la élite económica mexicana

Respecto a la distribución por edad, con base en los grupos quinquenales utilizados por el INEGI, se concibe que la mayoría de individuos de la élite económica mexicana (53%) se sitúa en las cuatro series que comprenden el rango de los 50 a los 69 años. De 94 personas, alrededor del 11.87% del total, no se tiene información sobre su fecha de nacimiento.

Cuadro V.2  
Ordenación de la élite económica  
mexicana por  
grupos quinquenales de edad

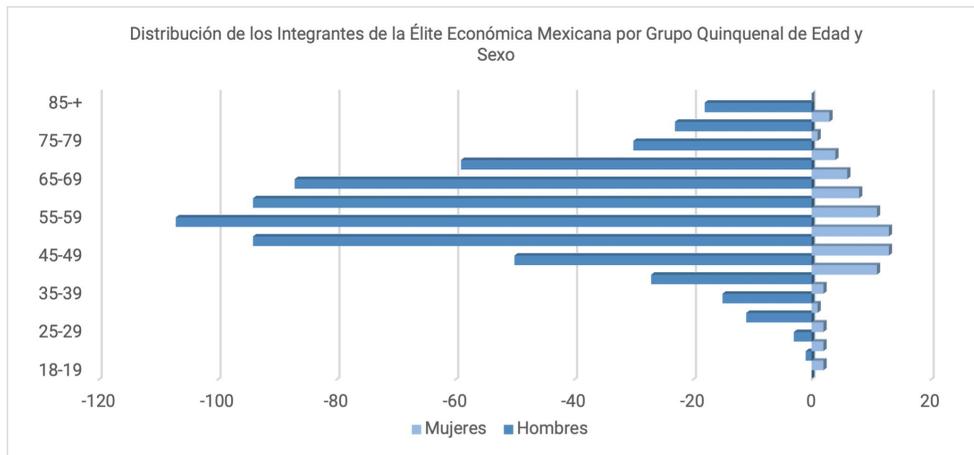
Grupos quinquenales por edad	Número de miembros de la EEM
18-19 <sup>a</sup>	2
20-24	3
25-29	5
30-34	12
35-39	17
40-44	38
45-49	63
50-54	107
55-59	118
60-64	102
65-69	93
70-74	63
75-79	31
80-84	26
85 y más	18
<b>Total</b>	<b>698</b>

<sup>a</sup> Como punto de partida a la mayoría de edad.

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

Si se diseñase una pirámide poblacional con los integrantes identificados de la élite económica mexicana, su imagen sería similar a la siguiente:

Gráfica V.3  
"Pirámide poblacional" de integrantes de  
la élite económica mexicana



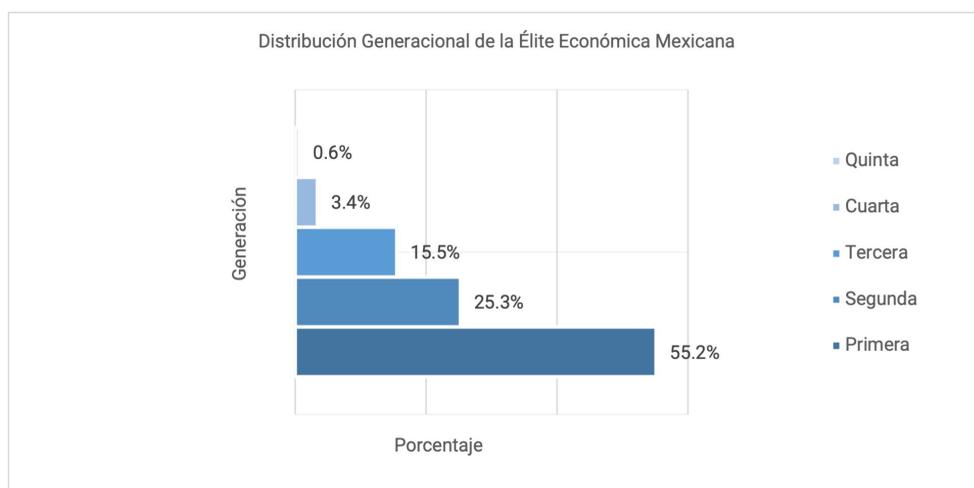
Otro sentido de la desigual participación por género se manifiesta al advertir que las mujeres que integran la élite económica mexicana lo son, en su amplia mayoría, a raíz o como consecuencia de su relación consanguínea con un líder empresarial o figura masculina. Por ejemplo, sólo cinco mujeres se incluyen en la variable de extranjerización (11.3%); sólo cuatro participan en el CMN, de un total de 60 miembros (6.66%); sólo cuatro están referidas en las listas de *Forbes* o *Bloomberg* entre los 40 multimillonarios mexicanos (10%); sólo cuatro están asociadas a la vanguardia empresarial (3.5%); sólo tres son presidentas de consejos de administración de las empresas cotizantes en la BMV, de una suma de 143 (2.10%); sólo una en circulación público-privada (4.3%) y ninguna en los rubros de liderazgo gremial empresarial y profesionalización corporativa. Es decir, la incorporación de las mujeres a la élite económica se origina básicamente por su presencia en la variable de familia empresarial corporativa (83 en la estructura accionaria de empresa familiar, de un total de 94 en todo el conjunto de la élite).

Con relación al ámbito generacional, destaca que 437 personas o el 55.18% compondrían una primera generación al interior de la élite (es decir, por primera vez su nombre y apellidos están dentro de la élite).

## V. Identificación de la élite económica mexicana

económica mexicana); 200 o el 25.25% forman parte de una segunda generación (lo que significa que sus padres participan o fueron actores de la élite económica); 123 o 15.53% de una tercera (padres y abuelos); 27 o 3.41% de una cuarta y cinco o 0.63% de una quinta generación. De esta información se desprenden dos conclusiones: primera, la mayoría de los miembros de la élite económica mexicana se suman a la misma como resultado directo de las reformas económicas neoliberales y bajo la categoría de “mérito personal”, y, segunda, casi la mitad de los integrantes de la élite económica tienen o tuvieron un antecedente familiar en ella; lo que consta un fuerte componente de continuidad hereditaria y perfila que el mismo esquema siga reproduciéndose en el futuro.

Gráfica V.4  
Distribución de los actores de  
la élite económica mexicana por generación



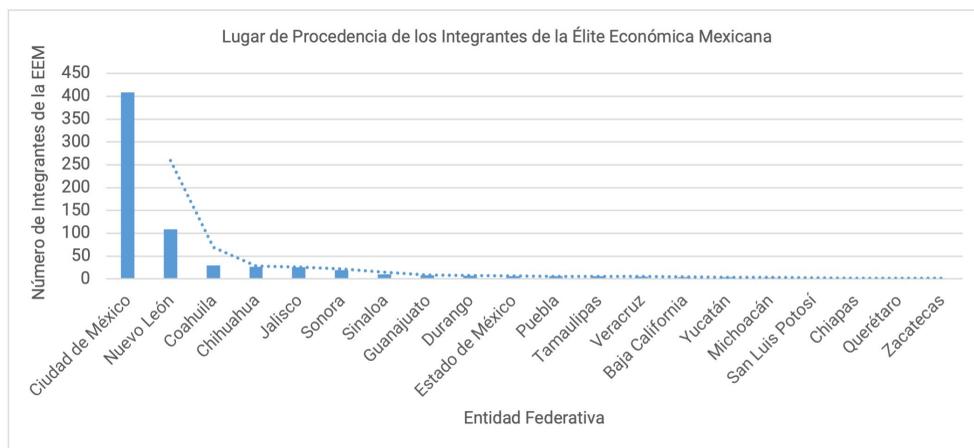
En el apartado de origen o lugar de procedencia, se estima que 684 miembros de la élite económica mexicana habrían nacido en México (86.37%) y 66 en el extranjero (8.33%). Se desconoce el antecedente de los 42 restantes (5.30%). De esta cifra identificada, 409 nacieron o son originarios de la Ciudad de México (51.64%), 109 de Nuevo León (13.76%), 30 de Coahuila (3.79%), 27 de Chihuahua (3.41%), 26 de Jalisco (3.28%), 19 de Sonora (2.40), 10 de Sinaloa (1.26%), ocho de Guanajuato (1%)

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

y el resto distribuido en los estados de Durango (siete); México, Puebla y Tamaulipas (seis); Veracruz (cinco); Baja California y Yucatán (cuatro); Michoacán (tres); San Luis Potosí (dos); Chiapas, Querétaro y Zacatecas (uno). Se concibe que 11 entidades federativas del país quedarían excluidas de contar con miembros en la élite económica nacional.

Lo anterior, al mismo tiempo, refleja cierta correspondencia con el porcentaje de las sedes o centros de operaciones de los corporativos listados en la BMV: Ciudad de México (65.73%), Nuevo León (15.38%), Jalisco (5.59%), Chihuahua (2.80%), México (2.80%), Guanajuato (2.09%), Coahuila (1.40%), Sinaloa (1.40%), Baja California (0.70%), Durango (0.70%) y Quintana Roo (0.70%).

Gráfica V.5  
Origen de los integrantes de la élite económica mexicana por estado



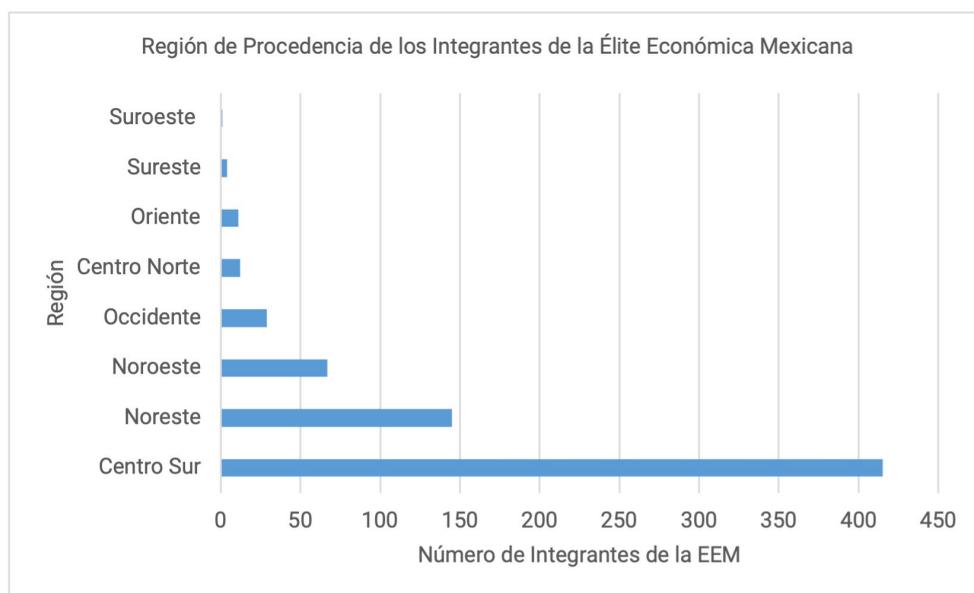
De tal suerte, en cinco estados de la República (Ciudad de México, Nuevo León, Coahuila, Chihuahua y Jalisco) se concentra el 75.9% de la totalidad de miembros de la élite económica nacional. Asimismo, se observa una fuerte sobrerrepresentación de la Ciudad de México si se pondera que, según la Encuesta Intercensal 2015, sólo contribuye con el 7.46% del total de la población del país. En el mismo sentido, Nuevo León refleja una significativa sobrerrepresentación; y Coahuila, Chihuahua y Sonora una relativa paridad entre su porcentaje de población nacional y la contribución de elementos a la élite económica. So-

## V. Identificación de la élite económica mexicana

bresale que los estados de México, Veracruz, Jalisco, Puebla y Guanajuato (situados entre los de mayor población en el país) no reflejan una participación proporcional de actores en la élite económica<sup>1</sup>.

Si se examina el origen de los integrantes de la élite económica mexicana por región, la distribución es la siguiente: Centro Sur con 415 (52.4%), Noreste con 145 (18.3%), Noroeste con 67 (8.5%), Occidente con 29 (3.7%), Centro Norte con 12 (1.5%), Oriente con 11 (1.4%), Sureste con cuatro (0.5%) y Suroeste con uno (0.13%). Es decir, en sólo dos regiones: Centro Sur y Noreste (que suma a la Ciudad de México y los estados de Coahuila y Nuevo León) se concentra más del 70% de los miembros de la élite económica nacional.

Gráfica V.6  
Origen de los integrantes de la élite económica mexicana por región



Con la información disponible se desglosa que, al menos, los padres de 118<sup>2</sup> representantes de la élite económica mexicana (14.90%) nacieron

<sup>1</sup> Se estima que en la Ciudad de México convergen 45.95 miembros de la élite económica por cada millón de habitantes; en Nuevo León 21.37; en Coahuila 10.34; en Jalisco 3.3 y en Estado de México 0.37.

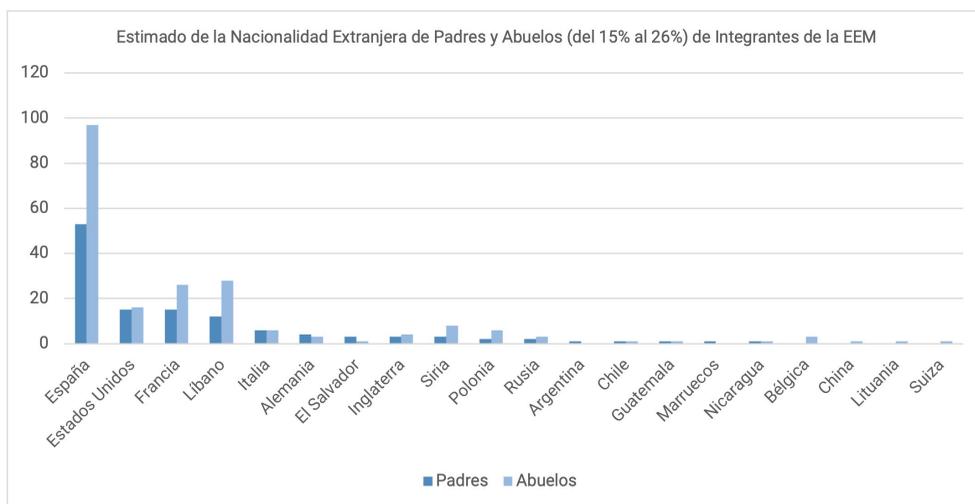
<sup>2</sup> De cinco de ellos, su padre y madre son de distintas nacionalidades.

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

en el extranjero: 53 en España; 15 en Estados Unidos y Francia (en cada uno); 12 en Líbano; seis en Italia; cuatro en Alemania; tres en El Salvador, Inglaterra y Siria; dos en Polonia y Rusia; y el resto en Argentina, Chile, Guatemala, Marruecos y Nicaragua. En tanto, como mínimo, los abuelos de 207<sup>3</sup> son procedentes del extranjero (26.14%): 97 de España; 28 de Líbano; 26 de Francia; 16 de Estados Unidos; ocho de Siria; seis de Italia y Polonia; cuatro de Inglaterra; tres de Alemania, Bélgica y Rusia; y el resto de Chile, China, El Salvador, Guatemala, Lituania, Nicaragua y Suiza. Al margen de lo anterior, se avista, sin confirmar su origen, que un destacado porcentaje de miembros de la élite económica mexicana, en el rubro de la fe o religión, pertenece a la comunidad judía en el país.

Gráfica V.7

Promedio tentativo de la nacionalidad extranjera de padres y abuelos de entre el 15% y 26% de integrantes de la élite económica mexicana



Con relación a su instrucción académica, se aprecia que del total de miembros de la élite económica mexicana, 637 personas (80.43%) poseen el grado de licenciatura (cuatro de ellos ostentan una doble licenciatura y uno más una triple licenciatura)<sup>4</sup>. Del total, 332 (el 51.63%)

<sup>3</sup> De 13 de ellos, sus abuelos son de diferentes nacionalidades.

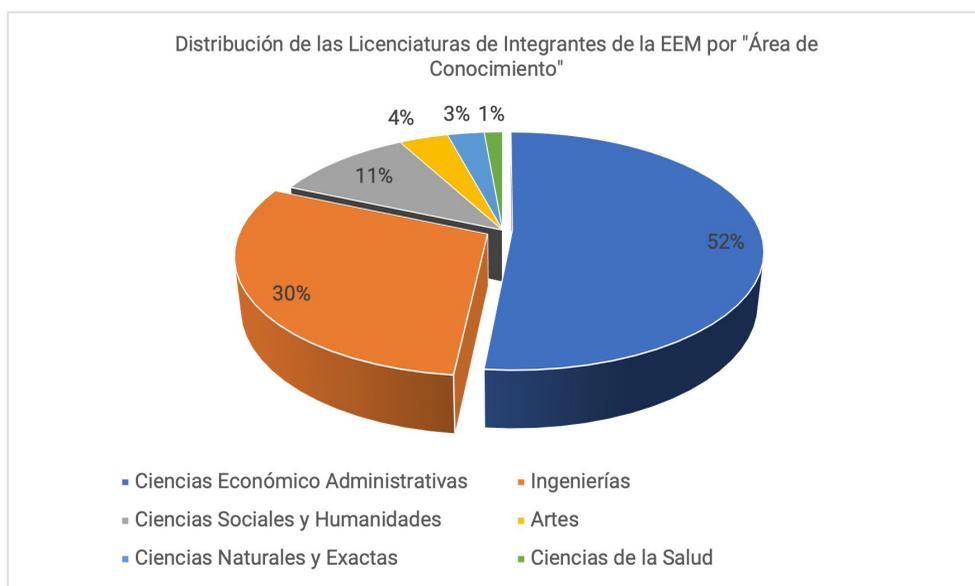
<sup>4</sup> Cabe advertir que en el Registro Nacional de Profesionistas de la Secretaría de Educación Pública no se confirmó el grado de estudios o cédula profesional de 99 integrantes (18%) de la élite económica mexicana que refieren poseer una licenciatura en México.

## V. Identificación de la élite económica mexicana

tienen estudios en el área “de ciencias económico-administrativas”: 111 en administración de empresas; 90 en contaduría pública, contabilidad o auditoría; 61 en economía; 45 en otra variante de la administración; nueve en mercadotecnia y el resto en negocios, relaciones industriales, finanzas y hotelería. 192 individuos (29.86%) están relacionados con las “ingenierías”: 34 civil, 32 industrial y de sistemas, 25 industrial, 24 mecánica electricista, 13 química y las demás en una amplia variedad de campos.

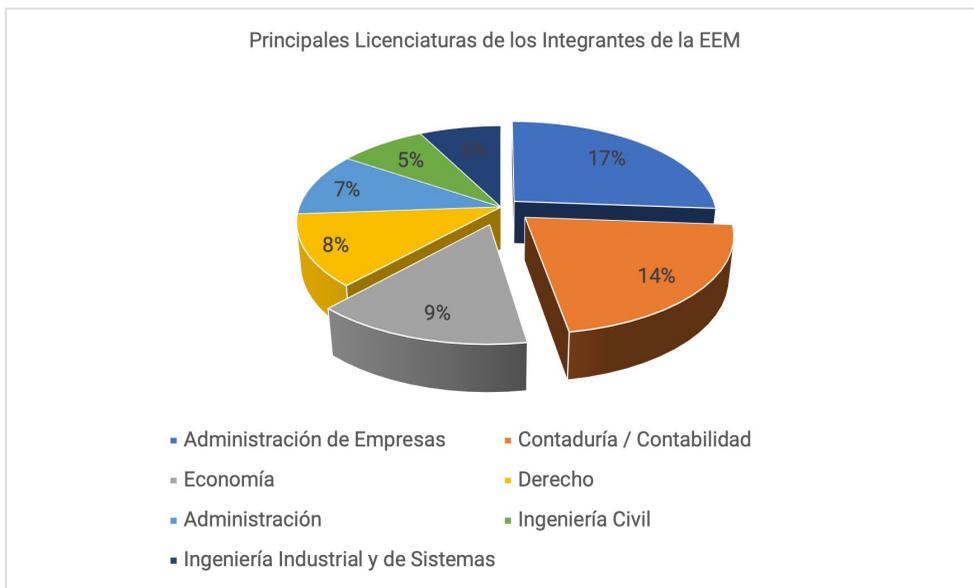
Unos 68 representantes de la élite económica nacional (10.58%) tienen su licenciatura en el área de “ciencias sociales y humanidades”: 51 en derecho, ocho en comunicación, cuatro en política y otros en administración pública, estudios internacionales, ciencias sociales y educación. 24 (3.73%) en “artes”: 11 en arquitectura y cuatro en artes, diseño y otros. 18 (2.80%) en “ciencias naturales o exactas”: nueve en actuaría, tres en física, dos en biología y algunos más en agricultura, agronomía y matemáticas. Por último, nueve individuos (1.40%) están vinculados al área de “ciencias de la salud”: cinco en medicina, dos en psicología y el resto en veterinaria e investigación biomédica.

Gráfica V.8  
Porcentaje de las licenciaturas de los integrantes de la élite económica mexicana por área de conocimiento



## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

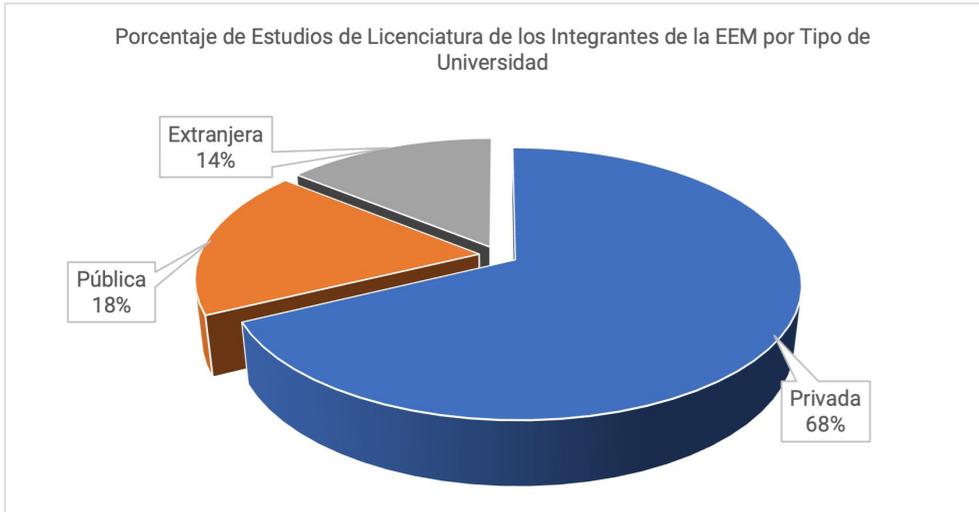
Gráfica V.9  
Licenciaturas más comunes entre los miembros de  
la élite económica mexicana



De los 637 actores de la élite económica mexicana con estudios de licenciatura, 430 (67.50%) los obtuvieron en una universidad privada en México; 114 (17.89%) en una universidad pública mexicana; 90 (14.12%) en una institución educativa del extranjero y tres (0.49%) por acuerdos secretariales. De las 26 universidades privadas en México, en las que cursaron la licenciatura los miembros de la élite económica, sobresalen: ITESM (142), Anáhuac (96), UIA (76), ITAM (58), La Salle (nueve) y Universidad de Monterrey (ocho). Las 15 universidades públicas son encabezadas por: UNAM (71), IPN (ocho), UANL (siete), UAM (seis) y UdeG (cinco). Del extranjero destacan 59 en Estados Unidos (65.55%), nueve en España (10%), seis en Argentina (6.66%), cuatro en Italia, tres en Alemania, dos en Francia y Suiza; y el resto en Australia, Brasil, Chile, Guatemala e Inglaterra.

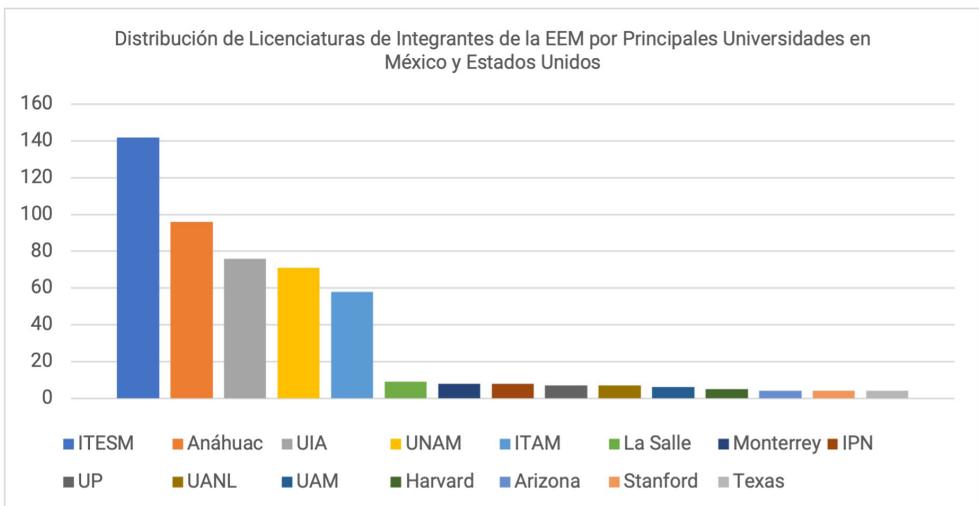
## V. Identificación de la élite económica mexicana

Gráfica V.10  
Porcentaje por tipo de universidad en la que estudiaron los miembros de la élite económica mexicana



Los 59 miembros de la élite económica mexicana que estudiaron la licenciatura en Estados Unidos lo realizaron en 36 universidades, entre las que predominan: Harvard, Arizona, Stanford, Texas, Pennsylvania, Purdue, Berkeley, Boston, Colorado, Georgetown, Las Cruces y MIT.

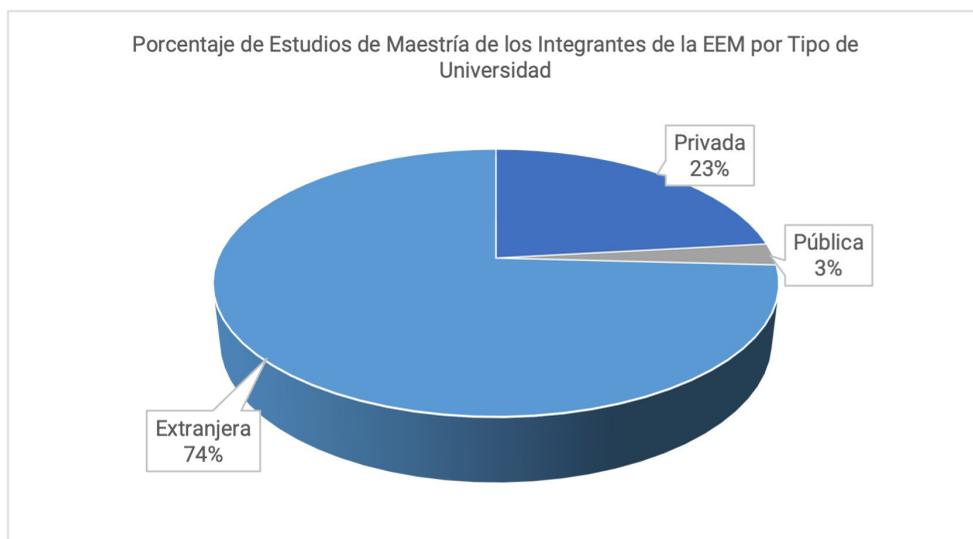
Gráfica V.11  
Principales universidades en México y Estados Unidos de las licenciaturas estudiadas por los miembros de la élite económica mexicana



## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

A nivel de posgrado, 247 representantes de la élite económica (31.19%) poseen alguna maestría. De éstos, 18 tienen una doble maestría y uno una triple maestría. El 74.16% (198) cursó sus estudios en el extranjero, 23.22% (62) en una universidad privada en México y sólo 2.62% (siete) en una universidad pública mexicana.

Gráfica V.12  
Porcentaje de estudios de maestría de los integrantes de la élite económica mexicana por tipo de universidad



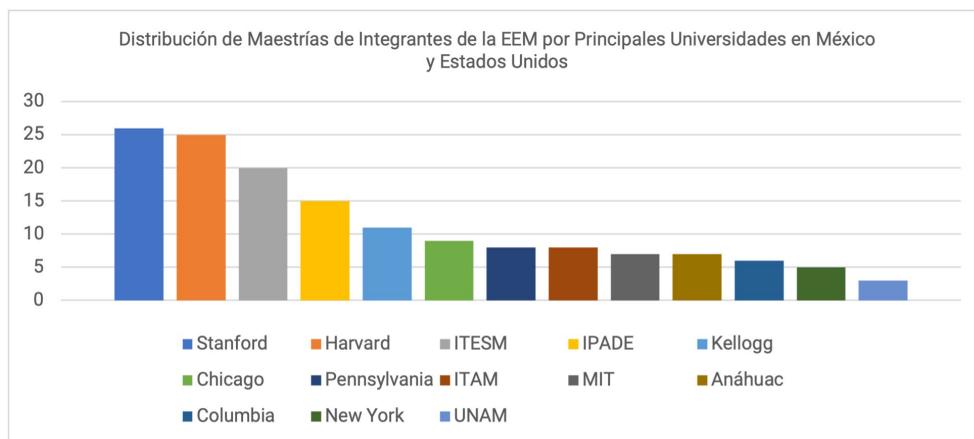
De las 198 maestrías estudiadas en el extranjero, 172 (86.86%) se efectuaron en 48 universidades de Estados Unidos. Resaltan: Stanford (26), Harvard (25), Kellogg (11), Chicago (nueve), Pennsylvania (ocho), MIT (siete), Columbia (siete), New York (cinco), Cornell, Tulane, Wisconsin, Yale, Boston, Denver, Georgetown, Southern Methodist, Syracuse, Washington, Arizona, Berkeley, Claremont y Fletcher. De éstas, 48 maestrías o el 19.43% del total de las cursadas por los miembros de la élite económica mexicana se concretaron en alguna universidad de la *Ivy League* (referidas por Domhoff como aquellas de la clase superior estadounidense).

El resto, 26 o 13.14%, se realizaron en universidades de España (10), Inglaterra (siete), Francia (tres), Italia (dos), Alemania, Brasil, Costa Rica y Canadá. En tanto, 62 maestrías se estudiaron en 13 universidades

## V. Identificación de la élite económica mexicana

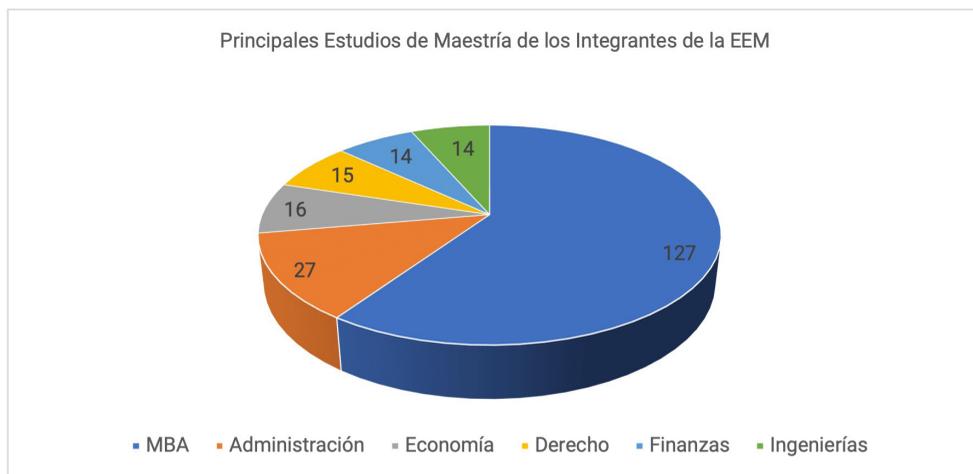
privadas en México, de las cuales resaltan: ITESM (20), IPADE (15), ITAM (ocho) y Anáhuac (siete). De las siete maestrías en cinco universidades públicas, la UNAM registra tres.

Gráfica V.13  
Principales universidades de México y Estados Unidos de los estudios de maestría de los miembros de la élite económica mexicana



Del grueso de maestrías realizadas por los miembros de la élite económica mexicana, 207 (77.53%) se inscriben dentro del área de “ciencias económico administrativas”. Sobresale que 127 (un 47.56% del conjunto total de maestrías) sean Master of Business Administration (conocido comúnmente por sus siglas MBA); 27 en administración, 16 en economía, 14 en finanzas y otras distribuidas en negocios, banca, mercadotecnia, dirección administrativa, contabilidad y calidad. 24 (9%) se concentran en el área de “ciencias sociales y humanidades”, con derecho como principal disciplina de estudio; 14 (5.24%) en ingenierías y el resto en ciencias naturales, artes y ciencias de la salud. En adición, se conoce que alrededor de 24 integrantes de la élite económica han concluido programas de especialización en “Alta Dirección de Empresas” o “Dirección Ejecutiva de Negocios” en el IPADE.

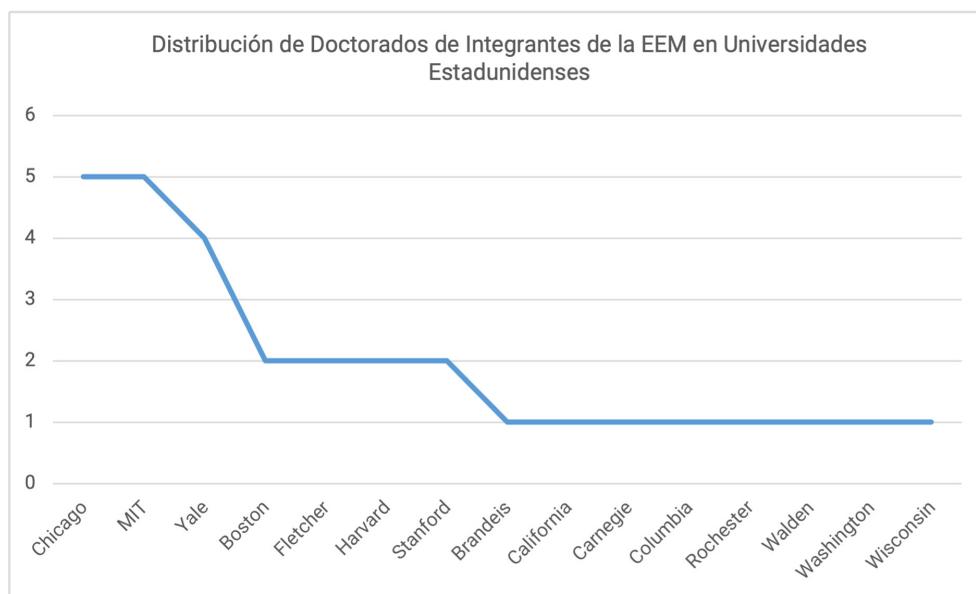
Gráfica V.14  
Maestrías más comunes entre los miembros de  
la élite económica mexicana



Con relación a estudios de doctorado, se estima que 37 integrantes de la élite económica nacional (4.67% del total) son acreedores de dicho grado académico. 24 de ellos (64.86%) lo concluyeron en economía, tres en derecho y los 10 restantes en administración, alta dirección, biotecnología, ciencia política, ciencias sociales, filosofía, historia, ingeniería civil, investigación médica y psicología de la salud. 33 doctorados (89.2%) fueron realizados en el extranjero y sólo cuatro (10.8%) en México (dos universidades públicas y dos privadas). De los estudios en el extranjero: 30 se concretaron en 15 universidades de Estados Unidos y tres en Brasil, Francia y Países Bajos. De las instituciones académicas estadounidenses destacan: Chicago y MIT con cinco cada una; Yale con cuatro; Boston, Fletcher, Harvard y Stanford con dos cada una; seguido de Brandeis, California Riverside, Carnegie Mellon, Columbia, Rochester, Walden, Washington y Wisconsin. Nueve pertenecen a las universidades de la *Ivy League*.

## V. Identificación de la élite económica mexicana

Gráfica V.15  
Distribución de los doctorados de integrantes de la élite económica mexicana en universidades de Estados Unidos



Para concluir, la élite económica mexicana, según la variable de familia empresarial y su presencia en la BMV, estaría vinculada con los sectores: industrial (24.47%), servicios financieros (18.88%), materiales (17.48%), productos de consumo frecuente (14.69%), servicios y bienes de consumo no básico (13.29%), servicios de telecomunicaciones (6.29%), salud (2.80%), energía (1.40%) y tecnologías de la información (0.70%).

En el Apéndice se presentan nueve cuadros, del A.8 al A.16, para cada una de las variables que comprenden la estructura de la élite económica mexicana y la incorporación de los individuos susceptibles de pertenecer a la misma. Como proemio se explicita una lista general de los mismos (cuadro A.7 del Apéndice), cuya posición o clasificación obedece estrictamente al número de las variables en las que aparecen y a la relevancia de cada una de ellas según su numeración progresiva.

## CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA ÉLITE ECONÓMICA MEXICANA SEGÚN LA TEORÍA

En una interpretación ecléctica y en un ejercicio para distinguir y/o caracterizar a la élite económica mexicana de la segunda década del siglo XXI, de acuerdo con el conjunto de las teorías analizadas previamente (en una mixtura entre el elitismo clásico y las vertientes plural-funcionalista, crítica y contemporánea); se propone situar a la misma, en singular, desde los ámbitos social, económico, político e internacional. De tal suerte, la élite económica mexicana, según:

*Ámbito social.* Se simboliza como un minúsculo grupo de individuos (alrededor del 0.00066% de la población total de México). Se distingue de la “masa”, al poseer cualidades, logros, valores o habilidades “superiores” reconocidas positivamente por la sociedad. Se legitima por un sistema de creencias ampliamente compartido por la comunidad y está constituida por personas que trascienden ambientes ordinarios; cuyos juicios, decisiones y actos tienen consecuencias para todo el país. Es reconocida por su capacidad para tomar decisiones que prescriben el comportamiento de otros grupos sociales. No es propiamente una aristocracia de raíz hereditaria, pero sus integrantes provienen de la clase social alta. Es de procedencia urbana, con estudios universitarios, del sector profesional y de los negocios, con códigos y normas comunes. No está sujeta a una constante rotación o circulación de sus integrantes y no es una minoría a la que se le confiera la responsabilidad de alcanzar las metas de la sociedad y asegurar la continuidad del orden social.

*Ámbito económico.* Es una minoría activa en la configuración económica del país y está integrada por aquellos que han alcanzado una posición de liderazgo económico nacional. Su constitución procede de la evolución y conversión económica del Estado. Concentra el acceso a los recursos materiales y activos financieros; y domina los sectores clave de la vida industrial, financiera y comercial a través de un número relativamente pequeño de grandes empresas. Está formada por los “ricos corporativos”, los accionistas y presidentes de consejos de administración de las sociedades mercantiles más sobresalientes,

## V. Identificación de la élite económica mexicana

de los poseedores de amplios volúmenes de capital y de administradores de organizaciones empresariales complejas. Se compone de los individuos “de la aristocracia de negocios y financiera” con la capacidad para combinar capital y mano de obra.

Sus integrantes dictan posiciones estructurales clave del poder económico y controlan la economía de las grandes empresas, las universidades privadas más connotadas, los medios de comunicación más relevantes y algunos bancos e instituciones financieras. Es la facción dominante de la clase dominante. Combina grupos inter-organizacionales de personas que ejercen posiciones de supremacía sobre los negocios nacionales y disponen de poder adicional. Controlan bienes escasos y medios de producción. Su formación y vigorización está íntimamente ligada a la globalización de los mercados, la liberalización económica, la privatización de empresas públicas del Estado y el aumento de la desigualdad. Existe una tendencia hacia una élite corporativa, formada por personas con influencia sobre las decisiones de las empresas con mayor impacto en la economía de México.

*Ámbito político.* Es una clase económicamente dominante que, por medio de las instituciones democráticas, supedita a las demás clases e influye en decisiones políticas en defensa de intereses específicos. Se legitima en un Estado relativamente democrático y plural. Surge de la estructuración del poder en relaciones duraderas de dominación. Interviene en el diseño de políticas públicas y es capaz de ejercer poder político o de influencia desproporcionada respecto a su consistencia numérica. Su poder económico y el éxito y nivel de jerarquía en los negocios, le confiere ejercer dominación sobre el conjunto de la sociedad. Una particularidad evidente es que no se simboliza como una clase gobernante, grupo en el gobierno o administradora del Estado. No es, tampoco, una clase superior gobernante por el número de decisiones que controla. Además, no ejerce explícitamente la política (funciones administrativas o de gobierno) ni la dirección de entidades de representación política del Estado.

*Ámbito internacional.* Es, en cierta medida, una superclase que nace de procesos de globalización económica y financiera, acuerdos comerciales y apertura de mercados nacionales. No obstante, refleja una limitada presencia global que se evidencia por escasos CEO nacionales

en las compañías más grandes del mundo, sin representación de magnates de medios de comunicación de alcance mundial, pocos multimillonarios, un solo empresario tecnológico global, sin petroleros potentados, pocos gestores de fondos de cobertura e inversiones de capital privado, unos cuantos directivos de importantes instituciones financieras y sin líderes de mercados de productos básicos.

No observa miembros como directores de instituciones globales sin identidad nacional y tiene un componente bajo como élite transnacional que posee negocios en varios países y es respaldada por gobiernos y organizaciones internacionales. Sus integrantes no pertenecen a los grandes corporativos de las economías capitalistas avanzadas, no forman parte de una “élite del poder global” ni constituyen el “corazón del activismo de la clase capitalista transnacional”, que influye en instituciones como el BM, el FMI o el G20.

A manera de epílogo, en el cuadro A.17 del mismo Apéndice se expone un conjunto de información que pretende acentuar las principales características de la élite económica mexicana en los ámbitos económico, político, social e internacional; en un ejercicio o análisis comparativo para las fases posrevolucionaria y neoliberal. Cada uno de los cuatro campos referidos contiene varias peculiaridades que se desprenden del acervo de las teorías estudiadas. Según la interpretación histórica de ambas fases y como una propuesta informal (no sistematizada y sin parámetros validados objetivamente), se otorga un grado o nivel de vinculación y/o identificación con las mismas, que puede ser: Nulo, Bajo, Medio y Alto.

## CONCLUSIONES

Del latín *effigies*, que significa imagen, figura o representación, especialmente destinada para personas prominentes que se simbolizan en una moneda u obra de arte; la palabra *efigie*, que da título a este trabajo, permite integrar e interpretar, como metáfora o alegoría, precisamente a aquellos poseedores de prestigio, riqueza y poder que se constituyen en la élite económica mexicana del siglo XXI. Esa ha sido, en esencia, la intención y el sentido de este esfuerzo. En otras palabras, visibilizar el rostro de quienes, con el tiempo y la configuración del Estado mexicano, se han personificado en el poder económico del país. A la vez, esta investigación no se sitúa en una añeja interrogante personal que se relaciona con la manera en que la élite económica ha asumido su parte de lo *mexicano*; es decir, respecto a la forma como los individuos de ese poder explican, conciben o narran, para sí mismos y en una proyección social extendida, el México en el que nacieron y les procuró patria.

En este momento, de un modo opuesto, lo que adquiere relevancia es el afán por contribuir académicamente en la comprensión o recreación del país que vivimos en la cotidianidad con base en las particularidades reconocidas de nuestra élite económica. Esto implica que si bien una nación puede imaginarse desde la percepción de su pasado, su cultura, sus lenguas, su geografía, sus pobladores o sus gobiernos; igualmente es el reflejo de sus élites, de sus líderes. *Verbi gratia* o “por gracia de la palabra”: el México que somos según las élites que hemos construido. Establecer conclusiones en función de este enfoque y de acuerdo con la historia aquí narrada no es una tarea sencilla ni definitiva.

Tampoco exenta de las críticas, subjetividades o contradicciones, comúnmente presentes en los estudios sobre los fenómenos sociales. Sin embargo, la enorme aportación de los autores citados y el análisis de los elementos puestos a consideración de los gentiles lectores, posibilita establecer algunas ideas para una reflexión objetiva, profunda, pertinente y necesaria.

En principio, se parte del hecho que en el curso del último siglo, aproximadamente, en México se ha erigido y consolidado una particular o distintiva élite económica; la cual se vincula a la propia evolución del Estado, al sistema económico de orden capitalista, al desenvolvimiento político-democrático, a las condiciones internas de desigualdad y a la ubicación del país en el escenario global. Dicha élite, en términos generales, se confirma como una minoría con presencia nacional, que ha experimentado una progresión histórica y estructural; posee una variedad de recursos, particularmente financieros y materiales; con control categórico sobre otros actores; notable predominio en la sociedad (a través de diferentes canales); acumulación y disposición de poder político que presiona sobre la orientación del Estado y prerrogativas en la toma de decisiones que indiscutiblemente median en el desarrollo de la sociedad por un tiempo impreciso.

Establecer esta deducción debe acompañarse por una serie de elementos que emergen o son resultado de esta investigación. Como un efecto directo de la Revolución Mexicana, a diferencia del porfiriato o, mejor dicho, como una ruptura concreta con ese periodo histórico; la estructura del poder en el país sufrió un proceso de fragmentación, donde los niveles superiores fueron dominados por dos élites: la política y la económica. Este rasgo, distante de la formación elitaria en Estados Unidos, Argentina, Brasil o Chile, por ejemplo; quedó de manifiesto en un régimen de tipo autoritario, el cual limitó la presencia de los empresarios en la política y la de los funcionarios públicos en la iniciativa privada. No obstante, tal división del poder en dos élites ha logrado trascender en el tiempo sin importar los cambios estructurales, políticos y económicos iniciados desde la década de los ochenta del siglo pasado.

En adición, la separación entre una élite política y otra económica involucra, por lo menos, dos características sobresalientes. Por un lado, aun cuando ambas élites no son homogéneas y se integran por

## Conclusiones

grupos que pueden ser discordantes entre sí, las mismas han conservado fuertes lazos de cohesión intrínseca; se han desplegado por procesos autónomos, pero recíprocamente influyentes; y, sobre todo, disputan reductos de hegemonía y control sobre el tipo de desarrollo del país. Por otro, esta ramificación nos coloca en un escenario intermedio o híbrido, al no materializarse una “élite del poder”, luego que no se observa una confluencia de poder ni una red sistemática de personas en posiciones imbricadas o con preponderancia en dos o más sectores de liderazgo en la sociedad; como tampoco una pluralidad de élites competitivas que rivalicen por el poder y la autoridad en un escenario más amplio y democrático o de un mecanismo eficiente de circulación de élites funcionales y eficaces.

Este esquema, cuya raíz se observa en el gobierno de Lázaro Cárdenas (al concebirse los primeros grupos económicos con capacidad de disputa al régimen político heredado de la Revolución), puede interpretarse bajo la concepción de una *dualidad elitaria de poder*; que es descifrada como un conjunto minúsculo de actores, integrantes de las élites política y económica, que se legitiman entre sí; con la manifestación de una variedad divergente o convergente de ideas, valores e intereses; instituida por agentes sustanciales en una estructura vertical y jerárquica de poder; que subordina a la esfera de su influencia a otras élites (militar, intelectual o religiosa) y posee privilegios superlativos en el diseño del tipo de país deseado y en la toma de decisiones de alcance general en la sociedad. No significa, de facto, que una élite tenga más fuerza que la otra, sino que comparten espacios de poder en los que una u otra, según determinadas circunstancias, tendrán mayor grado de influencia; además de que ambas compiten con otras estructuras globales de dominio que, incluso, podrán ser de naturaleza ilícita.

En su singularidad, la historia de la élite económica mexicana debe advertirse conforme a dos periodos: posrevolucionario y neoliberal; esto es, para un primer momento, entre la Constitución Política de 1917 (que compendia explícita y jurídicamente las aspiraciones revolucionarias) y la crisis del modelo económico de finales de los setentas y principios de los ochentas; y, para el segundo, desde el inicio de una caterva de reformas económicas entre las últimas dos décadas del siglo XX y las dos primeras del XXI.

Este desprendimiento en etapas, en general, obedece a dos motivos: i) una mejor comprensión del avance histórico de la élite económica, que se distingue por su gestación posterior a la restauración de la economía nacional luego de la Revolución Mexicana, que en consecuencia directa devastó una parte importante de la infraestructura productiva del país, así como al proceso de maduración y consolidación en un lapso estimado de 60 años; y ii) a las características del Estado mexicano, el cual transitó desde uno fuerte, interventor y administrador de la economía, a otro con una función completamente inversa, que permitió u ofreció la pauta a la presencia y participación de los agentes privados.

Bajo este contexto, explicar a la élite económica mexicana también está íntimamente enlazado con cuatro factores, en los ámbitos económico, político, social e internacional; que en el transcurso de ambas fases (posrevolucionaria y neoliberal) han delineado su representación o imagen y, correspondientemente, le han permitido incidir en los mismos. En otros términos, la élite económica como un cuerpo de poder influido e influyente. Estos componentes: desarrollo, democracia, desigualdad y dependencia, se articulan en un arquetipo definido para esta investigación como “fusión de las 4D”, toda vez que, en su amalgama, han condicionado la formación, maduración y consolidación de la élite económica de México. Dos de éstos (desarrollo y democracia) manifiestan una situación de ruptura en el paso de una etapa a otra; mientras que los otros dos (desigualdad y dependencia) conservan un estatus de continuidad entre fases.

### DESARROLLO ECONÓMICO

*Periodo posrevolucionario.* La élite económica mexicana emerge en un contexto donde el Estado conduce el programa de modernización industrial y es el motor del progreso. Si bien el Estado es el que crea las condiciones para la acumulación del capital y se simboliza como el ordenador del proceso económico, el sector empresarial nacional co-participa en el desarrollo económico del país e intenta ocupar el lugar previamente asignado al capital extranjero. El Estado nacionalista,

## Conclusiones

que se ajusta al proyecto de industrialización por sustitución de importaciones, estimula la protección de la industria nacional (con la suma de créditos, fondos públicos y subsidios fiscales), organiza a los hombres de negocio y favorece la construcción de la élite económica, beneficiaria directa de altas tasas de crecimiento económico entre 1940 y 1970. Ésta no tiene posibilidad de ingresar a los sectores petrolero, energético, eléctrico, minero y de comunicaciones, mismos que son exclusivos para el Estado; y su presencia se observa en bienes de consumo básico, textil, alimentos, bebidas e industria metalúrgica, con la transición de una burguesía rural a una burguesía industrial.

*Periodo neoliberal.* Consolidación de una nueva fisonomía de la élite económica mexicana gracias a la refundación del Estado, el cual se adhiere a una estructura política distinta y vira hacia el liberalismo económico en oposición a su intervencionismo en la economía. Transición a un Estado de tipo subsidiario, que transforma y reduce la estructura del sector y la gestión pública y permite que el mercado se convierta en el eje del desarrollo económico. Aspectos esenciales que configuran a la élite económica se localizan en el desmantelamiento de las políticas *desarrollistas*; la reconversión industrial; la desnacionalización de activos públicos y la privatización de empresas estatales; la reducción del peso del gobierno; la liberalización comercial, del mercado financiero y del movimiento global de capitales; y la integración de México a la economía global. Además, el énfasis en el sector privado amplía las posibilidades de inversión extranjera en casi todos los sectores económicos, incluyendo aquellos que eran históricamente exclusivos del Estado.

*Rasgos.* El Estado es un factor decisivo en la construcción de la élite económica, misma que necesitó de aquél para obtener seguridad, protección de los derechos de propiedad, acceso al crédito público, incentivos para la producción, protección contra la competencia extranjera y provisión de infraestructura. La élite económica mexicana está expuesta al crecimiento o evolución del producto interno bruto (PIB); se concentra en el sector terciario, el cual se extiende a dos terceras partes de la economía; su representación principalmente se observa en los segmentos de servicios, industria, comercio, manufactura y finanzas; su presencia se correlaciona con las entidades con mayor contribución al PIB nacional: Ciudad de México, Estado de México, Nuevo León

y Jalisco (con un total del 42%); y su expansión también se vincula con el aumento en el número de compañías que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) (de 22 en 1982 a 145 en 2018). De acuerdo con el conglomerado de dichas compañías, la élite económica estaría integrada, en su mayoría, por individuos asociados a los sectores industrial, de servicios financieros, de materiales, de productos de consumo frecuente, de servicios de consumo no básico y de telecomunicaciones.

### DEMOCRACIA POLÍTICA

*Periodo posrevolucionario.* La élite económica mexicana está sometida a un régimen autoritario como el principio de organización de las relaciones políticas. Los grupos del poder económico enfrentan un sistema político cerrado, pluralismo limitado y elecciones no competitivas y carentes de libertad, justicia y transparencia, pero cuya periodicidad en un ambiente relativamente pacífico garantiza la legitimidad del Partido Revolucionario Institucional (PRI), que controla los tres niveles de gobierno y ofrece ciertas salvaguardias de estabilidad política al régimen. La Ley de Cámaras impide que el sector empresarial forme parte del partido oficial, lo cual entraña que, aun sin la capacidad de los “hombres de negocio” para participar explícitamente en política, se favorezcan relaciones informales y furtivas entre los representantes de los poderes político y económico. Ciertos empresarios tienen la habilidad de adaptarse al régimen y se vinculan con la élite política para obtener beneficios que los catapulten como élite económica. En crisis específicas y como medida de contrapeso político al gobierno, los grandes empresarios promueven la creación de universidades privadas, asociaciones y cámaras.

*Periodo neoliberal.* Expansión del pluralismo político que posibilita una mayor injerencia de los grupos del poder económico en la vida democrática y electoral del país, cuya gobernabilidad y decisiones públicas se procesan en un juego más amplio y complejo de fuerzas e intereses. La élite económica conquista incentivos políticos para legitimar el advenimiento del modelo económico neoliberal y respalda a una constelación de actores a diferentes puestos de elección popular que

## Conclusiones

atiendan sus intereses particulares. Alternancia presidencial, gobiernos divididos, partido del Ejecutivo sin mayorías absolutas en el Congreso, fortalecimiento del poder judicial federal, descentralización de la toma de decisiones, mayor pluralidad política y esbozo de autonomía del sistema electoral facultan a los grupos del poder económico a diversificar sus relaciones y acrecentar su influencia política. Con un sistema electoral más competitivo y el traslado de parte del control político del Ejecutivo al Legislativo se reducen las dimensiones del Estado en la esfera económica y se fortalece al sector privado.

*Rasgos.* En la medida que el régimen político mexicano expandió sus grados de democratización y pluralidad política se incentivó un mejor funcionamiento del sistema de mercado. Simultáneamente al incremento de su poder financiero, su enlace en asociaciones o gremios empresariales, al proceso de apertura política en el país, al afianzamiento del Partido Acción Nacional como alternativa legítima y al ascenso de gobiernos proclives al mercado; la élite económica fue construyendo su área de autonomía e influencia política. La *dualidad elitaria de poder* se evidencia en una relación prevaleciente de *conflicto* (Cárdenas, López Mateos, Echeverría y López Portillo), *cautela* (Ávila, Ruiz y De la Madrid) y *cohesión* (Aleman, Díaz, Salinas, Zedillo, Fox, Calderón y Peña); el poder político de la élite económica despunta con las reformas estructurales iniciadas por De la Madrid, cuya cúspide es palmaria en las elecciones de 2006 con un primer antecedente de intención desestabilizadora; y al equilibrarse el poder entre el Ejecutivo y el Legislativo, la élite económica logró trasladar parte de la negociación con el Presidente a un abanico de legisladores de distintos orígenes.

## DESIGUALDAD SOCIAL

*Periodo posrevolucionario.* Los ganadores de la Revolución, muchos antiguos porfiristas, lograron trascender la lucha armada, conservar su dominio económico sobre el resto de la población y posicionarse como futuros miembros de la élite económica nacional. Bajo una estructura social polarizada, el Estado tiende a favorecer la concentración de la riqueza en algunos individuos y respalda con recursos públicos a grupos

empresariales específicos. Discrepancia en la distribución de los ingresos entre diferentes grupos económicos y sociales, y entre las distintas regiones del país; concentración geográfica de la producción en Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey. Movilidad social limitada, condicionada por el PRI y el gobierno, con una ordenación jerárquica de las relaciones sociales, control obrero y desigualdad de oportunidades frente a un sistema impositivo deficiente, no progresivo ni equitativo, que beneficia a los hombres de negocios. La rentabilidad industrial privada en detrimento de la rentabilidad social, con continua transferencia de recursos a sectores privilegiados.

*Periodo neoliberal.* Reformas fiscales favorables a inversionistas, creación de mercados laborales flexibles y descenso real de los salarios de los trabajadores. Desde el gobierno se promueven acciones de rescate a los actores de la élite económica en detrimento de programas sociales. El libre comercio facilita la eliminación de las barreras proteccionistas que impulsa a exportadores e impacta negativamente sobre micro, pequeñas y medianas empresas. Sectores de la economía nacional desplazados de la competencia interna y externa provocada por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Continúa patrón de centralización de la producción en Ciudad de México y Monterrey, con ciertas ventajas para regiones fronterizas y del centro del país. Mayor movilidad social, pero antecedentes familiares y de linaje siguen determinando las posibilidades económicas, la herencia de posiciones de élite y la distribución de prerrogativas por una extensa red familiar y empresarial. Un cuerpo minúsculo posee el moderno aparato productivo con una perspectiva teórica sobre el desarrollo económico influido por la academia estadounidense.

*Rasgos.* La circulación de actores en la élite económica es restringida e imperceptible; la misma se fundamenta en un panorama de distribución desigual de la riqueza y desequilibrio material entre estados en el país; se observa la transferencia de recursos públicos a los sectores más concentrados de capital; provenir de la clase alta es una ventaja insuperable para insertarse en la élite económica; el progreso del país no ha favorecido a indígenas, campesinos, obreros y sectores medios, sino a los grandes capitanes de la industria, el comercio y la banca; las recurrentes crisis financieras y sus medidas de solución

## Conclusiones

generan un impacto desigual y efecto diferenciador entre regiones, ramas de actividad, industrias y grupos sociales; amplio distanciamiento de la élite económica del resto de la población (los déciles IX y X poseen el ingreso acumulado de los restantes ocho); los miembros de la élite económica se concentran en las entidades con mejor Índice de Desarrollo Humano y mayor recepción histórica de Inversión Extranjera Directa (IED); a la par de la extendida pobreza en el país, 17 mexicanos en la lista de billonarios de *Forbes* poseen una fortuna equivalente al 11.5% del PIB nacional en 2018.

## DEPENDENCIA INTERNACIONAL

*Periodo posrevolucionario.* La Revolución Mexicana no alteró la relación histórica y estructural de dependencia del país con el exterior y de debilidad frente a intereses foráneos; al tiempo que arreglos económicos y políticos internacionales condicionan la estructura de producción nacional, los grupos de poder en el país manifiestan su interés por conservar y modernizar los vínculos de dependencia económica con Estados Unidos para impulsar el desarrollo nacional; la élite económica mexicana depende del gobierno federal y de la expansión de la economía de Estados Unidos, país al que logran colocar casi la totalidad de exportaciones y del cual se obtienen la mayor parte de la IED y empréstitos bancarios; se acepta y reconoce la presencia de empresas transnacionales para constituir el núcleo moderno de la industria nacional; la élite económica mexicana se erige como el agente de la modernización gracias a un constante flujo migratorio (proveniente mayoritariamente de Europa), de importación tecnológica y de inversión extranjera.

*Periodo neoliberal.* Políticas de ajuste promovidas por organismos financieros internacionales para saldar deuda externa del país confirman el carácter de dependencia; se profundiza el acercamiento, subordinación y convergencia a la economía estadounidense: firma del TLCAN, adquisición de más del 80% de exportaciones, IED, préstamos financieros y bancarios, tecnología y procesos modernos de producción; la globalización transforma los procesos de dependencia, la

cual se vuelve multifacética; presencia de acreedores externos en el seno de los sectores económicos nacionales dominantes y creciente vulnerabilidad del país a las crisis económicas globales; el capital internacional se asocia con actores internos y adquiere algunas de las mejores empresas nacionales en todas las ramas de la economía, domina los sectores tecnológicamente más avanzados y comparte el mismo espacio con las empresas de la élite económica mexicana; los actores o cuadros de la élite profundizan su formación académica en universidades del extranjero, principalmente de Estados Unidos, y trasladan el paradigma educativo de ese país a las escuelas privadas de élite en México.

*Rasgos.* El dinamismo de la economía estadounidense es vital para la recuperación y el crecimiento de la economía nacional; la IED estimula el fortalecimiento de la élite económica, la cual aprovecha los recursos foráneos para la fabricación de manufacturas necesarias para la reconversión del aparato productivo, el crecimiento de la economía nacional, la generación de empleo, la transferencia de tecnología y la consumación de alianzas comerciales globales; un signo de la dependencia es la obligatoriedad del país a recurrir a la asistencia internacional para financiamiento o créditos como vías de salida emergente ante crisis económicas específicas; significativa proporción de préstamos adquiridos por el Estado disponible para reducidos grupos económicos con poder superlativo; alta concentración de la exportación hacia Estados Unidos, aumento en la inscripción de personas morales extranjeras y expansión de sociedades mexicanas con inversión extranjera en su capital social como componentes sustanciales de la dependencia; *americanización* de la élite por la adhesión a Estados Unidos en materia económica, política, social y cultural.

Hasta esta parte del relato concluyente, desde varios ángulos, se han dispersado algunos aspectos distintivos en la formación de la élite económica mexicana. Ahora, como imperiosa secuencia y en una orientación paretiana (que combina la dinámica social con las cualidades necesarias para formar parte de la élite), es de interés mostrar, hacia el final de la segunda década del siglo XXI, ciertos atributos de dicha minoría del poder económico. Para reparar en lo anterior, primero se definieron los criterios teórico-metodológicos que

## Conclusiones

identificasen a los actores susceptibles de considerarse como miembros de la élite económica.

De tal suerte, con base en los métodos posicional (posiciones formales de liderazgo), decisional (participación activa en decisiones vitales) y reputacional (disfrute de una reputación social de liderazgo), así como de la asociación con nueve variables (riqueza extrema, cohesión grupal elitaria, presidencia corporativa, circulación público-privada, liderazgo gremial empresarial, extranjerización/internacionalización, profesionalización corporativa y redes elitarias, vanguardia empresarial nacional y familia empresarial corporativa); se presume que la élite económica mexicana está compuesta por 792 personas.

Derivado de ello, se comprende a la élite económica como propiamente mexicana, con más del 90% de sus integrantes con la nacionalidad del país y 86% originarios de este territorio. La mayoría de sus representantes oscila en un rango de edad de entre 50 y 69 años, quienes habrían nacido entre las presidencias de Miguel Alemán y Gustavo Díaz Ordaz. Es prácticamente masculina (88%), al ofrecer espacio exiguo a las mujeres (12%), a pesar de los avances que han tenido lugar en las últimas décadas respecto a la participación femenina en los distintos segmentos de élite. Poco más del 50% pertenece a una primera generación constituyente de la élite económica, lo que se proyecta según los cambios en la economía nacional a partir de las reformas estructurales de principios de la década de los ochentas del siglo XX. Sin embargo, la otra mitad se distribuye entre una segunda y quinta generación; vale decir, de aquellos herederos consanguíneos de actuales o antiguos miembros de la élite económica.

Es una élite económica fuertemente condensada, si se explica que el 76% de sus actores se concentra en cinco entidades de la República: Ciudad de México, Nuevo León, Coahuila, Chihuahua y Jalisco. O, a manera regional, en sólo dos: Centro Sur y Noreste; con el 70%. En términos relativos es una élite situada en sólo dos polos de desarrollo e industrialización nacional: la Ciudad de México, como origen del 51% de sus cófrades; y el área metropolitana de Monterrey, con 14%. Esto se relaciona con la sede de operaciones de la mayor parte de las empresas listadas en la BMV y según otros importantes indicadores de desarrollo. En contraste, de 11 estados del país no irrumpen ningún

miembro de la élite económica. Por otra parte, se percibe como una minoría de poder que, con el paso del tiempo, ha mostrado una tendencia hacia una mayor *mexicanización*, al romper paulatinamente con una antigua influencia externa: sólo 15% de los padres y 26% de los abuelos de integrantes de la élite económica nacieron en el extranjero, sobre todo en España, Estados Unidos, Francia y Líbano.

Es una élite aceptablemente educada y cosmopolita, toda vez que se visualiza que el 80% de sus representantes posee el grado de licenciatura; la mitad de los mismos están adheridos a las ciencias económico-administrativas; un 68% cursó sus estudios en universidades nacionales privadas como Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Universidad Anáhuac, Universidad Iberoamericana, Instituto Tecnológico Autónomo de México y la Universidad La Salle; 18% en universidades nacionales públicas como Universidad Nacional Autónoma de México, Insituto Politécnico Nacional, Universidad Autónoma de Nuevo León y Universidad Autónoma Metropolitana; y el resto en escuelas del extranjero, mayoritariamente de Estados Unidos.

A nivel de posgrado se observa un descenso relevante, luego que sólo el 31% contaría con maestría; de esta cifra, el 78% se vincula con el área económico-administrativa y el 48% (casi la mitad del total) con estudios de Master of Business Administration; el 74% realizó su especialidad académica en universidades extranjeras, de las cuales el 86% son estadounidenses como Stanford, Harvard, Kellogg, Chicago, Pennsylvania, Massachusetts Institute of Technology (MIT), Columbia y Nueva York. El 23% de las maestrías fueron realizadas en universidades privadas mexicanas y sólo el 3% en instituciones públicas.

Esto conlleva la idea de la consolidación de una élite económica ampliamente asimilada a la academia estadounidense y dispuesta casi exclusivamente a temas de administración orientados a la promoción de sus negocios y finanzas particulares. En cuanto al grado de doctorado, menos del 5% de los integrantes de la élite económica mexicana ostentaría dicho título; el 64% está relacionado con la disciplina en economía; el 90% fue cursado en el extranjero, del cual el 90% se realizó en universidades de Estados Unidos, de las que destacan: Chicago, MIT, Yale, Boston, Fletcher, Harvard y Stanford. Se distingue que este porcentaje de doctorados se vincula, en su particularidad, con los

## Conclusiones

miembros actuales de la élite económica que entre los años ochenta y principios del siglo XXI fueron considerados elementos primordiales de la élite política (circulación público-privada).

Las características de la educación y la naturaleza de las universidades de las que han egresado los miembros de la élite económica mexicana es un aspecto altamente importante, al menos, en dos sentidos: a) por la creación y distribución de capital social, cultural y de conocimiento útil para su sobrevivencia y renovación (en términos de Bourdieu), con la extensión de redes que robustecen códigos culturales determinados que utiliza para excluir a otros grupos sociales, así como el fortalecimiento de intereses comunes; y b) por el hecho que la educación es sustancial en el nuevo orden social y económico global, debido a que es un recurso fundamental que justifica la desigualdad como resultado de los merecimientos individuales (de acuerdo con Escalante).

En tanto, se deduce que la élite económica, no a manera fragmentada, sino como una unidad de poder; es especialmente heterogénea, pero articulada en consejos, cámaras y asociaciones; goza de altos niveles de estabilidad y continuidad, aun cuando se presume que sus integrantes son escasamente conscientes de pertenecer propiamente a una élite económica; es particularmente cerrada, luego de un limitado grado de circulación e incorporación de nuevos miembros; muchos de los nombres y apellidos de sus actuales integrantes, en una imagen de *dinastías económicas*, seguirán manteniendo el liderazgo por los próximos años, incluso décadas, dada la tendencia en los niveles de ventaja de sus redes internas, los maridajes estratégicos, la amplia reserva de recursos y herramientas disponibles, así como su acceso restringido o estrechez de grupo; tiende a replegarse sobre sí misma en la defensa de intereses comunes o compartidos; está poco expuesta globalmente o, más bien, es predominantemente vernácula; y se distingue por un mayoritario carácter de ascendencia mestiza, menos criolla y sin vestigio directamente indígena.

Sus representantes provienen, en su mayoría, de la clase social alta; es de procedencia urbana, del sector profesional y de los negocios, con códigos y normas culturalmente admitidas; controla la economía de las grandes empresas, las universidades privadas más connotadas y los medios de comunicación más relevantes; es una minoría activa

en la configuración económica del país; está legitimada en un Estado democrático y por un sistema de creencias compartido por la sociedad; tercia en el diseño de políticas públicas y es capaz de ejercer poder político o influencia desproporcionada según su consistencia numérica; toma decisiones que instigan en el comportamiento de otros grupos sociales; posee el beneficio de una persistencia más perenne, no se somete a escrutinio público ante eventuales excesos, es pequeña y dispersa en la medida que se desconoce a cabalidad quien la constituye; su poder es hereditario y aspira a convertirse en una élite corporativa compuesta por individuos con autoridad sobre decisiones de impacto nacional.

Antes de finalizar con esta travesía es igualmente significativo subrayar algunos aspectos que tienen una relación directa con las limitantes o debilidades de la élite económica mexicana. Son ampliamente extensivas las evidencias recientes que demuestran que las características y fundamentos de la economía global han tenido un impacto altamente taxativo en las economías nacionales y/o locales. En la actualidad, se estima un progresivo auge de la extranjerización de las economías y, para países como México, una debilidad del capital nacional frente al externo; es decir, una desnacionalización de las economías, pérdida del referente nacional de los espacios económicos, fragmentación funcional de la economía o un repliegue de lo nacional frente a la inversión de grupos foráneos y el poder económico de las redes globales, las cuales sobrepasan los límites estatales e imponen condiciones en los procesos de producción y acumulación.

Se observa que la globalización de la economía ha incentivado una transnacionalización de las élites, mismas que, además de no estar obligadas a rendir cuentas en los espacios nacionales, pueden influir en la orientación política e ideológica de los gobiernos y en el diseño de políticas públicas estatales con el inflexible acotamiento de los márgenes de operación local. Y a pesar de que para algunos es incorrecto hablar de élites globales, toda vez que se cavila que "no hay élites sin tierra" (Werz, 2007: 200); desde finales del siglo XX Christopher Lasch (1996: 38) aseguraba que el mercado en el que operan las nuevas élites es uno internacional, cuyas fortunas están ligadas a empresas que actúan a través de las fronteras y quienes tienen más en común con sus contra-

## Conclusiones

partes de las principales ciudades del mundo que con las masas que aún no están conectadas a la red de comunicaciones. Refería que se vive en una economía global que no reconoce barreras y donde el dinero ha perdido toda relación con la nacionalidad (Lasch, 1996: 47).

Para la élite económica del país esta situación envuelve diversas consecuencias que versan desde la presencia de ejecutivos foráneos en los consejos de administración de las empresas nacionales hasta el retroceso de las empresas familiares mexicanas frente al avance de las compañías extranjeras. Un ejemplo certero se advierte en el desplazamiento del sector industrial por el financiero, que ha consolidado una nueva élite compuesta por banqueros e inversionistas con amplio poder e influencia. En un principio, como parte de las privatizaciones, muchas empresas públicas fueron adquiridas por grupos e instituciones mexicanas, pero ante sus problemas de insolvencia posteriormente pasaron a compañías de capital trasnacional, muchas del sector bancario. Lo anterior precipitó una *oligopolización* extranjera del sistema bancario mexicano, la cual tiene menos compromiso con el desarrollo del país y, en los hechos, funge como un sustituto de esa parte disipada de la élite nacional.

Asimismo, la concentración y extranjerización de las estructuras económicas, que enzarzan un debilitamiento de los grupos empresariales y de la élite económica mexicana, se visibiliza con la lozanía de las exportaciones sustentada en manufacturas intensivas de mano de obra barata y mediana calificación que son realizadas por empresas trasnacionales (en su particularidad estadounidenses), mismas que potencialmente se han incorporado a la producción energética, petrolera y minera en México. Otros testimonios de la fragilidad externa de la élite económica mexicana se observan en la mínima presencia de sus actores en una "élite del poder global". De acuerdo con el trabajo de Phillips (2019: 131, 161, 166, 189), sólo los mexicanos Marco Antonio Slim Domit, Guillermo Ortíz Martínez, Ernesto Zedillo Ponce de León y Luis Rubio Freidberg, de un conjunto de 389 personajes (el 1.02%), formarían parte de una compleja red global de poder.

En tanto, un puñado de empresas nacionales, alrededor de 40 y entre las que destacan América Móvil, Arca, Cemex, Fomento Económico Mexicano, Kuo, Xignux y los grupos Alfa, Bimbo, Lala, Maseca, México,

Televisa y Vitro; tienen presencia en los mercados internacionales; con el agravante que parte de éstas no son íntegramente mexicanas, al tener el soporte de inversionistas extranjeros. En conjunto, según Cabello y Morales (2018: s/p), en un lapso de 17 años (entre 2001 y 2017) la inversión total mexicana en otros países fue de alrededor de \$131 280 millones de dólares; lo que representa el 57.6% de la inversión estadounidense en México en el mismo periodo de tiempo; o sea, US \$227 993 millones de dólares, según estimaciones de la Secretaría de Economía (2019). Lo anterior denota que la élite económica mexicana no alcanza a simbolizarse en rubros de alta tecnología, energía, aeroespacial, automotriz, electrónica, computación, medicina, software o robótica.

Por otra parte, en la primera edición internacional de la lista de multimillonarios de la revista *Forbes*, publicada en 1987, solo un nacional (perteneciente a la familia Garza Sada) acompañaba a un total de 140 acaudalados a nivel mundial. Esto significaba un exiguo 0.71% de presencia mexicana. 31 años después, solidificada la marcha neoliberal, el nombre de 17 connacionales, de un conjunto de 2 208 personas en el orbe, aparecía en el mismo padrón. Como resultante, la representación mexicana para 2018, entre los individuos más ricos del planeta, seguía siendo imperceptible: 0.76%, con el dominio del 1.55% del total de la fortuna global acumulada; a pesar de la presencia de una figura tan emblemática como Carlos Slim Helú. Esta es otra prueba del crecimiento en las fortunas de los miembros de una élite global, particularmente compuesta por individuos originarios de países con alto nivel de desarrollo, con una participación mínima de los integrantes de la élite económica mexicana.

Sólo resta agregar que el neoliberalismo ha prolongado la historia de desigualdades recurrentes en México. El Estado, que se ha moldeado con el curso de sus reformas, permite la continuidad del distanciamiento entre la población y la élite económica nacional; y de ésta con las élites globales. A lo largo del tiempo, la élite económica mexicana ha convergido en una que abreva o prorrumpa de lo interno; en otras palabras, que se construye y fructifica desde lo nacional, pero que es tendiente a la bravata coercitiva, propiamente reiterada a partir de la Revolución Cubana de 1959, sobre el éxodo de su capital si se perciben intenciones políticas desacordes con sus aspiraciones, que se ha sim-

## Conclusiones

bolizado en un desdén por lo patriota y la mansedumbre al extranjero; con un poder superlativo en lo oriundo que busca maximizar su rentabilidad, mantener relaciones sociales verticales y socavar cualquier esfuerzo redistributivo, aunque constreñida a poderes alternos, de debilidad hacia el exterior y dependiente del progreso global.

Una élite económica más preocupada por mirar hacia el norte e imitar el estilo de vida de la clase superior estadounidense (como en el pasado remoto lo significó Europa, sus cortes y su nobleza imperial para la incipiente aristocracia local); que por entender el país que habita, solidarizarse con sus necesidades y atajar sus limitaciones; que dialoga poco con sus raíces y se esfuerza por dissociarse de un pasado común que debiese ser el advenimiento de un insigne destino colectivo. ¿Qué es lo que la élite económica mexicana ha hecho desde su posición privilegiada?, ¿cuál ha sido su contribución para el desarrollo del país y de la sociedad entera?, ¿cuál es su sentido de responsabilidad de cara a los otros sectores? Cuestionamientos expuestos por Waldmann (2007: 26), quien aun cuando concibe un balance deprimente en dos siglos de vida independiente, para nosotros deben quedar como una de las grandes tareas pendientes por discutir. El país no sólo construye sus propias élites, sino es a través de las mismas que deposita sus aspiraciones por un futuro más promisorio para todos.

A manera de corolario y en seguimiento a las observaciones de la académica mexicana Gisselle de la Cruz, subyacen una serie de preguntas, cuya respuesta merece nuevas líneas de investigación futura: ¿La sociedad mexicana es permeable a las orientaciones ideológicas y económicas de sus élites?; ¿Qué papel juega la sociedad mexicana, en el contexto de la cultura política, en la configuración de la élite económica?; ¿Qué función han jugado las instituciones y/o las transformaciones de ésta en la configuración de la élite económica?; ¿Las instituciones mexicanas han ofrecido a las élites locales una estructura de oportunidades e incentivos?; ¿Qué peso puede atribuírsele al debilitamiento de la matriz estado-céntrica, propuesta por Marcelo Cavarozzi, en la integración de la élite económica?; ¿Qué tipo de desplazamientos de poder se originó?; y, por último, ¿Qué proceso se difuminó entre el espacio público y privado; es decir, qué variables contribuyeron al desarrollo de este proceso?

## APÉNDICE

Cuadro A.1  
Características principales de las teorías monista y pluralista en los estudios sobre élite

Monista	Pluralista
Unitario	Interdependencia
Pocos dominantes / masa subordinada	Condicionamiento mutuo
Minoría única, homogénea, cohesionada	Minorías heterogéneas y discordantes
Poder: recursos que lo constituyen o pueden formar su base. Es un fenómeno acumulativo.	El poder tiene un carácter relacional y no es una sustancia inmutable que conserva el mismo peso y la misma validez erga omnes (respecto a o frente a todos).
Distribución de suma cero: el poder de un sujeto aumenta o disminuye en la medida en que el poder de otro sujeto aumenta o disminuye.	Es una relación diferenciada que varía según los sujetos involucrados. Competencia por el poder y la influencia.
El poder es esencialmente poder sobre las personas y es básicamente antagónico, coercitivo y unidireccional, toda vez que desde la parte superior fluye en una dirección hacia la base de la pirámide social.	El poder pluralista conlleva una negociación incesante en la relación de comando-obediencia y un uso constante de las prácticas de consentimiento
De la observación de una distribución desigual de los recursos (riqueza, prestigio, estatus), los unitarios plantean la hipótesis de una distribución similar del poder político.	Los pluralistas comparten el supuesto que los recursos y la influencia política se distribuyen de manera desigual en élites de todas las sociedades, pero carecen del grado de cohesión que se necesita para convertirse en clase dominante o regente.
El estudio de la estructura del poder cuestiona: ¿quién tiene el poder?	Los pluralistas se preguntan: ¿quién gobierna?
Múltiples centros de poder	
El poder tiende a concentrarse, tanto por su estrecho vínculo con los recursos como por su instinto a estabilizarse en instituciones jerárquicamente organizadas.	El poder es intrínsecamente compartido, difundido y disperso, ya que las relaciones de poder son múltiples y compartimentadas y los sujetos que sucumben en un campo pueden ser los ganadores de otro.
Élite: monista. Tiende a describirlo como un grupo único, unitario y cohesivo.	Élite: pluralista. Expansión de grupos divididos y discordantes.
Los diversos círculos se superponen. Se percibe una alta concentración del poder y fuerte cohesión de las élites.	Diferentes líderes en diferentes sectores reclutados por múltiples canales. El poder se divide entre muchas instituciones. Concentración limitada del poder corporativo.
Interpretación mono-jerárquica	Interpretación poliárquica.
Análisis posicional: posiciones relevantes dentro de las instituciones formales que ofrecen un mapa para comprender las relaciones de poder al interior de la élite.	Análisis decisonal: concentrado en los procesos de toma de decisiones para determinar quién influye dentro de una actividad específica.
La finalidad primordial del Estado es la defensa del predominio en la sociedad de una clase particular: la clase dominante o la élite del poder.	En la sociedad no existen clases, intereses o grupos predominantes; sólo bloques de intereses que compiten entre sí, cuya competencia es sancionada y garantizada por el Estado.

Fuente: Sola (1993: 535-536); Dogan (2003: 3-4), Miliband (2013: 5) y González (2013b: 5-6).

Cuadro A.2  
Matriz del concepto de élite económica

Teoría / Escuela	Autor	Élite económica	Sentido de interpretación		Alcance	
			Apreciativo1	Neutral2	Amplio3	Estrecho4
Elitismo Clásico	Gaetano Mosca	La clase de los gobernantes. Poco numerosa, desempeña todas las funciones políticas, monopoliza el poder y disfruta de sus ventajas. Se distingue de la masa por ciertas cualidades apreciadas y valoradas por la sociedad, que le otorgan superioridad material, intelectual y moral. La calidad más característica de la clase dominante es la riqueza: los gobernantes son los ricos más que los fuertes. Riqueza como base del poder político. La clase política es tendente a ser hereditaria y desarrolla una "fórmula política" (similar al concepto de hegemonía). Su fuerza procede de la organización y la homogeneidad.	✓	✓		✓
	Vilfredo Pareto	Compuesta por individuos excepcionales que han alcanzado los más altos niveles de logro en su campo de actividad social. Una aristocracia de mérito, con cualidades específicas que le proveen poder. Una clase <i>selecta de gobierno</i> o <i>selecta de no gobierno</i> ; ambas como las más acaudaladas de la sociedad. Quienes ocupan los niveles superiores de riqueza también ostentan los más altos grados de poder. Élite persuasiva: usa el control sobre el acceso a los recursos materiales, especialmente activos financieros e industriales organizados como capital económico, para influir en cálculos racionales realizados por otros.	✓	✓		✓
	Robert Michels	Una oligarquía. Grupo organizado que domina y está restringido a personas con alta concentración de poder (económico). Superioridad económica que puede traducirse en superioridad intelectual. Minoría dominante que explota a las masas para conservar o extender sus propios privilegios y poder.		✓		✓
Crítica	Kaare Svalastoga	Élite: a) del poder (mayor poder e influencia); b) de la riqueza (los millonarios) y c) atributiva (nobles, viejas familias y aristocracia de la sangre).		✓	✓	
	Karl Mannheim	Política y organizacional, que incluye los negocios, la administración y la política. Sus actores son responsables de la integración de diversas decisiones. Las aptitudes personales predominan sobre el nacimiento y la propiedad. Se distinguen del resto por su cultura mental, puntos de vista y perspectivas del mundo.	✓		✓	
	Harold Lasswell	Integrada por los influyentes, quienes obtienen la mayor parte de lo que existe para obtener (ingreso). Su destino depende de la manipulación de su entorno, a través del uso de la violencia, bienes, símbolos y prácticas. Los que tienen el máximo poder en una sociedad.	✓		✓	
	Robert A. Dahl	Compuesta por los "notables económicos". Carece de la ventaja de ser numerosa. No domina la sociedad por sí misma. Su poder no es acumulativo, no es completamente soberana y requiere mediar con intereses opuestos. Es uno de los muchos grupos que existen en una sociedad democrática, del que esporádicamente surgen individuos que influyen en la política y los actos de gobierno. A veces hace prevalecer su criterio, pero otras no. Depende de: posesión de recursos, grado de acuerdo interno, aplicación, persistencia y habilidad; formas de oposición y coherencia con objetivos políticos de líderes electos.	✓		✓	

Teoría / Escuela	Autor	Élite económica	Sentido de interpretación		Alcance	
			Apreciativo1	Neutral2	Amplio3	Estrecho4
Crítica		Es una élite funcional, no posee dominio inequívoco sobre las otras élites y es accesible a todos los individuos según su capacidad personal. Influye en decisiones concretas que afectan, particularmente, la prosperidad de sus empresas. Sus objetivos están legitimados por un sistema de creencias ampliamente compartido en la comunidad. Se integra por ejecutivos de consejos de administración de grandes empresas, individuos ricos, directores de bancos y directores de empresas y fábricas relevantes				
	Otto Stammer	Surge de una variedad de grupos social y/o políticamente influyentes, con el objetivo de asumir funciones determinadas de autoridad. Su acceso es abierto y disponible para todos los que puedan ingresar y estén dispuestos a cumplir una función particular en la estructura sociopolítica dominante. Su capacidad está garantizada por la competencia vinculada al rendimiento. Sobresale el mérito individual, pero también depende de la estructura social general. La integran líderes de grandes corporaciones empresariales.	√		√	
	Ralf G. Dahrendorf	Clase económicamente alta. Pertenece a un grupo, entre varios, con liderazgo competitivo y funcional. Con cierta influencia política, que incluye a directores de grandes corporaciones. No obstante, los elevados ingresos no le garantizan poder político ni prestigio. Según su grado de homogeneidad es una "élite establecida".		√		√
	Hans P. Dreitzel	Quienes han alcanzado posiciones de liderazgo apreciables por la sociedad, luego de un proceso de selección basado en el desempeño o logro personal con reconocimiento público. Abierta a todos los ciudadanos con competencias individuales. Se reconoce el condicionamiento de valores de los grupos superiores y la continuidad del peso de la herencia.	√		√	
	Suzanne Keller	"Élite estratégica", cuyos juicios, decisiones y actos tienen consecuencias para la sociedad. Es pequeña, efímera y de autoridad limitada. Minoría efectiva y responsable, a la que se le confía la tarea de alcanzar los objetivos principales de la sociedad y asegurar la continuidad del orden social. Es eficiente en la consecución de su encomienda. Es una entre una multitud de pirámides paralelas. Su acceso se determina por conocimiento especializado y esfuerzo o logro individual y personal. Es garante de proporcionar los medios necesarios a la élite política para alcanzar metas colectivas. Es élite externa, caracterizada por su organización, cooperación directa para alcanzar el éxito, idoneidad medida por la eficiencia e integrada por miembros de varias clases sociales.	√		√	
	Giovanni Sartori	Minoría o grupo controlador que se encuentra en la cima de la estructuración vertical de la sociedad (altimétrica). Sus miembros también pueden situarse en la cresta de la pirámide por su capacidad o conjunto de cualidades (meritocracia).	√	√		√
	Michael Hartmann	Grupo distinguido por sus sobresalientes niveles de calificación, capacidad y disposición para lograr algo; así como por su valor o rendimiento particular, que tienen una influencia decisiva en el desarrollo de la sociedad.	√		√	

Teoría / Escuela	Autor	Élite económica	Sentido de interpretación		Alcance	
			Apreciativo1	Neutral2	Amplio3	Estrecho4
Crítica	C. Wright Mills	<p>Élite funcional de negocios (integrada por juntas directivas, miembros de consejos de supervisión de grandes corporaciones, presidentes y vicepresidentes de las principales asociaciones).</p> <p>Componente de la "élite del poder". Minoría poderosa integrada por individuos que trascienden los ambientes comunes y toman decisiones con consecuencias significativas. Tiene el mando de las jerarquías y organizaciones más importantes de la sociedad. Gobierna las empresas líderes. Se le adhieren ricos corporativos, accionistas de las grandes compañías anónimas y altos jefes ejecutivos. En coincidencia con los otros dominios, se une a las élites política y militar para formar una minoría de poder. Realiza su voluntad, a pesar de que otros opongan resistencia. Con acceso a las grandes instituciones. Sus miembros tienen similitud de origen, desarrollo paralelo y coincidencia de intereses, afinidades sociales y psicológicas. No es una aristocracia de origen hereditario, pero sus integrantes provienen de las clases altas (antiguas y nuevas). Procedencia urbana, con estudios universitarios, del sector profesional y de los negocios, con códigos y normas comunes; disciplina interna y conciencia de clase. Su composición deviene de la estructura económica y social. Influye en el diseño de políticas públicas. Sus integrantes toman el prestigio de su empresa y como hombres económicos de éxito influyen sobre los cargos del Estado en que se adoptan decisiones relevantes para sus actividades corporativas.</p>		√		√
	G. William Domhoff	<p>Grupo social observable, diferenciado, cuyos miembros actúan entre sí con límites más o menos definidos. Clase superior que posee una parte desproporcionada de la riqueza de la nación, recibe una cantidad desproporcionada del ingreso anual de un país y proporciona un número desproporcionado de sus miembros a las instituciones rectoras y los grupos que definen los destinos del país. Compuesta con individuos de la "aristocracia de negocios y financiera". Esta clase superior será gobernante de acuerdo con el número de decisiones que controle: riqueza e individuos que envía a los puestos dominantes. Dicta la economía de las grandes empresas, los principales bancos, las universidades más connotadas, los medios de comunicación más relevantes y las agencias de gobierno más representativas, lo cual le permite cosechar beneficios e influir en el ritmo del desarrollo económico nacional.</p>		√		√
	Pierre F. Bourdieu	<p>Es la facción dominante de la clase dominante. Vinculada al ámbito de los negocios y la posesión de capital económico. Es detentadora de capital simbólico. Tiene el habitus de la distinción y el gusto legítimo. Su base es el origen no el logro personal. Es un "campo de poder" o el espacio en el que los diversos propietarios de capital luchan en particular por el poder sobre el Estado, que otorga poder sobre las diferentes especies de capital y su reproducción.</p>		√		√

Teoría / Escuela	Autor	Élite económica	Sentido de interpretación		Alcance	
			Apreciativo1	Neutral2	Amplio3	Estrecho4
<b>Crítica</b>	Karl-Heinz Hillmann	Quienes ocupan las posiciones dirigentes más elevadas en una sociedad; constituyen una minoría activa en la configuración económica. Coincidente con clase dominante o superior.		✓		✓
	Luciano Gallino	Un estrato de individuos que constituyen una fracción numéricamente restringida de la población total de un sistema social, los cuales poseen una o más características que la población valora positivamente. Estrato superior pequeño, compuesto por fracciones de una o más clases sociales, capaz de ejercer poder político o influencia desproporcionada respecto de su consistencia numérica.		✓		✓
<b>Marxista</b>	Ralph Miliband	Clase imperante de la sociedad capitalista, posee y controla los medios de producción y, dado el poder económico detentado, puede utilizar al Estado como instrumento para el dominio de la sociedad. Es una clase económicamente dominante que, por medio de las instituciones democráticas, manda a los demás e influye en decisiones políticas en defensa de intereses específicos. Base económica amplia, integrada y avanzada; que le corresponde la mayor parte del producto nacional bruto. Dominio de los sectores clave de la vida industrial, financiera y comercial por un número relativamente pequeño de grandes empresas. Posee elevado grado de cohesión y solidaridad interna; sus intereses y objetivos comunes trascienden sus diferencias y desacuerdos particulares. El Estado es el guardián de sus intereses económicos y avala su predominio.		✓		✓
<b>Contemporánea</b>	John Scott	Colectividad que sostiene o ejerce dominación sobre la sociedad o dentro de un área particular de la vida social. Surge a través de la estructuración del poder en relaciones duraderas de dominación. Grupo inter-organizacional de personas que ejercen posiciones de dominación sobre los negocios y disponen de cierto poder adicional. Se compone por aquellos que tienen una posición de dominio sobre otros, debido a su éxito y nivel de jerarquía en los negocios, con grados de cohesión y conciencia grupal.		✓		✓
	Luis Garrido	Un grupo pequeño y selecto que controla una gran cantidad de poder. Facción que domina o está situada en la parte superior de la sociedad, cuya formación es resultado de una evolución a lo largo de la historia.		✓		✓
	Shamus R. Khan	Aquella que tiene un control o acceso enormemente desproporcionado sobre un recurso.	✓		✓	
	Larissa Adler, Marisol Pérez y Rodrigo Salazar	Formada por individuos con un control excluyente de recursos relevantes para el funcionamiento de una organización. Toma decisiones que determinan el comportamiento de otros grupos. Compite por recursos y tiene una propensión a la concentración de los mismos. Controla bienes escasos. Se apoya en reglas formales e informales: por el Estado y cultura política nacional (ideología).		✓		✓

Teoría / Escuela	Autor	Élite económica	Sentido de interpretación		Alcance	
			Apreciativo1	Neutral2	Amplio3	Estrecho4
	Verónica de la Torre	Compuesta por una o más fracciones que integran el círculo de pequeños empresarios, industriales y banqueros del país con representantes y acceso al poder político.		✓		✓
	Andrés Solimano	Segmento constituido por empresarios, altos ejecutivos y rentistas con capacidad para combinar capital, mano de obra y descubrir oportunidades de ganancias monetarias. Su institución y consolidación está asociada con la globalización, la liberalización económica, la privatización y el aumento de la desigualdad. Dominio de un capitalismo corporativo y globalización económica que ha provocado una transnacionalización de las élites: conduce negocios en varios países; es apoyada por gobiernos, organizaciones internacionales y la prensa para cimentar su base de poder y abrir nuevas posibilidades de negocios, producción e inversión; administra el 80% del comercio global y es un grupo relativamente pequeño de grandes empresas, principalmente originarias de economías capitalistas avanzadas.		✓		✓
	Ana Castellani	Conjunto de posiciones estructurales clave del poder económico que son ocupadas por diversos individuos en cada momento histórico. Tiene la capacidad de influir en la economía por sus acciones directas en sus corporaciones y por su presencia en ámbitos gubernamentales. Se divide en <i>élite empresarial</i> (quienes poseen capital organizado por medio de firmas y grupos económicos, que toman decisiones sobre inversión de utilidades, empleo, producción y comercialización) y <i>élite corporativa</i> (quienes tienen poder efectivo en la acción política a título individual y colectivo por medio de asociaciones corporativas del empresariado).		✓		✓
	Paulo Neves	Propietarios y altos dirigentes de empresas, quienes poseen grandes volúmenes de capital y administran organizaciones empresariales complejas. La élite empresarial, en cambio, es más susceptible al ejercicio de la política o la dirección de las entidades de representación.		✓		✓
	José Ossandón	Conformada por agentes que controlan las principales organizaciones económicas. Distinción con élite corporativa, que integra a quienes detentan una alta posición en las grandes organizaciones económicas, como directores, ejecutivos y aquellos con alto número de conexiones.		✓		✓
	Sebastián Huneus	Hatajo de actores dentro de una red de posiciones de poder económico, cohesionado, diferenciado del resto de la sociedad y con mecanismos efectivos de reproducción social y redes parentales.		✓		✓
	Juan Rubio, Josean Garrués y Luis Chirrosa	Derivación hacia una élite corporativa, formada por personas con influencia sobre las decisiones de la empresa con mayor impacto en la economía de un país. Posee la capacidad para influir sobre la esfera política y que el Estado actúe persistentemente en defensa de sus intereses frente al resto de la población.		✓		✓

Teoría / Escuela	Autor	Élite económica	Sentido de interpretación		Alcance	
			Apreciativo <sup>1</sup>	Neutral <sup>2</sup>	Amplio <sup>3</sup>	Estrecho <sup>4</sup>
	David Rothkopf	Unificación de una superclase, procedente de los procesos de globalización económica y financiera, acuerdos comerciales y apertura de mercados nacionales. Está integrada por los CEO de las compañías más grandes del mundo, magnates de los medios de comunicación, multimillonarios, empresarios tecnológicos, petroleros potentados, gestores de fondos de cobertura e inversiones de capital privado, directivos o jefes de importantes instituciones financieras y líderes del mercado de productos básicos. Es un conglomerado de individuos que comparten características comunes, poseen poder global, inmensas fortunas económicas, conservan la hegemonía de las ideas socialmente aceptadas. Dirige instituciones globales sin identidad nacional, opera en los mercados del mundo sin restricciones fronterizas, actúa al margen de organismos reguladores y sus decisiones tienen implicaciones directas para los ciudadanos comunes y su futuro.		✓		✓
	Peter Phillips	Ramificación hacia una "élite del poder global": una red mundial no gubernamental formada por personas adineradas, educadas de forma similar, con intereses comunes para gestionar, facilitar y proteger una riqueza global concentrada y garantizar el crecimiento del capital. Influye en instituciones internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, el Grupo de los 7 y el Grupo de los 20. Constituye el corazón del activismo de la "clase capitalista transnacional", la cual se compone por ejecutivos corporativos, burócratas y políticos globalizadores, profesionales y élites consumistas globalizadoras.		✓		✓
	Jane Marceau	Clase empresarial internacional que emerge por el auge de la globalización de los negocios. Se nutre con "hijos de la clase alta" que asisten a universidades con un enfoque internacional para aprender nuevas técnicas de gestión, proteger sus posiciones de liderazgo e insertarse en el núcleo de la élite empresarial global.		✓		✓

De acuerdo con la clasificación de Sola (1993, vol. 1: 528).

**Sentido de Interpretación:**

<sup>1</sup> Por eminencia, valor o habilidad.

<sup>2</sup> Ocupar posiciones superiores en una sociedad.

**Alcance:**

<sup>3</sup> Todos aquellos que están en una posición alta de hecho o derecho.

<sup>4</sup> Minoría organizada y relativamente homogénea con grados de poder.

Cuadro A.3  
Relación de organismos, empresas y fideicomisos propiedad del  
Estado mexicano entre 1964 y 2018

Fase	Presidencia	Periodo	Organismos descentralizados	Empresas de participación estatal mayoritaria	Empresas de participación estatal minoritaria	Fideicomisos públicos	Total
Posrevolucionaria	Gustavo Díaz Ordaz	1964-1970					86
	Luis Echeverría Álvarez	1970-1976					740
	José Guillermo Abel López Portillo y Pacheco	1976-1982	102	744	78	231	1,155
Neoliberal	Miguel de la Madrid Hurtado	1982-1988	89	252	0	71	412
	Carlos Salinas de Gortari	1988-1994	81	106	0	29	216
	Ernesto Zedillo Ponce de León	1994-2000	74	80	0	21	175
	Vicente Fox Quesada	2000-2006	93	101	0	21	215
	Felipe de Jesús Calderón Hinojosa	2006-2012	105	78	0	19	202
	Enrique Peña Nieto	2012-2018	107	63	0	18	204 <sup>1</sup>

Fuente: Valdés (1997: 302); Relación de entidades paraestatales de la administración pública federal sujetas a la Ley Federal de las Entidades Paraestatales y su reglamento (DOF); y SHCP.

<sup>1</sup> Como resultado de la reforma en materia energética durante la administración de Enrique Peña se integran dos Empresas Productivas del Estado (CFE y Pemex) y 14 Empresas Productivas Subsidiarias (10 de la CFE y 4 de Pemex) (DOF, 2018).

Cuadro A.4  
Dualidad elitaria de poder: propuesta de la relación histórica prevaleciente entre las élites política y económica en México entre 1934 y 2018

Etapa	Presidencia	Periodo	Partido político en el poder	Relación prevaleciente entre élites política y económica			Características
				Conflicto	Cautela	Cohesión	
Posrevolucionaria	Lázaro Cárdenas del Río	1934-1940	Partido Nacional Revolucionario / Partido de la Revolución Mexicana (PRM)	© <sup>1</sup>			Articulación limitada de grupos nacionales económicamente fuertes, pero con capacidad suficiente para expresar su descontento con las medidas económicas y sociales del gobierno. Abierta oposición del empresariado nacional al fomento de organizaciones laborales, financiamiento deficitario del Ejecutivo y políticas de nacionalización. Rechazo a la injerencia estatal en la organización empresarial. Las acciones del gobierno son interpretadas como "intentos socializantes atentatorios de la empresa capitalista". Negativa de los "hombres de negocio" de aceptar las reivindicaciones laborales, la política agraria y la "educación socialista". Frente a lo anterior, el gobierno sostiene el principio de la "supremacía" del Estado en la economía.
	Manuel Ávila Camacho	1940-1946	PRM / Partido Revolucionario Institucional (PRI)		©		El gobierno manifiesta un discreto distanciamiento de las políticas económicas del cardenismo. Fortalecimiento de la burguesía nacional. El Estado apoya la acumulación privada de capital y promueve el desarrollo de la infraestructura básica para estimular la actividad económica del sector privado. Sectores público y privado comienzan a establecer una comunicación efectiva y se integran en un "armonioso mecanismo nacional". El Estado no desea desempeñar el papel de empresario, sino apoyar a los hombres de negocio para que se encarguen de la transformación del país. Fundación del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Universidad Iberoamericana e Instituto Tecnológico Autónomo de México como alternativas privadas a la educación pública "marxista" y "socializante" del Estado, representada por la Universidad Nacional Autónoma de México y el Instituto Politécnico Nacional. Actores de los grupos económicos dominantes, adherentes a Mises y Hayek, expresan su desconfianza en el gobierno por la continuidad de políticas nacionalistas y proteccionistas.
	Miguel Alemán Valdés	1946-1952	PRI			©	El gobierno impulsa políticas novedosas y conservadoras en beneficio de los grandes empresarios. Se identifica la primera ola de tecnócratas civiles y se incluye a un grupo de destacados empresarios como miembros del gabinete presidencial. Mayor protección a la industria, confianza creciente al sector privado y colaboración gobierno-empresarios para definir la política económica y el modelo de desarrollo del país. Rechazo conjunto entre el gobierno y la iniciativa privada nacional a la incorporación de México al General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Nuevas modalidades en el ejercicio de la hegemonía y homogeneidad entre lo público y lo privado para impulsar un proyecto político-económico común. Aceleración en el proceso de industrialización y coincidencia elitaria para desarrollar un "discreto anticomunismo".

<sup>1</sup> © = cómo sigla de las palabras conflicto, cautela o cohesión

Etapa	Presidencia	Periodo	Partido político en el poder	Relación prevaleciente entre élites política y económica			Características
				Conflicto	Cautela	Cohesión	
Postrevolucionaria	Adolfo Tomás Ruiz Cortines	1952-1958	PRI		©		<p>El gobierno procura una actitud distante, pero de respeto hacia el sector privado. La política económica del gobierno se inspira en los fundamentos de la Comisión Económica para América Latina: la industrialización debe ser promovida por el Estado para proteger a las industrias infantiles de la competencia externa. El sector privado promueve una política de alicientes fiscales, límite a la presencia económica del Estado y promoción de la participación del capital extranjero. Las cámaras empresariales mantienen una política de cooperación con el sector público.</p> <p>Mayor grado de diversidad sectorial y unión de los grupos económicos dominantes frente a las demandas de los trabajadores.</p> <p>No se registran choques directos entre élites.</p>
	Adolfo López Mateos	1958-1964	PRI	©			<p>Como uno de sus primeros actos fundacionales, el novel presidente otorga ciertas concesiones políticas a la "izquierda".</p> <p>Simpatía del gobierno con la Revolución Cubana y reconocimiento político internacional al régimen de Fidel Castro.</p> <p>Disposición del presidente de reducir las inversiones extranjeras en México.</p> <p>Desconfianza de los principales grupos empresariales, quienes interpretan las acciones gubernamentales como un "ataque" al sector privado nacional.</p> <p>Los hombres de negocio afirman que el gobierno promueve una mayor estatzación de la vida económica, la cual puede responder a un afán o propósito "socializante".</p> <p>Un grupo de empresarios poderosos funda el antecedente del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), con el objetivo de influir en la conducción económica del país.</p> <p>Si bien la élite económica aún no alcanza un grado de "unidad y homogeneidad", se empiezan a percibir las primeras señales que "la burguesía nacional" es un bloque dominante de poder con capacidad de influir ideológicamente en la sociedad y afirmar sus intereses sobre otros grupos sociales.</p>
	Gustavo Díaz Ordaz	1964-1970	PRI			©	<p>El gobierno se apoya en la "burguesía más conservadora" y comienza a realizar modificaciones a la política económica heredada por su antecesor.</p> <p>Se forman conglomerados industriales como parte de la estructura empresarial dominante dentro del sector privado, en alianza con un poderoso grupo de empresas bancarias, aseguradoras, hipotecarias y financieras.</p> <p>El sector privado nacional y extranjero integra un poder que despliega estrategias de consolidación y obtención de espacios políticos, según sus intereses económicos.</p> <p>El gobierno garantiza, por vías institucionales y/o coercitivas, el orden político y social que los empresarios solicitan para el desarrollo del país.</p> <p>El CMHN concibe al presidente y su gabinete como el conducto ideal para concretar sus propuestas en materia económica.</p> <p>Existe un ajuste en el papel de las instituciones públicas para apuntalar el desarrollo de los negocios privados, lo que exige del Estado estabilidad política y creación de un clima favorable para las inversiones nacionales y extranjeras.</p> <p>Si bien se evidencia la delimitación entre élite política y élite económica como un efecto directo de la Revolución Mexicana, durante este mandato se observa una importante concurrencia de intereses compartidos.</p>

Etapa	Presidencia	Periodo	Partido político en el poder	Relación prevaleciente entre élites política y económica			Características
				Conflicto	Cautela	Cohesión	
Posrevolucionaria	Luis Echeverría Álvarez	1970-1976	PRI	©			<p>Inicia la crisis del modelo de industrialización por sustitución de importaciones. El gobierno promueve un discurso "nacionalista" y una política calificada como "populista".</p> <p>Insatisfacción de los grupos del poder económico y agudización en la incertidumbre del sector privado.</p> <p>El presidente pretende recurrir a los momentos estelares de la Revolución Mexicana para conjuntar el desarrollo económico con justicia social a partir de la restauración de la autoridad del Estado.</p> <p>Incremento de la participación estatal en la economía y abierta hostilidad contra el sector empresarial.</p> <p>El gobierno intenta modificar los pesos relativos y la función de la iniciativa privada y el Estado en el desarrollo económico.</p> <p>La Presidencia se convierte en un factor de inestabilidad entre la unidad de los empresarios y el grupo gobernante.</p> <p>Derivado del avance y desarrollo industrial en el país, la élite económica adquiere mayor distancia del gobierno y estabiliza un amplio margen de autonomía respecto a la élite política.</p> <p>En un ambiente de confrontación y pluralismo limitado, la élite económica se afirma como la verdadera oposición política del gobierno.</p> <p>Aumento de la polarización entre las élites política y económica, que amenaza la estabilidad del país.</p> <p>Choque elitario sobre cuatro ejes: política fiscal, política obrera, papel del Estado en la economía y conjunto de medidas que supone la apertura democrática.</p> <p>La élite económica acusa al gobierno de dar cabida a ideas marxistas, provocar un enfrentamiento de clases y convertirse en un peligro para la libertad de empresa y la propiedad privada.</p> <p>La élite económica crea el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) para promover la imagen del sector privado en la sociedad e impulsar un frente de defensa empresarial.</p>
	José Guillermo Abel López Portillo y Pacheco	1976-1982	PRI	©			<p>El gobierno rechaza la integración de México al GATT, a pesar del interés manifiesto de un importante segmento de la élite económica.</p> <p>Estruendoso fracaso del modelo de desarrollo económico basado en el potencial petrolero y energético del país.</p> <p>Fractura elitaria provocada por la decisión del gobierno federal de nacionalizar las instituciones bancarias, introducir el control generalizado de cambios, devaluar exponencialmente la moneda nacional y expropiar ahorros de particulares.</p> <p>Con este cúmulo de medidas gubernamentales se rompe la alianza de colaboración inicial entre el gobierno y el sector privado, se cancelan acuerdos tácitos del sistema, se modifica la relación entre el Estado mexicano y la élite económica, se trasfigura el control económico que detentan ciertos grupos e inicia la exigencia de un cambio de régimen político y económico.</p>
Neoliberal	Miguel de la Madrid Hurtado	1982-1988	PRI		©		<p>Este gobierno representa un triunfo para el sector privado, el cual temía la llegada de otro con vocación hacia la "izquierda".</p> <p>Inicio de un ajuste orientado al crecimiento y la liberalización comercial.</p> <p>Cambio de énfasis en el sector privado como fuente de crecimiento y reducción de cualquier forma de intervención del gobierno en los mercados.</p>

Etapa	Presidencia	Periodo	Partido político en el poder	Relación prevaleciente entre élites política y económica			Características
				Conflicto	Cautela	Cohesión	
Neoliberal	Carlos Salinas de Gortari	1988-1994	PRI				<p>Acuerdo con el Fondo Monetario Internacional para revertir la tendencia estatista y reestablecer la confianza con el sector privado, dañada en 1982 con la nacionalización de la banca.</p> <p>Incorporación de México al GATT, arranque de un programa de rescate de empresas privadas, compensación a banqueros expropiados, apertura de hasta el 34% del sector bancario nacionalizado, expansión del sector financiero no bancario, reformas orientadas al mercado y primera etapa de la privatización de empresas estatales.</p> <p>Surgimiento de una nueva élite financiera: el grupo económico más poderoso y el aliado más importante del gobierno.</p> <p>Restablecimiento de las habituales reuniones entre altos funcionarios de gobierno con integrantes del CMHN, suspendidas en la gestión previa.</p> <p>Aun con todo lo anterior, la actitud de los propietarios de los grupos económicos más importantes se mantiene "impregnada de una profunda desconfianza" y resentimiento con el gobierno del PRI. La beligerancia antigubernamental no ha cesado y los intentos por reconstruir la alianza entre élites no implican el regreso al <i>status quo</i> anterior a 1970.</p> <p>La élite económica apela al apoyo de la sociedad y promueve acciones para reducir el peso del Estado en el control de la economía.</p>
				©	<p>El gobierno expresamente preferido por el CMHN (el brazo político de la élite económica), los círculos políticos y empresariales de Estados Unidos y la comunidad financiera internacional.</p> <p>Se impulsa un proceso de liberalización económica, un mayor control del sector privado sobre la economía e internacionalización de la economía mexicana por medio de la expansión del mercado y de las relaciones comerciales con Norteamérica.</p> <p>El sector privado incrementa su influencia en las relaciones con el gobierno.</p> <p>Consumación de reformas constitucionales para que el Estado disminuya su intervención en la economía y el sector privado sea el eje de la dinámica económica del país.</p> <p>Formalización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, facilidad a la inversión extranjera y continuidad en el programa de privatización de empresas públicas.</p> <p>Devolución de las instituciones bancarias a la iniciativa privada.</p> <p>El gobierno como aliado inmejorable para el afianzamiento de las organizaciones empresariales.</p> <p>Fortalecimiento del poderío económico privado.</p> <p>Colaboración mutua entre gobierno y CMHN: integración de empresarios al cuerpo asesor del presidente y promoción de una imagen positiva y moderna del mismo en el exterior.</p> <p>Plena restauración de la confianza de la iniciativa privada en las autoridades políticas.</p> <p>Evidencia de la simbiosis de una dupla elitaria con decisión mutua sobre los asuntos nacionales; pacto histórico para "superar la secuela del derrumbe del modelo económico de posguerra" y cimentar un Estado neoliberal o subsidiario.</p> <p>El presidente de la República trasciende como el hacedor de la élite económica mexicana del siglo XXI.</p>		

Etapa	Presidencia	Periodo	Partido político en el poder	Relación prevaleciente entre élites política y económica			Características
				Conflicto	Cautela	Cohesión	
Neoliberal	Ernesto Zedillo Ponce de León	1994-2000	PRI			©	<p>El CMHN apoya financieramente la campaña del gobierno electo e influye en el programa de acción empresarial de la nueva administración. Se fortalece la posición política de los grupos del poder económico. Continuidad al proceso privatizador de empresas del Estado y mayor liberalización comercial. Las privatizaciones como respuesta a la necesidad del gobierno de obtener recursos e involucrar al sector privado en actividades que el Estado no puede o no debe asumir. El CMHN se convierte en un ente "legitimador de la autoridad presidencial" y de la "viabilidad económica del país". Frente a la crisis del sistema bancario, el gobierno apuesta por solventar las deudas financieras de un importante segmento de la élite económica, bajo el argumento de la defensa del "interés nacional". Es decir, se formaliza la transferencia de recursos públicos hacia los sectores más concentrados del capital. Continuidad económica del legado salinista: nuevas reformas constitucionales, control de la inflación y estabilización de las tasas de cambio (en sintonía con el plan de la élite económica). Solidificación de la fortuna de algunos multimillonarios mexicanos, según la revista estadounidense Forbes. Nueva Ley de Cámaras de la Industria y el Comercio: se deroga la obligatoriedad de la afiliación de los empresarios a alguna cámara y se reorientan las estrategias políticas del sector privado. Mayor apertura democrática, que despliega tres fuerzas políticas dominantes: PRI, Partido Acción Nacional (PAN) y Partido de la Revolución Democrática.</p>
	Vicente Fox Quesada	2000-2006	PAN			©	<p>Primera alternancia en el gobierno federal, luego del triunfo histórico de un candidato del PAN con orientación empresarial. La élite económica concibe al gobierno panista como garantía de continuidad del proyecto económico neoliberal, pero legitimado electoral y democráticamente. Se afirma la permanencia de un esquema económico fundado en el mercado como elemento regulador, el cual ha sido defendido en las últimas dos décadas por la élite económica. Se consuman tendencias asociadas a la tecnocracia, la nueva gestión pública, la apertura económica, el refuerzo democrático de la transición política y una visión empresarial inserta en la administración pública, que atrae a los empresarios a los cuerpos administrativos del gobierno y de los órganos legislativos. La élite económica ha acumulado un mayor grado de madurez y poder, que se traduce en la prerrogativa de apoyar a cualquier candidato presidencial y conservar sus intereses bajo resguardo. Los cambios iniciados por la élite política tecnocrática son capitalizados plenamente por la élite económica. Proyecto de "cambio continuado": algunas secretarías de Estado quedan en manos de empresarios y los formuladores de las políticas económicas son muy similares a sus predecesores. Administración tipo bipartidista (PAN-PRI), que mantiene agresivamente un modelo económico neoliberal con fuertes vínculos con Estados Unidos. Cierta desconfianza y desánimo de la élite económica por la falta de pericia del gobierno para concretar nuevas reformas constitucionales. La apertura política permite a la élite económica incidir y negociar directamente en el Poder Legislativo; se descubre y explora una nueva veta de influencia.</p>

Etapa	Presidencia	Periodo	Partido político en el poder	Relación prevaleciente entre élites política y económica			Características
				Conflicto	Cautela	Cohesión	
Neoliberal	Felipe de Jesús Calderón Hinojosa	2006-2012	PAN			©	<p>Intereses de las élites política y económica convergen para respaldar la asunción del presidente, a pesar de las sospechas y evidencias de irregularidad e ilegalidad en las elecciones de 2006.</p> <p>El CCE y la Coparmex interceden pública y abiertamente a favor del PAN y su gobierno.</p> <p>La élite económica mantiene sus grados de influencia e injerencia política en el programa de gestión pública y de gobierno.</p> <p>Los actores del poder económico nacional silencian ante las acciones represivas y autoritarias del gobierno frente a la criminalidad organizada, el cúmulo de violaciones a los derechos humanos, las deficiencias estratégicas y operativas de contención al narcotráfico y la corrupción de las agencias de seguridad.</p> <p>Continuidad del proyecto económico neoliberal y nuevas reformas constitucionales para la apertura de los sectores energético y eléctrico.</p> <p>El gobierno se integra por profesionales herederos de la tecnocracia economicista. Se alienta una mayor participación política de las asociaciones empresariales, en especial el CCE.</p> <p>Continúa y se acelera “el acercamiento, la identidad y la visibilidad” entre los poderes político y económico, observadas desde los años ochenta del siglo XX</p>
	Enrique Peña Nieto	2012-2018	PRI			©	<p>Para la élite económica, el gobierno representa una apuesta segura, dado que se integra por una nueva generación de políticos tecnócratas simpatizantes y transmisores del proyecto económico neoliberal.</p> <p>El presidente impulsa y acuerda con la oposición un amplio paquete de reformas constitucionales, de las que sobresale, para la élite económica, la energética, la hacendaria y la de telecomunicaciones.</p> <p>El sector privado nacional y extranjero extiende sus oportunidades de obtener ganancias de la explotación, extracción, servicios, distribución y almacenamiento de petróleo, gas y electricidad. Con ello, se logra romper el último eslabón del proyecto revolucionario y nacionalista.</p> <p>Las primeras empresas ganadoras con las reformas en materia energética pertenecen a un círculo concreto de la élite económica nacional.</p> <p>El CCE expresa públicamente su beneplácito con las acciones del gobierno en materia de apertura económica, estabilidad financiera, equilibrio fiscal y mejora en el clima de negocios. Omite cuestionar la continuidad en las estrategias de seguridad pública, las acciones represivas del Estado y los casos de corrupción que involucran al presidente y su círculo íntimo.</p> <p>Se cimientan las grandes fortunas de algunos mexicanos referidos en <i>Forbes</i>. Destacados integrantes de la élite económica pronuncian, a través de diferentes vías de comunicación, su abierto rechazo al candidato presidencial de izquierda. Anticipan que cualquier cambio en la identidad ideológica y política de la jefatura del Ejecutivo puede alterar la unión elitaria, construida en los últimos lustros, entre los poderes político y económico del Estado.</p>

Cuadro A.5  
"Fusión de las 4D": cuadro comparativo en el proceso de construcción y consolidación de la élite económica mexicana para los periodos posrevolucionario y neoliberal

D	Componente	Ámbito	Fase			
			Posrevolucionaria	Transición		Neoliberal
			1917-1982	Continuidad	Ruptura	1982-2018
1	Desarrollo	Económico	<p>En el Estado recae el programa de modernización industrial y el compromiso de convertirse en el motor del desarrollo nacional. Ideología desarrollista basada en el estatismo; el Estado crea las condiciones para la acumulación de capital y es un factor activo en la economía. Es el principal inversionista y "ordenador del proceso económico". La Revolución Mexicana creó y protegió al sector empresarial para que se responsabilizara del desarrollo económico del país y ocupara el lugar que tenía el capitalista extranjero. De tal suerte, el Estado nacionalista organiza a los hombres de negocio e incide en la construcción de la élite económica. Industrialización por sustitución de importaciones: el gobierno estimula una estrategia de protección a la industria nacional y promueve la creación de instituciones oficiales de apoyo, con el objetivo de afianzar una "burguesía" propia. El Estado controla grandes industrias de los sectores petrolero, energético, eléctrico, minero-metalúrgico y de comunicaciones. Con esto se disuade la presencia de la élite económica en estos campos. Pero, al mismo tiempo, el Estado promueve obras de infraestructura, créditos, fondos públicos y subsidios fiscales que benefician a la iniciativa privada. Su presencia se manifiesta en los sectores de consumo básico, textil, alimentos, bebidas e industria metalúrgica. Transición de una "burguesía rural" a una "burguesía industrial". El crecimiento económico promedio superior al 5%, hasta 1976, impulsó la formación de una élite económica nacional. A la par que el modelo de desarrollo favoreció el incremento del poder económico de la élite económica, la misma construyó su área de autonomía e independencia política. La élite económica apostó por actividades de "altos rendimientos en el corto plazo, pero agudizadoras de desequilibrios preexistentes". Además, muestra apetencia de ganancias máximas en un mercado estrecho.</p>		√	<p>Refundación del Estado con una estructura política nueva. Viraje hacia el liberalismo económico opuesto a la intervención del Estado en la economía. Transformación económica del sector público y transición al Estado neoliberal o subsidiario. Reducción de la estructura de gestión pública. El mercado sustituye al Estado como el eje del desarrollo económico: reconversión industrial; desnacionalización de activos públicos; reducción del peso del gobierno; privatización de empresas del Estado; apertura o liberalización del comercio, del mercado financiero y del movimiento global de capitales; reducción de barreras arancelarias; reformas constitucionales para desmantelar el marco de políticas desarrollistas e integración de México a la economía global. Énfasis en el sector privado como fuente de crecimiento y reducción general de cualquier forma de intervención del gobierno en los mercados. En el mercado y la iniciativa privada recae la asignación de los recursos productivos. Ampliación de las posibilidades de inversión extranjera, sin restricciones porcentuales, en prácticamente todos los sectores económicos, incluso en aquellos históricamente exclusivos del Estado. Internacionalización de la economía y liberalización del sistema financiero. Con esos cambios se reorienta el sentido y fisonomía de la propia élite económica nacional. Transición de una "burguesía industrial" a una "burguesía financiera" y una "burguesía exportadora". Las actividades terciarias y manufactureras contribuyen en más del 80% del crecimiento del país. El sector manufacturero, más cercano a la exportación, tiene los avances tecnológicos y las mejoras sustantivas en productividad. El Estado pierde peso en el porcentaje de participación del PIB y en el proceso de industrialización. La globalización traslada el poder y autoridad a la banca privada y a otras instituciones financieras. Los mercados financieros tienen una creciente influencia sobre las políticas económicas y se produce el surgimiento de una poderosa élite financiera.</p>
2	Democracia	Político	<p>Autoritarismo como principio de organización de las relaciones políticas. Sistema político cerrado, pluralismo limitado y centralización del poder político. Las elecciones tienen una naturaleza no competitiva y no constituyen el principal mecanismo para la selección de gobernantes. Las elecciones adolecen de libertad, justicia y transparencia. No obstante, su periodicidad en un ambiente relativamente pacífico garantiza la legitimidad del partido en el poder.</p>		√	<p>Mayor injerencia de los grupos del poder económico en la vida política del país. Expansión del pluralismo político y aumento de la constelación de actores en el diseño de las estrategias de acción del sector privado, el cual manifiesta una mayor orientación hacia la participación e influencia electoral. La gobernabilidad democrática y las decisiones de carácter político tienen que procesarse en un juego más amplio y complejo de fuerzas e intereses.</p>

D	Componente	Ámbito	Fase			
			Posrevolucionaria	Transición		Neoliberal
			1917-1982	Continuidad	Ruptura	1982-2018
		<p>La hegemonía del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y la debilidad de los partidos de oposición impiden una real competencia electoral.</p> <p>Dominio exacerbado de un partido político hegemónico, el PRI, que controla la Presidencia de la República, el Congreso, las gubernaturas, los congresos locales y las presidencias municipales.</p> <p>El factor ideológico desempeña un factor clave en la identidad y mantenimiento de los vínculos internos del partido hegemónico.</p> <p>La oposición no tiene capacidad, recursos y aparato para ganar elecciones.</p> <p>Rige la Ley de Cámaras, la cual anula la posibilidad de que el sector empresarial forme parte del partido oficial. Lo anterior, restringe, en un primer momento, la capacidad explícita de participación política de los "hombres de negocio". Su posición es más defensiva. Esta condición favorece relaciones informales y furtivas entre los representantes de los poderes político y económico.</p> <p>Es decir, en la medida que ciertos empresarios tienen la habilidad de adaptarse a un régimen cerrado (no democrático) y se vinculen con la élite política podrán obtener beneficios (llámese contratos, acuerdos, legislaciones o dispensas), que les impulse a convertirse en élite económica.</p> <p>El espacio de los empresarios se limita al campo económico y son consultados por el gobierno en esa materia. La ausencia de representación política, a través de partidos políticos, se suple con relaciones informales y personalizadas por las que expresan sus demandas y defienden sus intereses al más alto nivel. En momentos de crisis crean sus propias instituciones como la Coparmex, el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios y el Consejo Coordinador Empresarial.</p> <p>Los medios de comunicación están adheridos o constreñidos al sistema político y, en consecuencia, son reproductores irreflexivos del discurso del presidente y el partido hegemónico.</p> <p>El régimen autoritario tiende a desempeñar un papel económico activo: interviene y, hasta cierto punto, controla la economía.</p> <p>A diferencia de la experiencia en otros países de América Latina, la élite económica mexicana no representó una amenaza a la estabilidad política del país. No se registran tendencias de predominio de extremismos de derecha que buscaran revertir el orden existente.</p>			<p>La gobernabilidad democrática y las decisiones de carácter político tienen que procesarse en un juego más amplio y complejo de fuerzas e intereses.</p> <p>Actores del poder económico poseen incentivos para promover los procesos electorales y democráticos, con el propósito de legitimar el advenimiento del modelo neoliberal.</p> <p>Le élite económica acumula mayor grado de poder, que le otorga la prerrogativa de apoyar, por varias vías, a candidatos a puestos de elección popular que atiendan sus intereses particulares.</p> <p>Alternancia presidencial, gobiernos divididos, partido del Ejecutivo sin mayorías absolutas en el Congreso, afirmación de la institución electoral democrática, esquema de alta competitividad y modelo de autonomía del sistema electoral.</p> <p>Amplitud del espectro opositor y crítico de los medios masivos de comunicación.</p> <p>Las elecciones inician la transformación a una mayor competitividad, con el componente de incertidumbre de todo proceso democrático. Mayor pluralismo de partidos políticos con posibilidades reales de acceso al poder y mejor competencia para la ocupación de puestos públicos.</p> <p>A mayor democracia, los grupos del poder económico diversifican sus relaciones, tanto con la Presidencia de la República como con el Congreso, para acrecentar su injerencia e influencia política y promover objetivos específicos.</p> <p>La lógica de la democracia promete, de mejor manera, establecer los parámetros que garanticen el éxito del mercado.</p> <p>Los grandes empresarios se constituyen en los agentes relevantes y beneficiarios principales de un esquema de mayor participación electoral y apertura democrática.</p> <p>Un régimen democrático es más propenso a regular solamente el funcionamiento del sistema de mercado.</p> <p>Mejor y mayor opinión de la ciudadanía sobre la legitimidad democrática, fortalecimiento del poder judicial federal, reforma al financiamiento de campañas políticas, expansión de otros actores, descentralización de la toma de decisiones e incremento de la rendición de cuentas entre las instituciones.</p> <p>La élite económica aprovecha el poder del mercado para incrementar su participación política, obtener mayores recursos materiales, protegerse de incursiones democráticas adversas, maximizar su libertad para influir en las políticas públicas, interceder ante el Congreso e impactar en los resultados electorales con el soporte a determinados candidatos para puestos públicos y presencia en propaganda electoral.</p> <p>En la medida que se instrumenta un sistema electoral más competitivo y se traslada parte del control político del Ejecutivo al Legislativo se reducen las dimensiones del Estado en la esfera económica y se fortalece al sector privado.</p> <p>La crisis político-electoral de 2006, con la participación efectiva de la élite económica, podría convertirse en un primer antecedente desestabilizador atribuido, en parte, a los industriales nacionales y a posturas empresariales de extrema derecha.</p>	

D	Componente	Ámbito	Fase			
			Posrevolucionaria	Transición		Neoliberal
			1917-1982	Continuidad	Ruptura	1982-2018
3	Desigualdad	Social	<p>La élite, por definición, es una expresión de la desigualdad. Los "ganadores" de la Revolución, muchos de ellos antiguos porfiristas, encontraron la manera de mantener su dominio económico sobre el resto de la población.</p> <p>Alta representación extranjera en los grupos del poder económico, particularmente asentada en la capital del país.</p> <p>El Estado favorece la concentración de la riqueza y la acumulación privada de capital en algunos individuos (estructura social polarizada). Grupos empresariales específicos favorecidos con recursos públicos. Discrepancia en la distribución de ingresos entre los diferentes grupos económicos y sociales, y entre las diferentes regiones geográficas del país.</p> <p>Control obrero y fuerza laboral maleable. Bajo poder adquisitivo, contención de mejoras salariales y limitación de derechos de los trabajadores. Movilidad social limitada (en parte controlada por el PRI) y ordenación jerárquica de las relaciones sociales.</p> <p>La presencia del partido hegemónico en la vida cotidiana impide la formación de una sociedad civil independiente.</p> <p>Sistema impositivo y fiscal deficiente, no progresivo ni equitativo.</p> <p>El progreso de México no ha favorecido a indígenas, campesinos, obreros y sectores medios, sino a los grandes capitanes de la industria, del comercio, la banca y la agricultura comercial.</p> <p>La rentabilidad industrial privada se mantiene en detrimento de la rentabilidad social: transferencia de recursos a ciertos sectores favorecidos sobre impuestos y precios a las mayorías.</p> <p>Fenómeno de concentración geográfica de la producción. La población industrial se condensa en tres regiones: Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey. La centralización de la élite es un fenómeno correlativo a la concentración geográfica del ingreso</p> <p>Marcada distinción de clases. Los grupos de menores ingresos no desempeñan funciones de liderazgo influyentes.</p> <p>Desigualdad de oportunidades por género, antecedentes, linaje familiar, origen social y características fisonómicas.</p>	√	<p>Reformas fiscales favorables a inversionistas e impuestos generalizados al consumo.</p> <p>Creación de mercados laborales más flexibles y descenso de los salarios reales de los trabajadores.</p> <p>Mayor debilitamiento de sectores sociales históricamente marginados.</p> <p>El gobierno promueve programas selectivos de rescate de empresas, propiamente de los grupos del poder económico, para que obtengan divisas fuertes y puedan reducir sus deudas.</p> <p>En contrasentido, reajuste de los programas sociales y eliminación de subsidios al campo y al sector productivo.</p> <p>Impacto en micro, pequeñas y medianas empresas frente a la eliminación progresiva de las barreras proteccionistas tradicionales.</p> <p>Concentración en pocos grupos de las principales empresas industriales y financieras del país.</p> <p>Despunte de la densidad de la riqueza en un número limitado de empresarios mexicanos en contrasentido de la alta pobreza y marginación social.</p> <p>Ciertos sectores de la economía son desmantelados o desplazados frente a la competencia interna y externa provocada por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), lo cual tiene implicaciones negativas en el empleo y la producción nacional.</p> <p>Transferencia de recursos públicos a los sectores más concentrados de capital.</p> <p>Crecimiento económico discordante e inversiones dirigidas sólo en algunas regiones, ciudades y sectores.</p> <p>Tendencia creciente a la exclusión social como resultado del aumento de la condensación de la riqueza.</p> <p>Las crisis y sus medidas de solución generan un impacto desigual y efecto diferenciador entre regiones, ramas de actividad, industrias y grupos sociales.</p> <p>México entre los países más inequitativos del mundo. Aun en épocas de auge económico la desigualdad crece, lo que puede explicarse por el efecto que miembros de la élite económica tienen un margen extremadamente superior de oportunidades. Lo anterior facilita su continuidad, vitalidad y reproducción.</p> <p>El patrón de distribución del ingreso privilegia a los estratos sociales más altos o de las familias más ricas del país.</p> <p>Diseño de políticas sesgadas a favor de ciertos grupos y sectores.</p> <p>Se conserva el patrón de centralización de la producción en las mismas ciudades y áreas metropolitanas: Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara; con ciertas ventajas para regiones fronterizas y del centro del país por efecto de la instalación de plantas de producción para la exportación al mercado norteamericano.</p> <p>Áreas enteras, especialmente en el sureste y suroeste del país, están marginadas del auge del sector moderno y competitivo de la economía nacional.</p> <p>Monopolio del control de la parte más dinámica y moderna del aparato productivo en unos pocos empresarios nacionales exitosos, en posiciones de gran poder y con capacidad de competir internacionalmente.</p>	

D	Componente	Ámbito	Fase			
			Posrevolucionaria	Transición		Neoliberal
			1917-1982	Continuidad	Ruptura	1982-2018
4	Dependencia	Internacional	<p>Determinaciones estructurales limitan los esfuerzos por incrementar la autonomía frente a intereses externos. Arreglos económicos y políticos internacionales condicionan la estructura de producción nacional y el proceso político interno.</p> <p>La industria, que sirvió de base para la nueva fase de desarrollo económico de posguerra, se articuló con el movimiento de expansión del capital internacional.</p> <p>Los grandes grupos económicos nacionales son dependientes del gobierno federal (la inversión privada se comportó como variable dependiente de la inversión pública).</p> <p>La Revolución Mexicana no altera la relación histórica de dependencia del país con el exterior.</p> <p>Por el contrario, los grupos de poder en México expresan su interés por conservar y modernizar los vínculos de dependencia económica con Estados Unidos para impulsar el desarrollo nacional.</p> <p>La industria nacional sustitutiva requiere de la importación de bienes de capital, insumos, conocimiento, equipo, tecnología y capital de inversión.</p> <p>Los grupos económicos dominantes en México dependen de la expansión de la economía estadounidense.</p> <p>De Estados Unidos se espera la compra de casi la totalidad de las exportaciones mexicanas, la continuidad de préstamos bancarios y el aumento de la inversión extranjera directa.</p> <p>Aceptación y reconocimiento de la presencia de empresas transnacionales para constituir el "núcleo moderno" de la industria en México.</p> <p>La élite nacional se constituye como el agente de la modernización, por medio de la migración, el comercio o la inversión extranjera.</p>	✓	<p>Mayores oportunidades de movilidad social, pero los antecedentes familiares determinan en grado sumo las posibilidades económicas de los hijos. Herencia de posiciones de élite, distribución de recursos al interior de la misma por una extensa red familiar y empresarial, control de instituciones financieras y de los consorcios más importantes del país, vínculos de clase social y educativa, membresía a clubes de élite, cercanía en consejos de administración de empresas y reproducción de élites en las mismas ciudades.</p> <p>Provenir de clase alta sigue siendo una ventaja para insertarse en la élite económica.</p> <p>Se omite un amplio sistema fiscal progresivo que complementa las estrategias de crecimiento.</p> <p>Nula representación de personas de estrato social bajo en las élites política y económica; asunción de una generación en el poder que no tuvo relación con la pobreza; con perspectivas teóricas sobre el desarrollo económico en entornos académicos estadounidenses; con aceptación acrítica de las explicaciones que sustentan un mayor papel del capitalismo y disminución de actores que participan en el proceso decisorio.</p> <p>La circulación de élites es restringida.</p> <p>Desplazamiento de empresas nacionales por grandes corporaciones internacionales o transnacionales, lo cual provoca que hijos de la antigua élite económica busquen empleo en aquéllas.</p> <p>El dinamismo de la economía estadounidense es vital para la recuperación y el crecimiento de la economía nacional. Es decir, se enfatiza una mayor convergencia con la economía de Estados Unidos y se vuelve más sensible a sus vaivenes.</p> <p>Necesidad de recursos financieros y tecnológicos, acceso a insumos del exterior para la fabricación de manufacturas, así como del mercado norteamericano para iniciar la reconversión del aparato productivo.</p> <p>Rescate financiero del país por parte del gobierno estadounidense y organismos multilaterales ante crisis específicas, que en esencia favorecen a los grupos del poder económico nacional.</p> <p>Presencia de acreedores externos en el seno de los sectores económicos nacionales dominantes.</p> <p>Creciente vulnerabilidad del país a las crisis económicas globales.</p> <p>La globalización transforma los procesos de dependencia, la cual se vuelve multifacética.</p> <p>El capital internacional se asocia con actores internos y adquiere algunas de las mejores empresas nacionales en todas las ramas de la economía.</p> <p>El ingreso masivo de capital internacional facilita que muchas empresas extranjeras se conviertan en el "corazón económico" del país, dominen los sectores tecnológicamente más avanzados y compartan el mismo espacio con las empresas de la élite económica nacional.</p> <p>La expansión de las exportaciones se sustenta en manufacturas intensivas de mano de obra barata y mediana calificación (maquila) realizadas por empresas transnacionales, mismas que también ingresan en los procesos de petróleo y minería (en más del 80% a Estados Unidos).</p> <p>Influencia de organismos financieros internacionales en la economía nacional.</p>	

D	Componente	Ámbito	Fase			
			Posrevolucionaria	Transición		Neoliberal
			1917-1982	Continuidad	Ruptura	1982-2018
		Grupos nacionalistas consideran a sus élites como “vende patrias”. Mientras que los partidarios de la teoría de la modernización estiman que los obstáculos al desarrollo se originan, precisamente, por la falta de internacionalización de la clase dominante y de las “anticuadas” representaciones de pueblo, nación e indigenismo.			Los actores o cuadros de la élite económica nacional profundizan su formación académica en universidades del extranjero, principalmente del círculo de la Ivy League de Estados Unidos. Lo que se convierte en una necesidad de estudios de posgrado en el país vecino como factor de estatus y distinción social. Susceptibilidad a la influencia estadounidense y traslado del patrón educativo de Estados Unidos a las universidades privadas de élite en México.	

Cuadro A.6  
Variables, dimensiones e indicadores para la identificación de los integrantes de la élite económica mexicana\*

#	Variable	Dimensión	Indicador	Unidad de observación	Método
1	Riqueza Extrema	Distinción de los sujetos u actores con acumulación exponencial de recursos económicos y financieros, cuya fortuna reconocida supera los seiscientos millones de dólares <sup>1</sup> . La riqueza como un factor distintivo para el acceso a variados recursos de poder. Una pequeña minoría con alta participación en el ingreso nacional, que controla la riqueza productiva del país e influye decisivamente sobre el proceso político y el contenido de las políticas públicas (Solimano, 2015: 39).	Referencias en las listas o índices disponibles: <i>Forbes Global</i> , <i>Forbes México</i> y <i>Bloomberg Billionaires Index</i>	Nacionales mexicanos incluidos en estas listas	Posicional
2	Cohesión Grupal Elitaria	Pertenencia a asociaciones de acceso restringido, selectivo y hermético; referidas históricamente como "organismos cúpula" del sector privado, que incluye a los individuos cuyo poder económico les confiere poder político e influencia social.	Consejo Mexicano de Negocios y G-10	Miembros de ambos grupos	Decisional
3	Presidencia Corporativa	Ocupación de la alta dirección o presidencia de los consejos de administración de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Las compañías por acciones son, de acuerdo con Mills (2013: 149), los centros organizados del sistema de propiedad privada; y los altos directivos son los organizadores de ese sistema o "los gobernadores" de las grandes empresas (Cárdenas, 2016: 16).	Presidencia o dirección corporativa de las empresas que cotizan en la BMV	Presidentes de los consejos de administración de las 143 empresas listadas en la BMV <sup>2</sup>	Posicional
4	Circulación Público-Privada	Consideración de ex integrantes de la élite política mexicana, quienes prosiguieron su trayectoria ocupacional (Castellani, 2016: 60) en posiciones de alta jerarquía en compañías o consorcios del sector privado. Ex funcionarios públicos con alto nivel de conocimiento técnico y acceso a información que fue catalogada como "confidencial", quienes ofrecen sus servicios a conglomerados nacionales e internacionales. Las corporaciones invitan a los ex funcionarios a puestos en el consejo de administración para aprovechar su información, capital político e influencia que éstos ostentan ante las redes gubernamentales (Salas-Porras, 2017: 123). Fenómeno conocido como revolving door o "puerta giratoria".	Ex funcionarios de la administración pública federal, referidos en su momento como integrantes de la élite política <sup>3</sup> , que transitaron a consejos de administración de empresas del sector privado en México o el extranjero	Individuos que cumplan dichos criterios	Posicional / Decisional

\* Elaboración propia para esta investigación con el soporte de algunas características expuestas en el trabajo de Castellani (2016: 59-61).

<sup>1</sup> Se define esta cifra según las referencias obtenidas en Forbes. Cabe advertir que en México no existe un mecanismo eficiente y serio para conocer la fortuna de los grandes personajes del poder económico. Lo anterior, en parte, debido a una fuerte protección a la confidencialidad de la información relacionada, lo que implica que fuentes públicas, como fuese el caso del Servicio de Administración Tributaria de la SHCP, estén acotadas. Además, en reportes periódicos o anuales que presentan las empresas que cotizan en la BMV no se incluye el monto de ingresos y/o utilidades de sus accionistas. Como lo afirma Solimano (2015: 40-41), "uno de los obstáculos prácticos que ha dificultado el estudio de las élites es la falta de información estadística precisa sobre los ingresos y activos de las personas de altas rentas y los altos tenedores de riqueza. Estos tienden a esconder sus activos para evitar pagar mayores impuestos", resguardan su riqueza en instituciones financieras del extranjero o, en el peor de los casos, algunos de ellos se apoyan de estrategias financieras sofisticadas para dispersar su capital en "paraísos fiscales"

<sup>2</sup> Es importante destacar que en la relación de empresas emisoras listadas en la BMV aparecen 145. Sin embargo, dos de ellas (Eduardo Martín y Savia) no presentan información sobre la integración de sus consejos de administración ni reportes financieros anuales.

<sup>3</sup> Con base en las herramientas teóricas y metodológicas disponibles, la élite política en México podría estar representada por las principales figuras en los poderes Ejecutivo y Legislativo federal (Presidente de la República, secretarios y subsecretarios de Estado, directores generales de entidades paraestatales u organismos descentralizados, líderes parlamentarios, dirigentes de los partidos políticos con reconocimiento oficial, gobernadores y directores generales de organismos públicos autónomos).

#	Variable	Dimensión	Indicador	Unidad de observación	Método
5	Liderazgo Gremial Empresarial	Personalización del liderazgo nacional de las asociaciones o gremios empresariales. Estos organismos promueven y defienden los intereses de los empresarios más influyentes y poseedores de peso político y social en el país. Son considerados como los medios idóneos para el proceso de consulta. La élite económica mexicana, como lo sugieren Camp y Smith, se construye también por medio de las cámaras empresariales.	Cámaras empresariales agrupadas en torno al Consejo Coordinador Empresarial (Concamín, Concanaco, Coparmex, AMIS, CNA y ABM); de sus invitados permanentes (Cancintra, AMIB, Comce y Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales) y de sus organismos especializados: think tank empresariales y fundaciones (CEESP, CESPEDES, FUNDEMEX y ALIARSE)	Presidentes nacionales en funciones de estas cámaras y/u organismos empresariales	Posicional / Decisional
6	Extranjerización / Internacionalización	Figuras empresariales nacionales expresamente reconocidas por su participación accionaria en empresas del extranjero y presencia de actores mexicanos en posiciones de alto nivel en empresas globales o en instituciones u organismos vinculados con la economía internacional.	Empresarios y expertos nacionales reconocidos por la comunidad económica y financiera internacional.	Aquellos con participación accionaria (públicamente probada) en empresas extranjeras, así como directivos de nacionalidad mexicana en empresas globales con presencia en México; y nacionales mexicanos en: consejos de administración de empresas globales; dirección de organismos económicos internacionales y/o consejos globales para asesoría de entidades internacionales.	Posicional / Decisional
7	Profesionalización Corporativa y Redes Elitarias	Delimitación de expertos o profesionales insertos en los consejos de administración de las empresas listadas en la BMV. Los consejos de administración funcionan como el vehículo para establecer las redes entre los principales empresarios del país, por lo que los profesionales en los mismos facilitan los vínculos de la élite. El consejero profesional o corporativo es referido por las redes de contacto entre las familias empresariales (Camp, 2008: 75, 77-78) y/o el enlace entre las empresas de pertenencia (Cárdenas, 2016: 16).	Profesionales independientes con mayor presencia en los consejos de administración de las empresas que cotizan en la BMV	Consejeros expertos independientes con participación simultánea en los consejos de administración de más de tres empresas cotizantes en la BMV	Posicional / Reputacional
8	Vanguardia Empresarial Nacional	Clasificación de empresarios con alto prestigio social y/o líderes propietarios de empresas destacadas en el ámbito nacional. Referidos como los promotores del dinamismo económico nacional y actores trascendentes en el entorno empresarial actual.	Reporte o <i>ranking</i> de figuras empresariales divulgado por la publicación especializada "Líderes", versión 2018	Líderes empresariales nacionales	Reputacional
9	Familia Empresarial Corporativa	Integración de la estructura accionaria familiar de las empresas que cotizan en la BMV. La familia nuclear se posiciona en los consejos de administración de las principales y más influyentes empresas en México. "Una clase pequeña controla la riqueza corporativa" (Camp, 2008: 25-26). En la familia empresarial corporativa se sitúan "los herederos" o los futuros líderes de la élite económica nacional.	Miembros patrimoniales partícipes en los consejos de administración de las empresas que cotizan en la BMV	Principales accionistas y/o consejeros patrimoniales de las empresas listadas en la BMV	Posicional

Cuadro A.7  
Lista general de integrantes de la élite económica mexicana (2018)

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
1	Larrea Mota-Velasco, Germán Feliciano	M	65	Ciudad de México	Mexicana	2	Larrea Ortega, Jorge / Mota-Velasco McGregor, Sara María Guadalupe	México	México	Admon. Empresas / Anáhuac		
2	Servitje Montull, Daniel Javier	M	59	Ciudad de México	Mexicana	2	Servitje Sendra, Lorenzo / Montull Vallés, Carmen	México	España	Admon. Empresas / UIA	MBA / Stanford	
3	Barragán Morales, Manuel Luis	M	67	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Barragán Villarreal, Manuel Luis	México	México	Admon. / ITESM		
4	Torrado Martínez, Alberto	M	55	Ciudad de México	Mexicana	1				Contabilidad / ITAM		
5	Garza Sada, Armando	M	61	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Garza Sada, Armando / Sada Zambrano, Sylvia	México	México	Ingeniería Industrial / MIT	Admon. / Stanford	
6	Senderos Mestre, Fernando	M	68	Ciudad de México	Mexicana	2	Senderos Irigoyen, Manuel	México	España	Admon. Empresas / Anáhuac		
7	Slim Helú, Carlos	M	78	Ciudad de México	Mexicana	1	Slim Hadad, Julián / Helú Atta, Linda	Líbano	Líbano	Ingeniería Civil / UNAM		
8	Baillères González, Alberto	M	87	Ciudad de México	Mexicana	2	Baillères Chávez, Raúl / González, Celia	México	México	Economía / ITAM		
9	Beckmann Vidal, Juan Francisco	M	78	Ciudad de México	Mexicana	3	Beckmann Gallardo, Juan José / Vidal y Loustalot, María Carolina Magdalena Vicente	México	Alemania	Contaduría Pública / ITESM	MBA / Stanford	
10	González Moreno, Juan Antonio de Jesús	M	61	Cerralvo, Nuevo León	Mexicana	2	González Barrera, Roberto / Moreno Hernández, Graciela	México	México	Admon. Empresas / Regiomontana	MBA / San Diego	
11	Robinson-Bours Castelo, Francisco Javier	M	65	Ciudad Obregón, Sonora	Mexicana	2	Robinson-Bours Almada, Mario Javier / Castelo Valenzuela, Alma Armida	México	México	Ingeniería Civil / ITESM		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
12	Martín Bringas, Ricardo	M	58	Torreón, Coahuila	Mexicana	2	Martín Borque, Francisco / Bringas, Ana María	España	España	Sistemas de Computación Administrativa / ITESM		
13	Azcárraga Jean, Emilio Fernando	M	50	Ciudad de México	Mexicana	3	Azcárraga Milmo, Emilio / Jean, Estados Unidos	Estados Unidos	Francia	Relaciones Industriales / UIA		
14	Losada Moreno, Ángel	M	63	Ciudad de México	Mexicana	2	Losada Gómez, Ángel / Moreno Vela-Ruiz, María Teresa	España	España	Admon. Empresas / Anáhuac		
15	Arroyo Chávez, Javier	M	71	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	2	Arroyo Verduzco, Francisco / Chávez, Guillermina	México	México	Admon. Empresas / ITESM		
16	Chico Pardo, Fernando Gerardo	M	66	Ciudad de México	Mexicana	1	Chico Mena, Luis / Pardo Eliceche, Fernanda	México	España	Admon. Empresas / UIA	MBA / Kellogg	
17	Hernández-Pons Torres, Héctor Ignacio	M	63	Ciudad de México	Mexicana	3	Hernández Pons, Enrique / Torres, Olympia	México	México	Derecho / Anáhuac	MBA / San Diego	
18	González Laporte, Claudio Xavier	M	84	Cananea, Sonora	Mexicana	1	González y González, Jesús	México		Ingeniería Química / Stanford		
19	Salinas Pliego, Ricardo Benjamín	M	63	Ciudad de México	Mexicana	3	Salinas Price, Hugo / Pliego, Esther	Estados Unidos	Estados Unidos	Contaduría Pública / ITESM	MBA / Freeman	
20	Aramburuzabala Larregui, María Asunción	F	55	Ciudad de México	Mexicana	3	Aramburuzabala Ocaranza, Pablo / Larregui González, Lucrecia	México	España	Contaduría Pública / ITAM		
21	David Michel, Max Pierre	M		Ciudad de México	Mexicana	2	Michel Suberville	Francia	Francia	Admon. Empresas / Anáhuac		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
22	Peñaloza Alanís, David	M	45	Ciudad de México	Mexicana	2	Peñaloza Sandoval, David / Alanís González, María Adriana	México		Contaduría Pública / Anáhuac	MBA / Harvard	
23	González Zabalegui, Carlos	M	67	Ciudad de México	Mexicana	3	González Nova, Carlos	México	España	Admon. Empresas / UIA	MBA / IESE	
24	Chedraui Obeso, Alfredo	M	72	Xalapa, Veracruz	Mexicana	2	Chedraui Caram, Antonio / Obeso Rivera, Estela	México	Líbano / España			
25	Danel Cendoya, Carlos Antonio	M	49	Ciudad de México	Mexicana	1				Arquitectura / UIA	MBA / IPADE	
26	Gallardo Thurlow, Juan Ignacio	M	71	Los Ángeles, California, Estados Unidos	Estadunidense / Mexicana	1	Gallardo Moreno, Juan Praxedis / Thurlow Fournier, Julienne Phoebe	Estados Unidos		Derecho / ELD Puebla	Alta Dirección / IPADE	
27	Slim Domit, Carlos	M	51	Ciudad de México	Mexicana	2	Slim Helú, Carlos / Domit Gemayel, Soumaya	México	Líbano	Admon. Empresas / Anáhuac		
28	Tricio Haro, Eduardo	M	55	Torreón, Coahuila	Mexicana	2	Tricio Gómez, Eduardo / Haro, María del Pilar Carmen	España	España	Ingeniería Agrónoma Zootecnista / ITESM		
29	Zambrano Lozano, Rogelio	M	62	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Zambrano Hellion, Marcelo / Lozano Villarreal, Josefina	México	México	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM	MBA / Wharton	
30	Diez Morodo, Valentín	M	78	Ciudad de México	Mexicana	2	Diez Riega, Nemesio / Morodo, María Teresa	España	España	Admon. Empresas / UIA	Mercadotecnia / Michigan	
31	Martínez Gavica, Marcos Alejandro	M	64	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Química / UIA	Alta Dirección / IPADE	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrcn	Padres	Nacimiento			Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado	
32	Del Valle Perochena, Juan Pablo	M	46	Ciudad de México	Mexicana	2	Del Valle Ruiz, Antonio / Perochena Barquin, Blanca Luz	México	España	Ingeniería Mecánica y Eléctrica / Anáhuac	MBA / Harvard		
33	Fernández Garza, Álvaro	M	50	San Pedro Garza García, Nuevo León	Mexicana	4	Fernández Ruiloba, Alberto / Garza Sada, María Margarita	México	México	Economía / Notre Dame	Admon.-MBA / ITESM-Georgetown		
34	Vargas Guajardo, Joaquín	M	64	Ciudad de México	Mexicana	2	Vargas Gómez, José Joaquín / Guajardo Tijerina, Gabriela	México	México	Admon. Empresas / ITESM	Alta Dirección / IPADE		
35	Del Valle Ruiz, Antonio	M	80	Ciudad de México	Mexicana	1		España	España	Contabilidad / EBC	Dirección Ejecutiva de Negocios / IPADE		
36	Hernández Ramírez, Roberto	M	76	Tuxpan, Veracruz	Mexicana	1	Hernández Maldonado, Pedro / Ramírez, Elena	México	México	Admon. Empresas / UIA			
37	Vigil González, Rufino	M	70	Ciudad de México	Mexicana	1		España	España	Artes / UIA			
38	Harp Helú, Alfredo	M	74	Ciudad de México	Mexicana	1	Harp Abud, Alfredo / Helú, Suhad	Líbano	Líbano	Contaduría Pública / UNAM			
39	Fernández Carbajal, José Antonio Vicente	M	64	Puebla, Puebla	Mexicana	1	Fernández, Antonio / Carbajal, Eloína	España	España	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM	Admon. / ITESM		
40	Azcárraga Andrade, Pablo	M	60	Ciudad de México	Mexicana	3	Azcárraga Tamayo, Gastón / Andrade, María Luisa	México	México	Contaduría / Anáhuac	Admon. Hoteles / Cornell		
41	Diez Barroso Azcárraga, Laura Renée	F	67	Ciudad de México	Mexicana	3	Diez Barroso, Fernando / Azcárraga Milmo, Laura	México	México				

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnr-cn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
42	González Sada, Tomás Roberto	M	75	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	González Garza, Rodolfo / Sada Treviño, Lydia	México	México	Ingeniería Industrial Mecánica / ITESM		
43	López Villarreal, Juan Carlos	M	55	Saltillo, Coahuila	Mexicana	3	López Del Bosque, Isidro / Villarreal, María Alicia	México	México	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
44	Madero Bracho, Antonio	M	81	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería de Minas y Metalurgia / UNAM	MBA / Harvard	
45	Rivero Santos, Jaime Alberto	M	71	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Ingeniería Industrial / ITESM		
46	Rojas Mota-Velasco, Carlos Roberto	M	66	Ciudad de México	Mexicana	1	Rojas Torres, Luis Fernando / Mota-Velasco McGregor, María Elisa	México		Admon. Empresas / Anáhuac		
47	Sada González, Adrián Guadalupe	M	74	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Sada Treviño, Adrián Guadalupe / González Villarreal, María Nelly	México	México	Admon. Empresas / Georgetown	MBA / Wharton	
48	Terrazas Becerra, Federico	M	51	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	2	Terrazas Torres, Federico / Becerra Lozano, Leticia	México	México	Admon. Empresas / ITESM		
49	Toussaint Elosúa, Federico	M	62	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Elosúa Muguerra	México	España	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM	Admon. / IPADE	
50	Ramírez Magaña, Alejandro	M	48	Morelia, Michoacán	Mexicana	3	Ramírez Villalón, Enrique	México	México	Economía / Harvard	Economía del Desarrollo – MBA / Oxford - Harvard	
51	Treviño De Vega, Blanca Avelina	F	59	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1	Treviño Cañamar, Alfonso	México		Sistemas de Computación / ITESM		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
52	Cosío Pando, Antonio	M	50	Ciudad de México	Mexicana	3	Cosío Ariño, Antonio / Pando Mundet, Ramona	México	España	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
53	Berrondo Ávalos, José Luis	M	68	Ciudad de México	Mexicana	2	Berrondo Martínez, Luis / Ávalos Mendizábal, Gabriela	España	España	Ingeniería Mecánica Electricista / UIA	Alta Dirección / IPADE	
54	Chedraui Obeso, José Antonio	M	74	Xalapa, Veracruz	Mexicana	2	Chedraui Caram, Antonio / Obeso Rivera, Estela	México	Líbano / España			
55	Del Valle Perochena, Antonio	M	50	Ciudad de México	Mexicana	2	Del Valle Ruiz, Antonio / Perochena Barquin, Blanca Luz	México	España	Admon. Empresas / Anáhuac	MBA-Alta Dirección / Anáhuac-IPADE	
56	Escobedo Conover, Manuel Santiago	M	48	Ciudad de México	Mexicana	2	Escobedo y Fulda, Miguel Stuart / Conover Lazo, María Guadalupe	México	Inglaterra / Estados Unidos	Derecho / ITAM	Admon. / ISA	
57	Castillo Sánchez-Mejorada, Enrique Luis	M	62	Ciudad de México	Mexicana	1	Castillo Miranda, Wilfrido / Sánchez-Mejorada Rodríguez, Elena	México		Admon. / Anáhuac		
58	González Migoya, Alfonso	M	73	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Ingeniería Mecánica Electricista / ITESM	MBA / Stanford	
59	Rodríguez Torres, Juan	M	78	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Civil / UNAM	Ingeniería en Planeación / UNAM	
60	Aguirre Gómez, Francisco de Jesús	M	77	Ciudad de México	Mexicana	2	Aguirre Jiménez, Francisco / Gómez, María Esther	México		Admon. Empresas / ITESM		
61	Ancira Elizondo, Alonso	M	66	Ciudad de México	Mexicana	1	Ancira González, Alonso / Elizondo Berain, Carmen Martha	México		Derecho / Anáhuac		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
62	Bremer Gutiérrez, Carlos	M	58	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1	Bremer Barrera, Guillermo Francisco José / Gutiérrez Lozano, Sara María	México	México	Contaduría / ITESM		
63	Garza González, Humberto	M	91	Juárez, Nuevo León	Mexicana	1				Contaduría Pública / UANL		
64	Hank González, Carlos	M	47	Ciudad de México	Mexicana	3	Hank Rhon, Carlos / González Moreno, Graciela Silvia	México	México	Admon. Empresas / UIA		
65	Herrera Aspra, Rodrigo Alonso	M	50	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. / Anáhuac	Gestión Avanzada / CGAD	
66	Ruiz Sacristán, Jaime	M	69	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. Empresas / Anáhuac	MBA / Kellogg	
67	Slim Domit, Marco Antonio	M	50	Ciudad de México	Mexicana	2	Slim Helú, Carlos / Domit Gemayel, Soumaya	México	Líbano	Admon. Empresas / Anáhuac		
68	Soberón Kuri, Luis Alejandro	M	58	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. Empresas / UIA		
69	Uribe Esquivel, Misael	M	72	Ciudad Madero, Tamaulipas	Mexicana	1				Medicina / UAT	Gastro. / CMG	Investigación Médica / IPN
70	Serra Puche, Jaime José	M	63	Ciudad de México	Mexicana	1	Serra Perayre, Jorge / Puche Planas, Carmen	España	España	Ciencias Políticas / UNAM	Economía / CM	Economía / Yale
71	Alemán Velasco, Miguel	M	86	Veracruz, Veracruz	Mexicana	1	Alemán Valdés, Miguel / Velasco Mendoza, Beatriz	México	México	Derecho / UNAM	Derecho Aéreo / Roma	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
72	Martínez Guzmán, David Manuel	M	61	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1	Martínez, Manuel / Guzmán, María	México		Ingeniería Mecánica Electricista / Anáhuac	MBA / Harvard	
73	Conesa Labastida, Andrés	M	49	Ciudad de México	Mexicana	1	Conesa Ruiz, Andrés / Labastida, Blanca	Francia		Economía / ITAM	Economía / MIT	Economía / MIT
74	González Guajardo, Pablo Roberto	M	51	Ciudad de México	Mexicana	2	González Laporte, Claudio Xavier / Guajardo Ortiz, Teresa	México	México	Derecho / ELD	MBA / Stanford	
75	Calderón Rojas, Francisco José	M	52	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Calderón Ayala, José / Rojas, María Teresa	México	México	Economía / ITESM		
76	Calderón Rojas, José Fernando	M	64	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Calderón Ayala, José / Rojas, María Teresa	México	México	Ciencias Jurídicas / UANL		
77	Hank Rhon, Carlos	M	71	Tianguistenco, Estado de México	Mexicana	1	Hank González, Carlos / Rhon García, Guadalupe	México	Alemania	Ingeniería Mecánica Electricista / UNAM		
78	Grossman Fleishman, Bruce Edward	M	72	Tampico, Tamaulipas	Mexicana	1		Alemania			MBA / SMU	
79	Grossman Fleishman, Cynthia Helene	F	63	Corpus Christi, Texas, Estados Unidos	Estadunidense / Mexicana	1		Alemania				
80	Jorba Servitje, Luis	M	60	Barcelona, España	Española / Mexicana	2	Jorba Sendra, Jaime / Servitje Sendra, Josefina	España	España			
81	Jorba Servitje, Mauricio	M	70	Ciudad de México	Mexicana	2	Jorba Sendra, Jaime / Servitje Sendra, Josefina	España	España			

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
82	Martín Soberón, Armando	M	68	Ciudad de México	Mexicana	2	Martín Borque, Armando / Soberón Salguero, Rosa Carmen	España	España	Contaduría Pública / UAC		
83	Arizpe Jiménez, Luis	M	57	Saltillo, Coahuila	Mexicana	2	Arizpe De la Maza, Miguel / Jiménez, Alicia	México	México	Ingeniería Mecánica Admon. / ITESM		
84	Franco Macías, Agustín María	M	80	Ciudad de México	Mexicana	2	Franco, Fernando M.	México		Ingeniería Mecánica Electricista / UNAM		
85	Garza Herrera, Juan Ignacio	M	52	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Garza Garza, Jorge Luis	México	México	Ingeniería Mecánica Admon. / ITESM	Admon. / San Francisco	
86	Kalach Mizrahi, Rafael Moisés	M	72	Ciudad de México	Mexicana	1		Siria	Siria	Contaduría Pública / UNAM		
87	Zambrano Benítez, Enrique de Jesús	M	63	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Zambrano Lozano, Guillermo / Benítez, Esthela	México	México	Ingeniería Mecánica / MIT	MBA / Stanford	
88	Garza Herrera, Eugenio Rafael	M	62	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Garza Garza, Jorge Luis	México	México	Admon. Empresas / ITESM	Admon. / Freeman	
89	Pérez Antón, José Antonio	M	46	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Industrial / Anáhuac	Transporte Intermodal / Denver	
90	Rojas Mota-Velasco, Jorge	M		Ciudad de México	Mexicana	1	Rojas Torres, Luis Fernando / Mota-Velasco McGregor, María Elisa	México				
91	Vargas Guajardo, Ernesto	M	63	Ciudad de México	Mexicana	2	Vargas Gómez, José Joaquín / Guajardo Tijerina, Gabriela	México	México	Admon. / Wharton		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
92	Ruiz Sacristán, Carlos	M	69	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. Empresas / Anáhuac	MBA / Kellogg	
93	De Arrigunaga Gómez del Campo, Francisco Javier	M	55	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / UIA	Derecho y Finanzas / Columbia	
94	Abed Razo, Elías José	M	36	Ciudad de México	Mexicana	2	Abed Rouanett, José Felipe	México	Líbano	Derecho / UVM		
95	Ahumada Russek, Patricio Germán	M	74	Ciudad de México	Mexicana	1	Russek Mijares, Ana Bertha	México	Polonia	Ingeniería Civil / UIA		
96	Alcalá Luna, José Ricardo	M	76	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	1		México		Contaduría Pública / UdeG		
97	Almeida García, Víctor David	M	60	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	2	Almeida Chabre, Óscar Esteban / García, Luz Esther	México	México	Admon. Empresas y Contabilidad / Texas		
98	Amerlinck Assereto, Rodrigo	M	78	Ciudad de México	Mexicana	3	Amerlinck y Zirión, Teodoro / Assereto Icaza, Josefina	México	Bélgica	Ingeniería Civil / UNAM		
99	Ancira Elizondo, Carlos Gerardo	M	50	Ciudad de México	Mexicana	1	Ancira González, Alonso / Elizondo Berain, Carmen Martha	México		Contaduría Pública / Anáhuac		
100	Baeza Fares, Óscar Eugenio	M	58	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	2	Baeza Montes, Eugenio / Fares Scroor, Armine	Líbano	Líbano	Admon. Empresas y Economía / Las Cruces	Alta Dirección de Empresas / Harvard	
101	Ballesteros Franco, Jorge Eduardo	M	72	Ciudad de México	Mexicana	2	Ballesteros Ibarra, Crescencio / Franco, Josefina	México		Ingeniería Civil / UNAM	Ciencias / Stanford	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
102	Barrios Sánchez, Luis Eduardo	M	66	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Mecánica Electricista / UIA		
103	Berdegúe Sacristán, Carlos	M	56	Ciudad de México	Mexicana	2	Berdegúe Aznar, Julio / Sacristán Roy, Dolores	España	España / Francia	Derecho / UNAM		
104	Berho Corona, Lorenzo Manuel	M	59	Ciudad de México	Mexicana	1	Berho Ajuria, Lorenzo Manuel / Corona Cuesta, María de Lourdes	México	Francia	Ingeniería Mecánica Electricista / Anáhuac		
105	Bonilla Castañeda, Héctor Eduardo	M	53	Ciudad de México	Mexicana	1					MBA / Stanford	
106	Brockman Lozano, Joaquín	M	70	Ciudad de México	Mexicana	2	Brockman Obregón, Joaquín / Lozano Elizondo, María Alicia	México		Admon. Empresas / Anáhuac		
107	Bross Tatz, Eduardo	M	75	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	1				Arquitectura / UdeG	Urbanismo y Planeación Regional / Washington	
108	Cababie Daniel, Elías	M	61	Ciudad de México	Mexicana	1	Cababie Cababie, Isaac / Daniel Hilu, Rosa		Siria			
109	De Rienzo Betancourt, Aroldo	M	66	Ciudad de México	Mexicana	1						
110	Del Valle Perochena, Francisco Javier	M	48	Ciudad de México	Mexicana	2	Del Valle Ruiz, Antonio / Perochena Barquín, Blanca Luz	México	España	Admon. Empresas / Anáhuac		
111	Elizondo Anaya, José Ramón	M	64	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Contaduría Pública / La Salle	MBA / ITESM	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrcn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
112	Escobedo Conover, María Beatriz	F	50	Ciudad de México	Mexicana	2	Escobedo y Fulda, Miguel Stuart / Conover Lazo, María Guadalupe	México	Inglaterra / Estados Unidos	Derecho / ITAM	MBA / ITAM	
113	García Fernández, Jorge Antonio	M	69	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. / UNAM		
114	Garza Hernández, Macedonio	M			Mexicana	1						
115	Garza Santos, Alberto Eugenio	M	55	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Garza Lagüera, David / Santos De Hoyos, Yolanda	México	México	Admon. Empresas / ITESM	Ciencias Políticas / SMU	
116	Gómez Sierra, Altagracia	F	28	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	3	Gómez Flores, Omar Raymundo / Sierra Villarreal, María Elena	México	México	Derecho / ELD		
117	González Nova, Guillermo	M	85	Ciudad de México	Mexicana	2	González Abascal, Antonino	España	España			
118	Guichard Michel, Juan Bautista	M	64	Ciudad de México	Mexicana	2	Guichard, Graciano / Michel Suberville	Francia	Francia	Ingeniería Mecánica Electricista / Anáhuac		
119	Jiménez Gómez, Juan Manuel	M			Mexicana	1						
120	Lagos Dondé, Héctor Pío	M	59	Ciudad de México	Mexicana	2	Lagos Cué, Héctor	México		Contaduría Pública / ITAM	MBA / Stanford	
121	Leal Aguirre, Sergio	M	47	Mexicali, Baja California	Mexicana	1				Arquitectura / UABC	Finanzas / Anáhuac	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad			
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado	
122	Lebois Mateos, Rodrigo	M	55	Ciudad de México	Mexicana	1					Admon. Empresas / Anáhuac		
123	Lijtszain Bimstein, Bernardo	M	73	Ciudad de México	Mexicana	1					Contaduría Pública / UIA		
124	Madariaga Lomelín, José	M	77	Ciudad de México	Mexicana	1					Admon. Empresas / UIA		
125	Madero Rivero, Héctor	M	53	Ciudad de México	Mexicana	2	Madero Hornedo, Héctor Adrián				Admon. Empresas / ITAM		
126	Marcuschamer Stavchansky, Salomón	M	75	Ciudad de México	Mexicana	1	Marcuschamer, Jaime / Stavchansky, Ana	Polonia / Rusia			Ingeniería Civil / ITESM		
127	Martín Bringas, Francisco Javier	M	67	Torreón, Coahuila	Mexicana	2	Martín Borque, Francisco / Bringas, Ana María	España	España		Admon. Empresas / UAC		
128	Molins Amat, Juan	M	76	Barcelona, España	Española	1					Ingeniería en Caminos, Canales y Puertos / UPM	Alta Dirección de Empresas / IESE	
129	Olazábal Forcen, José Carlos	M			Mexicana	1		España	España		Ingeniería Industrial / UIA		
130	Oñate Ascencio, Salvador	M	79	León, Guanajuato	Mexicana	1		México					
131	Ostalé Cambiaso, Enrique	M	58	Viña del Mar, Chile	Chilena	1					Ingeniería Comercial / Adolfo Ibáñez	Ciencias de la Contabilidad y las Finanzas / LSE	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrcn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
132	Osuna Gómez, Juan Luis	M	55	Madrid, España	Española	1				Ingeniería en Caminos, Canales y Puertos / UPM	Ciencias-MBA / Wisconsin-Pontificia	
133	Pérez Román, Cuauhtémoc	M	67	Mexicali, Baja California	Mexicana	1	Pérez y Ramírez, Pedro F. / Román Tirado, María del Pilar	México	México	Arquitectura / ITESM		
134	Quintana Isaac, Bernardo	M	77	Ciudad de México	Mexicana	2	Quintana Arrijoja, Bernardo / Isaac Ahumada, Martha Rosa	México	México	Ingeniería Civil / UNAM		
135	Quintana Kawage, Diego	M	48	Ciudad de México	Mexicana	3	Quintana Isaac, Bernardo	México		Economía / Anáhuac	MBA / Stanford	
136	Ramírez Jáuregui, Juan Gregorio	M	66	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Ingeniería Industrial / Texas		
137	Ramos González de Castilla, Diego José	M	62	Ciudad de México	Mexicana	1				Economía / ITAM	Desarrollo Económico /LSE	
138	Rincón Arredondo, Miguel	M	69	El Oro, Durango	Mexicana	1				Ingeniería Civil / IPN		
139	Rion Santisteban, José Luis	M	66	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Industrial / UIA		
140	Rivero Larrea, José Antonio	M	66	Ciudad de México	Mexicana	1	Rivero Schnaider, Francisco / Larrea Peón, María Elena	España	España	Sistemas de Computación Administrativa / ITESM	MBA / ITESM	
141	Rivero y Darancou, Ignacio Roberto	M	71	Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / UIA		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrcn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
142	Rocca Bassetti, Paolo	M	66	Milán, Italia	Italiana	1	Rocca Queirazza, Roberto / Bassetti, Andreina	Italia	Italia	Ciencia Política / Milán	MBA / Harvard	
143	Salcedo Padilla, Jorge	M	65	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	2	Salcedo Padilla, Jorge / Padilla Martínez-Negrete, Lorenza	México	México			
144	Sanginés Krause, Allen de Jesús	M	59	Ciudad de México	Mexicana	1				Economía / ITAM		Economía / Harvard
145	Santacruz González, Armando	M	57	Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / ITAM	MBA / Harvard	
146	Serrano Segovia, José Francisco	M	78	Ciudad de México	Mexicana	1					Ingeniería / Villanova	
147	Troncoso Navarro, Héctor Antonio	M	49	Ciudad de México	Mexicana	1				Hotelería y Turismo / EPH		
148	Vaca Elguero, Pedro	M	58	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / Anáhuac		
149	Vallina Lagüera, Eloy Santiago	M	81	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	2	Vallina García, Eloy Santiago / Lagüera Zambrano, María	España	España	Admon. Empresas / ITESM		
150	Vogel Hinojosa, Guillermo Francisco	M	68	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. Empresas / UNAM	MBA / Texas	
151	Ortiz Martínez, Guillermo	M	70	Ciudad de México	Mexicana	1	Ortiz Sevilla, Leopoldo / Martínez Ostos, Graciela	México	México	Economía / UNAM	Economía / Stanford	Economía / Stanford

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
152	Ibarra Muñoz, David Antonio	M	88	Santiago de Querétaro, Querétaro	Mexicana	1				Contaduría Pública / UNAM	Economía / UNAM	Economía / Stanford
153	Laborín Gómez, Mario Martín	M	66	Hermosillo, Sonora	Mexicana	1				Contaduría Pública / ITESM	MBA / ITESM	
154	Elizondo Almaguer, Everardo	M	75	Linares, Nuevo León	Mexicana	1				Economía / UANL	Economía / Wisconsin-Madison	Economía / Wisconsin-Madison
155	Aspe Armella, Pedro Carlos	M	68	Ciudad de México	Mexicana	2	Aspe Sais, Pedro / Armella Maza, Virginia	México	México	Economía / ITAM		Economía / MIT
156	Borrego Estrada, Genaro	M	69	Zacatecas, Zacatecas	Mexicana	1	Borrego Suárez del Real, Genaro / Estrada Padrés, Olga	México	México	Relaciones Industriales / UIA		
157	Elías Ayub, Alfredo	M	68	Ciudad de México	Mexicana	1	Elías Aiza, Alfredo / Ayub, Silvia	Siria	Siria	Ingeniería Civil / Anáhuac	MBA / Harvard	
158	Robinson-Bours Castelo, José Eduardo	M	62	Ciudad Obregón, Sonora	Mexicana	2	Robinson-Bours Almada, Mario Javier / Castelo Valenzuela, Alma Armida	México	México	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
159	Castañón Castañón, Juan Pablo	M	58	Ciudad de México	Mexicana	1	Castañón, Fructuoso	España	España	Actuaría / Anáhuac	Admon. / ITAM	
160	De la Vega Valladolid, Bosco	M	59	Zamora, Michoacán	Mexicana	1				Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
161	Fernández Carbajal, Francisco Javier	M	63	Puebla, Puebla	Mexicana	1	Fernández, Antonio / Carbajal, Eloína	España	España	Ingeniería Mecánica Electricista / ITESM		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
162	Senior Hernández, Enrique Francisco José	M	75	Estados Unidos	Estaduniden- se / Mexi- cana	1				Arquitectura – Ingeniería Eléctrica –Admon. Industrial / Yale – Yale –Yale	MBA / Harvard	
163	El-Mann Arazi, Moussa	M	65	Extranjero	Mexicana por naturaliza- ción	1						
164	Gurría Treviño, José Ángel	M	68	Tampico, Tamauli- pas	Mexicana	1	Gurría Lacroix, Francisco José / Treviño Humana, Carmen	México		Economía / UNAM	Finanzas Públicas / Leeds	
165	Correa Ballesteros, Juan Carlos	M			Mexicana	1					MBA / Miami	
166	Cortina Gallardo, Juan Antonio Carlos	M	50	Ciudad de México	Mexicana	2	Cortina, Juan / Gallardo Thurlow, Juliana Cecilia	México	Estados Unidos	Economía / ITAM	MBA / Harvard	
167	González Flores, José Antonio	M	48	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM	MBA / Stanford	
168	Kuri Kaufmann, Gerardo	M	35	Ciudad de México	Mexicana	2	Kuri Harfush, José / Kaufmann Carbia, Patricia	México	Líbano	Ingeniería Industrial para la Dirección / Anáhuac		
169	Laresgoiti Servitje, Estibalitz	F	46	Ciudad de México	Mexicana	3	Laresgoiti Hernández, Francisco / Servitje Montull, María Luisa Eugenia	México	México	Medicina / Anáhuac	Ciencias / IPN	Psicología de la Salud / Walden
170	Rivero González, José Antonio	M	41	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Rivero Larrea, José Antonio / González Martínez, María Guadalupe	México	España	Admon. Empresas / ITESM		
171	Salem Slim, Alfonso	M	57	Ciudad de México	Mexicana	1	Salem Farah, Alfonso / Slim Helú, Alma	México	Líbano	Ingeniería Civil / Anáhuac		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
172	Vallina Garza, Eloy Santiago	M	46	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	3	Vallina Lagüera, Eloy Santiago / Garza T González, Sonia	México	España	Admon. Empresas / Monterrey		
173	Fernández Pérez, Arturo Manuel	M	65	Ciudad de México	Mexicana	1				Economía / ITAM	Economía / Chicago	Economía / Chicago
174	Canal Hernando, José Manuel	M	78	Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / UNAM		
175	Castillo Sánchez-Mejorada, Wilfrido Javier	M		Ciudad de México	Mexicana	1	Castillo Miranda, Wilfrido / Sánchez-Mejorada Rodríguez, Elena	México		Contaduría Pública / UNAM		
176	De Angoitia Noriega, Alfonso	M	56	Ciudad de México	Mexicana	1	De Angoitia Gaxiola, Miguel	México		Derecho / UNAM		
177	Fernández Fernández, José Luis	M	59	Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / UIA		
178	Guajardo Touché, Ricardo	M	70	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Ingeniería Electricista / ITESM	MBA / Berkeley	
179	Kuri Harfush, José	M	69	Ciudad de México	Mexicana	1	Kuri, Julio / Harfush, Salua	Líbano	Líbano	Admon. Empresas / Anáhuac		
180	Michel González, Maximino José	M	50	Ciudad de México	Mexicana	2	Michel Suberville, Maximino	Francia	Francia	Admon. Empresas / UIA		
181	Obregón Del Corral, Raúl Carlos	M		Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Mecánica Electricista / UNAM	Ingeniería Industrial y Planeación / Stanford	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
182	Alemán Magnani, Miguel	M	52	Ciudad de México	Mexicana	2	Alemán Velasco, Miguel / Magnani Martel, Christiane	Francia	Francia	Derecho / Anáhuac		
183	Ávalos Hernández, José Ignacio	M	59	Ciudad de México	Mexicana	3	Ávalos y De Mendizábal, Miguel/ Hernández Pons, Enriqueta Julieta	México	México	Admon. Empresas / Anáhuac		
184	Baillères Gual, Alejandro	M	58	Ciudad de México	Mexicana	3	Baillères González, Alberto / Gual Aspe, María Teresa	México	México	Negocios / ACS	Programa Ejecutivo / Stanford	
185	Beckmann Legorreta, Juan Domingo	M	51	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Beckmann Vidal, Juan Francisco / Legorreta, Dora María	México	México	Admon. Empresas / Anáhuac		
186	Chedraui Eguía, José Antonio	M	52	Xalapa, Veracruz	Mexicana	3	Chedraui Obeso, José Antonio / Eguía, Ángela	México	México	Contaduría / Anáhuac		
187	Cosío Ariño, Antonio	M	83	Ciudad de México	Mexicana	2	Cosío, Moisés	España	España	Ingeniería Civil / ITESM		
188	Elías Ayub, Arturo	M	52	Ciudad de México	Mexicana	1	Elías Aiza, Alfredo / Ayub, Silvia Siria		Siria	Admon. Empresas / Anáhuac		
189	Garza Valdez, Humberto	M	57	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Garza González, Humberto / Valdez Sánchez, Graciela	México	México	Admon. Empresas / Monterrey	Alta Dirección / IPADE	
190	Gómez Martínez, Bernardo	M	51	Ciudad de México	Mexicana	1						
191	González Guajardo, Claudio Xavier	M	55	Ciudad de México	Mexicana	2	González Laporte, Claudio Xavier / Guajardo Ortiz, Teresa	México	México	Derecho /ELD	Derecho y Diplomacia / Fletcher	Derecho y Relaciones Internacionales / Fletcher

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
192	González Olivieri, Fernando Ángel	M	64	Mazatlán, Sinaloa	Mexicana	1	González Lie, José Ángel / Olivieri Lorda, Elsa	Estados Unidos		Admon. Empresas / ITESM	MBA / ITESM	
193	Hajj Aboumrada, Daniel Antonio	M	52	Ciudad de México	Mexicana	1			Líbano	Admon. / Anáhuac		
194	Labarthe Costas, Carlos	M	50	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Mecánica y Eléctrica / Anáhuac		
195	Madero Pinson, Eugenio	M	52	Ciudad de México	Mexicana	2	Madero Bracho, Antonio / Pinson, Teresa	México		Admon. Empresas / ITAM		
196	Martí García, Alejandro Joaquín	M	68	Ciudad de México	Mexicana	2	Martí Fortún, Domingo	México	España / Cuba	Admon. Empresas / La Salle		
197	Sada Cueva, Adrián Guadalupe	M	43	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Sada González, Adrián Guadalupe / Cueva Garza, Esther Guadalupe	México	México	Admon. Empresas / ITESM	Negocios / Stanford	
198	Slim Seade, Héctor	M	55	Ciudad de México	Mexicana	1	Slim Helú, Julián / Seade, Magdalena	Líbano	Líbano	Admon. Empresas / Anáhuac		
199	Torrado Martínez, Cosme Alberto	M	56	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / ITAM		
200	Vázquez Aldir, Olegario	M	46	Ciudad de México	Mexicana	2	Vázquez Raña, Olegario / Aldir Darriba, María de los Ángeles	México	España	Admon. Empresas / UIA	Organización y Admon. de la Salud / Boston	
201	Yamuni Robles, Enrique	M	63	Ahome, Sinaloa	Mexicana	1				Ciencias de la Comunicación / ITESM		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
202	Mota-Velasco McGregor, Sara María Guadalupe	F	91	Ciudad de México	Mexicana	1	Mota-Velasco Quintero, Elías / McGregor Romero, Sara	México	México			
203	Gonda Rivera, Eva	F	84	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1						
204	Arango Arias, Jerónimo Julio	M	92	Tampico, Tamauli- pas	Mexicana	2	Arango Díaz, Jerónimo	España	España			
205	Achar Levy, Marcos	M	55	Ciudad de México	Mexicana	2	Achar Tussie, Alfredo	México	Siria			
206	Espinosa Abdalá, Leopoldo de Jesús	M	68	Mérida, Yucatán	Mexicana	1						
207	Fernández García, Tomás Alberto	M	46	Chihuahua, Chi- huahua	Mexicana	1				Contaduría Pública / ITESM		
208	Álvarez Vega, Santiago	M	43	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	3	Álvarez Bermejillo, Carlos / Vega, Stella	México	México			
209	Coppel Luken, Enrique Ramón	M	71	Culiacán, Sinaloa	Mexicana	2	Coppel Tamayo, Enrique / Luken Aguilar, Yolanda	México	México			
210	Escandón Cusi, Pablo	M	75	Ciudad de México	Mexicana	2	Escandón Galindo, Eustaquio / Cusi Montaña, María	México	México	Admon. y Finanzas / Georgetown	Alta Dirección / IPADE	
211	Esteve Recolons, Jorge C	M	51	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. Empresas / Anáhuac	Admon. / Kellogg	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrcn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
212	Garza T Fernández, Eduardo Javier	M	70	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Ingeniería Civil / ITESM		
213	Gutiérrez Muguerza, Sergio Manuel	M	67	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Gutiérrez Lozano, César Manuel / Muguerza Pozas, Virginia María	México	México	Ingeniería Industrial / Purdue		
214	Ley Bastidas, Juan Manuel	M	47	Culiacán, Sinaloa	Mexicana	2	Ley López, Juan Manuel / Bastidas, Josefina	México	China	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
215	López Rodea, Vicente	M	77	Ciudad de México	Mexicana	2	López Resines, Vicente / Rodea, Alicia	México				
216	Ponce García, Fernando	M	80	Mérida, Yucatán	Mexicana	2	Ponce G. Cantón, Fernando	México				
217	Vega Sáenz, Rolando Alberto	M	70	Ciudad de México	Mexicana	3	Vega Íñiguez, Rolando / Sáenz Couret, Consuelo	México	México	Contaduría Pública / UNAM		
218	Zapata Oscoz, Laura Josefina	F	60	Culiacán, Sinaloa	Mexicana	2	Zapata Guerra, Isaías / Oscoz Larralde, Amelia	España	España	Admon. Empresas / UDLA		
219	Antonius González, Andrés Constantín	M	49	Ciudad de México	Mexicana	1				Economía / Harvard	Economía / Harvard	Economía / Harvard
220	Carrillo Madero, Eduardo Arturo	M	34	San Diego, California, Estados Unidos	Estadunidense / Mexicana	2	Carrillo Díaz, Eduardo Arturo	México		Ingeniería en Sistemas / Pennsylvania	MBA / Chicago	
221	Crombie, William J.	M	71	Estados Unidos	Estadunidense	1				Economía / St. Lawrence	MBA / Syracuse	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
222	Gallo Fernández, Héctor Raymundo	M	46	Ciudad de México	Mexicana	2	Fernández González	México		Mercadotecnia / ITESM		
223	Galuccio Coronado, Miguel Matías	M	50	Paraná, Entre Ríos, Argentina	Argentina	1				Ingeniería en Petróleo / ITBA		
224	González Rodríguez, Francisco	M	74	Chantada, Lugo, España	Española	1				Ciencias Económicas y Empresariales / Complutense		
225	Goudet, Olivier	M	54	Francia	Francesa	1				Ingeniería / L'École Centrale	Finanzas / ESSEC	
226	Guzmán Cuevas, Guillermo	M	57	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Civil / Anáhuac		
227	Reiner, Gary M.	M	64	Estados Unidos	Estaduniden- se	1				Economía / Harvard	MBA / Harvard	
228	Romanos Berrondo, Ángel Francisco	M	51	Ciudad de México	Mexicana	2	Berrondo Ávalos	México	España	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM	MBA / Wharton	
229	Valadez Benítez, Javier	M			Mexicana	1				Contaduría Pública / UNAM		
230	Zedillo Ponce de León, Ernesto	M	67	Ciudad de México	Mexicana	1	Zedillo Castillo, Rodolfo / Ponce de León, Alicia	México	México	Economía / IPN		Ciencias Económicas / Yale
231	Téllez Kuenzler, Luis Manuel Enrique	M	60	Ciudad de México	Mexicana	1	Téllez Benoit, Luis / Kuenzler y Ramírez, Cristina	Estados Unidos	Suiza	Economía / ITAM		Economía / MIT

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
232	Blanco Mendoza, Herminio Alonso	M	68	Guerrero, Chihuahua	Mexicana	1				Economía / ITESM		Economía / Chicago
233	Gil Díaz, José Francisco	M	75	Ciudad de México	Mexicana	1	Gil Arias, Francisco / Díaz Perches, Ana María	México	México	Economía / ITAM		Economía / Chicago
234	Reyes-Heroles González-Garza, Jesús Federico	M	66	Ciudad de México	Mexicana	1	Reyes Heroles, Jesús / González Garza, Gloria	México	México	Economía / ITAM		Economía / MIT
235	Kessel Martínez, Georgina Yamilet	F	68	Ciudad de México	Mexicana	1				Economía / ITAM	Economía / Columbia	Economía / Columbia
236	Zabludovsky Kuper, Jaime	M	62	Ciudad de México	Mexicana	1	Zabludovsky Kravesky, Abraham / Kuper, Alinka	Polonia	Polonia	Economía / ITAM	Ciencias - Artes / Yale - Yale	Economía / Yale
237	Werner Wainfeld, Martín Máximo	M	55	Buenos Aires, Argentina	Argentina / Mexicana por naturalización	1				Economía / ITAM		Economía / Yale
238	Dychter Poltolarek, Aarón	M	66	Puebla, Puebla	Mexicana	1				Economía / UDLA	Economía / Washington	Economía / Washington
239	Lajous Vargas, Adrián René	M	75	Ciudad de México	Mexicana	1	Lajous Martínez, Adrián / Vargas Burgos, María de la Luz			Economía / UNAM	Economía / King's College	
240	Suárez Coppel, Juan José	M	59	Ciudad de México	Mexicana	1	Suárez, Rafael / Coppel, María Esther	España	España	Economía / ITAM	Economía / Chicago	Economía / Chicago
241	Rangel Domene, Héctor Alejandro	M	71	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Ingeniería Industrial / Purdue	MBA / Stanford	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad			
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado	
242	Albo Márquez, Andrés	M	59	Celaya, Guanajuato	Mexicana	1				Ciencias Sociales / ITAM	Ciencias Sociales – Ciencia Política / Syracuse – Syracuse		
243	Aranda Orozco, Gerardo	M	66	León, Guanajuato	Mexicana	1				Medicina Veterinaria Zootecnista / UAZ	MBA / ITESM		
244	Cervantes Díaz, Francisco Alberto	M	54	Ciudad de México	Mexicana	1							
245	De Hoyos Walther, Gustavo Adolfo	M	52	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1					Derecho / UABC		
246	Gil Antón, Juan Ignacio	M	61	Ciudad de México	Mexicana	1					Economía / ITAM		
247	Guillén Mondragón, Enrique	M	58	Ciudad de México	Mexicana	1					Ingeniería Física / UAM		
248	López Campos, José Manuel	M	61	Mérida, Yucatán	Mexicana	1					Arquitectura / UAY		
249	Méndez Fabre, José	M			Mexicana	1					Admon. Empresas / Anáhuac	MBA – Finanzas / Denver – Denver	
250	Rubio Freidberg, Luis	M	63	Ciudad de México	Mexicana	1					Ciencias Políticas y Admon. Pública / UIA	Ciencia Política / Brandeis	Ciencia Política / Brandeis
251	Santibáñez Andonegui, Jaime Jesús	M	56	Ciudad de México	Mexicana	1					Admon. Empresas / La Salle		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
252	Tajonar Castro, José Gerardo	M	51	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / La Salle	Alta Dirección / CPEM	Alta Dirección / CPEM
253	Yáñez Solloa, Vicente Bernardo	M	63	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. / Anáhuac		
254	Fernández González, Carlos	M	52	Ciudad de México	Mexicana	2	González Diez, Rosario	España	España	Ingeniería Industrial / Anáhuac	Alta Dirección / IPADE	
255	Uriarte Amann, Juan Carlos	M	61	Ciudad de México	Mexicana	1	Uriarte Angulo, José / Amann Amann, María Luz	España	España	Economía / ITAM		
256	Alcántara Rojas, Roberto Lázaro	M	68	Acambay, Estado de México	Mexicana	2	Alcántara Miranda, Jesús / Rojas Ruiz, Refugio	México	México			
257	Tinajero Flores, Ernesto Luis	M	64	Mexicali, Baja California	Mexicana	2	Tinajero Benavides, Ernesto	México		Economía / Anáhuac	MBA / Wharton	
258	Tomé Velázquez, Gustavo Felipe	M	42	Irapuato, Guanajuato	Mexicana	2	Tomé Elías, Felipe / Velázquez Verdad, Bertha Guillermina	Líbano	Líbano	Ingeniería Física Industrial / ITESM	Admon. de la Tecnología / MIT	
259	Valladares García, Miguel Fernando	M	60	San Luis Potosí, San Luis Potosí	Mexicana	1	Valladares, Miguel Román	España	España			
260	Chávez Morán, Daniel Jesús	M	67	Delicias, Chihuahua	Mexicana	1				Ingeniería Civil / UdeG		
261	Flores Barragán, Mónica Griselda	F	55	Ciudad de México	Mexicana	1				Actuaría / UNAM	Filosofía – MBA / UP – IPADE	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrcn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
262	Chico Hernández, Felipe	M	30	Ciudad de México	Mexicana	2	Chico Pardo, Fernando Gerardo / Hernández, Verónica	México	México	Finanzas / UIA	MBA / Stanford	
263	Hajj Slim, Rodrigo	M		Ciudad de México	Mexicana	3	Hajj Aboumrad, Daniel Antonio / Slim Domit, Vanessa Paola	México				
264	Quintana Kawage, Bernardo	M	48	Ciudad de México	Mexicana	3	Quintana Isaac, Bernardo	México		Ingeniería Civil / Anáhuac	MBA / IE	
265	Zozaya Gorostiza, Alejandro	M	54	Ciudad de México	Mexicana	1						
266	Bárcena Ibarra, Alicia	F	66	Ciudad de México	Mexicana	1				Biología / UNAM	Admon. Pública / Harvard	
267	Carstens Carstens, Agustín Guillermo	M	60	Ciudad de México	Mexicana	1	Carstens Lavista, Guillermo Augusto / Carstens, Paulina	México		Economía / ITAM	Economía / Chicago	Economía / Chicago
268	Levy Algazi, Santiago	M	62	Ciudad de México	Mexicana	1				Economía / Boston	Economía Política / Boston	Economía / Boston
269	Werner Wainfeld, Alejandro Mariano	M	52	Buenos Aires, Argentina	Argentina / Mexicana por naturalización	1				Economía / ITAM		Economía / MIT
270	Ruiz Sahagún, Fernando Benjamín	M	75	Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / UNAM		
271	Bordes Aznar, Juan	M	71	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Química / UNAM	Alta Dirección / IPADE	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrcn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
272	Maldonado Yáñez, Ricardo	M	51	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / UNAM	Leyes / Chicago	
273	Robles Miaja, Rafael	M	53	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / ELD Puebla		
274	Lomelín Guillén, Jaime	M	83	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Química / UNAM	MBA / Wisconsin-Madison	
275	Vega Velasco, Ernesto	M	81	Valle de Santiago, Guanajuato	Mexicana	1				Contaduría Pública / ITAM		
276	Carrillo Gamboa, Emilio	M	80	Ciudad de México	Mexicana	1	Carrillo Flores, Antonio / Gamboa Farrera, Fanny	México		Derecho / UNAM	Leyes / Georgetown	
277	Clariond Reyes-Retana, Juan Eugenio Santiago	M	75	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Clariond Garza, Eugenio / Reyes-Retana Gámez, Ninfa	México	Francia	Admon. Empresas / ITESM	MBA / ITESM	
278	Del Río Benítez, Juan Pablo	M	50	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / Anáhuac		
279	Figueroa García, José Octavio	M		Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / ITAM	Alta Dirección / IPADE	
280	Garza Zambrano, Francisco Javier	M	63	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3		México	México	Admon. Empresas / ITESM	Admon. / Johnson	
281	Kuri Labarthe, Gabriel Eugenio	M		Ciudad de México	Mexicana	1				Actuaría / Anáhuac		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrcn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
282	Lozano Molina, Tomás	M	74	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / UNAM		
283	Rincón-Gallardo Purón, José Manuel	M		Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / UNAM		
284	Saavedra Olavarrieta, Alberto Guillermo	M	55	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / UIA	Derecho Mercantil / UP	
285	Garza Egloff, Francisco Rogelio	M	64	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Ingeniería Química / ITESM		
286	Gómez García, Antonio	M	57	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Industrial / UIA		
287	Hernández Delgado, Alejandro	M	58	Ciudad de México	Mexicana	1				Matemáticas Aplicadas – Economía / ITAM – ITAM	Economía / Rochester	Economía / Rochester
288	López Martínez, Prudencio	M	85	Ciudad de México	Mexicana	1						
289	Mangino Dueñas, Xavier	M	49	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / ITAM		
290	Mulás Alonso, Alberto Felipe	M	57	Ciudad de México	Mexicana	1	Mulás del Pozo, Alberto / Alonso y Blasco, Alma Guadalupe	México		Ingeniería Química / UIA	MBA / Wharton	
291	Murillo Peñaloza, Luis Manuel	M		Ciudad de México	Mexicana	1				Economía / ITAM		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
292	Padilla Silva, Miguel Eduardo	M	63	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Ingeniería Mecánica Admon. / ITESM	MBA / Cornell	
293	Padruno Santos, Herminio	M		Ciudad de México	Mexicana	1	Padruno Merodio, Herminio / Santos Iturriaga, Ofelia	España	España	Ingeniería Industrial / UIA		
294	Portilla Ibarguengoitia, Enrique Juan Bosco	M	65	Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / UIA		
295	Reyes-Retana Valdés, Clemente Ismael	M		Ciudad de México	Mexicana	1				Actuaría / UNAM		
296	Simon Havaux, Francisco Javier	M	52	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. / Anáhuac		
297	Vara Alonso, Carlos Javier	M	51	Ciudad de México	Mexicana	1				Economía / ITAM	Desarrollo Económico Internacional – MBA / Yale – Yale	
298	Zazueta Domínguez, Luis Guillermo	M	72	Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / UNAM		
299	Zozaya Gorostiza, Carlos Antonio	M	57	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Química / UAM	Ingeniería Civil / Carnegie Mellon	Ingeniería Civil / Carnegie Mellon
300	Álvarez Bermejillo, Carlos	M	80	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	2	Álvarez Ochoa, Miguel					
301	Becker Feldman, Dan Daniel	M	55	Ciudad de México	Mexicana	3				Admon. / ITAM	MBA – Finanzas Corporativas – Dirección de Empresas / IPADE – ITAM – Harvard	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
302	Belmar Berumen, Sofía	F	49	Ciudad de México	Mexicana	1				Actuaría / UNAM	MBA / ITAM	
303	Cattori Alonso de Florida, Bruno Francisco	M	53	Ciudad de México	Mexicana	1	Cattori Conzelmann, Bruno Valentino	Italia	Italia	Ingeniería Mecánica y Eléctrica / UIA	MBA / ITAM	
304	Chapur Zahoul, José Antonio	M	70	Mérida, Yucatán	Mexicana	1		Líbano	Líbano	Ingeniería Civil / UAY		
305	Coppel Luken, Francisco Agustín	M	57	Culiacán, Sinaloa	Mexicana	2	Coppel Tamayo, Enrique / Luken Aguilar, Yolanda	México	México	Mercadotecnia / ITESM		
306	Daniel-Kabbaz Zaga, Salvador	M	47	Ciudad de México	Mexicana	2	Daniel-Kabbaz Chiver, David / Zaga Kabbaz, Victoria	México		Arquitectura / Anáhuac	Admon. Empresas Inmobiliarias y Constructoras / Madrid	
307	De Prado Sampedro, Lino	M	74	Orense, Galicia, España	Española / Mexicana por naturalización	1				Contaduría Pública / IPN		
308	Garza Cantú, José Ramiro	M	86	Reynosa, Tamaulipas	Mexicana	1						
309	González Velasco, Mayra	F	41	Ciudad de México	Mexicana	1				Mercadotecnia / UNITEC	Publicidad – Negocios / Anáhuac - ISC	
310	Grisi Checa, Héctor Blas	M	52	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. Empresas / UIA		
311	Guichard González, Graciano Francisco	M	40	Ciudad de México	Mexicana	3	Guichard Michel, Graciano María Juan / González Guerra, Elena Mercedes	México	Francia			

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
312	Gutiérrez Muguerza, Raúl Manuel	M	64	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Gutiérrez Lozano, César Manuel / Muguerza Pozas, Virginia María	México	México	Ingeniería Industrial / Purdue		
313	Hernández Quiroz, Ernesto Mariano	M	60	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Mecánica / IPN	Admon. – Dirección / ITAM – MIT	
314	Leonardo Castañón, Antonio	M	56	Zapopan, Jalisco	Mexicana	2	Leonardo Asturias, Maximiliano	Guatemala	Guatemala	Admon. Empresas / ITESM		
315	Osuna Osuna, Eduardo	M	49	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Mecánica Electricista / La Salle	Dirección de Empresas / IPADE	
316	Padierna Bartning, Pedro	M	69	Ciudad de México	Mexicana	1				Ciencias y Técnicas de la Información / UIA	MBA / Freeman	
317	Padilla Longoria, Pedro	M	53	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / UNAM		
318	Peralta Quintero, Carlos	M	67	Ciudad de México	Mexicana	2	Peralta y Díaz Ceballos, Alejo / Quintero, María	México	México	Ingeniería en Sistemas / ICM de México		
319	Torres Cantú, Ernesto	M	54	Torreón, Coahuila	Mexicana	1				Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM	MBA / Georgia State	
320	Vainer Girs, Enrique Nahum	M	66	Toluca, Estado de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / UNAM		
321	Vainer Girs, Isaac	M	78	Toluca, Estado de México	Mexicana	1				Ingeniería Civil / UNAM		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
322	Vergara Madrigal, Jorge Carlos	M	63	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	1	Vergara Cabrera, Jorge / Madrigal, Bertha	México	México			
323	Vizcarra Calderón, Guadalupe de Jesús	M	58	Culiacán, Sinaloa	Mexicana	1						
324	Slim Domit, Everett Patrick	M	48	Ciudad de México	Mexicana	2	Slim Helú, Carlos / Domit Gemayel, Soumaya	México	Líbano	Admon. Empresas / Anáhuac		
325	Slim Domit, Johanna Monique	F	41	Ciudad de México	Mexicana	2	Slim Helú, Carlos / Domit Gemayel, Soumaya	México	Líbano	Educación Preescolar / Acuerdos secretariales		
326	Slim Domit, María Soumaya	F	45	Ciudad de México	Mexicana	2	Slim Helú, Carlos / Domit Gemayel, Soumaya	México	Líbano	Historia del Arte / Anáhuac		
327	Slim Domit, Vanessa Paola	F	43	Ciudad de México	Mexicana	2	Slim Helú, Carlos / Domit Gemayel, Soumaya	México	Líbano			
328	Baillères Gual, Juan Pablo	M		Ciudad de México	Mexicana	3	Baillères González, Alberto / Gual Aspe, María Teresa	México	México		MBA / Arizona State	
329	Baillères Gual, Raúl	M		Ciudad de México	Mexicana	3	Baillères González, Alberto / Gual Aspe, María Teresa	México	México			
330	Valenzuela Rionda, José Pedro	M	52	Ciudad de México	Mexicana	1	Rionda Ribot, María de la Concepción	México		Admon. Empresas / UIA		
331	Chávez-Peón Mijares, Federico	M		Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Mecánica Electricista / UNAM		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
332	Garza-Lagüera Gonda, Bárbara	F	64	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Garza Lagüera, Eugenio / Gonda Rivera, Eva	México		Admon. Empresas / ITESM		
333	Phillips Margain, Guadalupe	F	47	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / ITAM	Leyes / Fletcher	Leyes / Fletcher
334	Berrondo Ávalos, Eduardo	M		Ciudad de México	Mexicana	2	Berrondo Martínez, Luis / Ávalos Mendizábal, Gabriela	España	España	Ingeniería Industrial / UIA	Dirección de Empresas / Claremont	
335	Elizondo Barragán, Alejandro Miguel	M	65	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Elizondo Lozano, Eduardo Ángel / Barragán Villarreal, Laura María Elena	México	México	Ingeniería Mecánica Electricista / ITESM		
336	Escobedo Conover, Pedro Miguel	M	36	Ciudad de México	Mexicana	2	Escobedo y Fulda, Miguel Stuart / Conover Lazo, María Guadalupe	México	Inglaterra / Estados Unidos	Ingeniería Industrial / ITAM		
337	Fernández Senderos, Federico Carlos	M	50	Nopalucan, Puebla	Mexicana	3	Senderos Mestre	México	México	Admon. Empresas / Anáhuac	Admon. / IPADE	
338	Milmo Santos, Tomás	M	54	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Milmo Zambrano, Thomas Lorenzo / Santos De Hoyos, María Luisa	México	Estados Unidos	Economía de Negocios / Stanford		
339	Robinson-Bours Muñoz, Jesús Enrique	M	67	Ciudad Obregón, Sonora	Mexicana	2	Robinson-Bours Almada, Enrique / Muñoz Arceo, Beatriz	México	México	Ingeniería / Arizona		
340	Baillères Gual, María Teresa	F		Ciudad de México	Mexicana	3	Baillères González, Alberto / Gual Aspe, María Teresa	México	México			
341	Castillo Miranda-Olea, Wilfrido Javier	M	48	Ciudad de México	Mexicana	2	Castillo Sánchez-Mejorada, Wilfrido Javier	México	México	Ingeniería Mecánica y Eléctrica / UIA	Investigación de Operaciones – MBA / Cornell – P Milano	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
342	Chico Pardo, Jaime	M	68	Ciudad de México	Mexicana	1	Chico Mena, Luis / Pardo Eliceche, Fernanda	México	España	Ingeniería Industrial / UIA	MBA / Booth	
343	David Michel, Juan María Pedro	M	64	Ciudad de México	Mexicana	2	Michel Suberville	Francia	Francia	Ingeniería Eléctrica / UAM	Admon. / ITAM	
344	Gates, William Henry	M	63	Seattle, Washington. Estados Unidos	Estadunidense	1	Gates, William H. / Maxwell Gates, Mary Ann	Estados Unidos	Estados Unidos			
345	González Moreno, Graciela Silvia	F	67	Cerralvo, Nuevo León	Mexicana	2	González Barrera, Roberto / Moreno Hernández, Graciela	México	México	Contaduría Pública / Labastida		
346	Guichard Michel, Miguel Graciano José	M	67	Ciudad de México	Mexicana	2	Guichard, Graciano / Michel Suberville	Francia	Francia			
347	Harp Calderoni, Charbel Christian Francisco	M	40	Ciudad de México	Mexicana	2	Harp Helú, Alfredo / Calderoni Guerrero, Silvia Olivia	México	Líbano			
348	Harp Calderoni, Silvia Sisset de Guadalupe	F	46	Ciudad de México	Mexicana	2	Harp Helú, Alfredo / Calderoni Guerrero, Silvia Olivia	México	Líbano	Contaduría Pública / ITAM		
349	Lebois Ocejo, Almudena	F	29	Ciudad de México	Mexicana	2	Lebois Mateos, Rodrigo / Ocejo, María Almudena	México		Finanzas y Contaduría Pública / Anáhuac	Banca y Mercados Financieros / Anáhuac	
350	Martín Soberón, Alberto	M	59	Ciudad de México	Mexicana	2	Martín Borque, Armando / Soberón Salguiro, Rosa Carmen	España	España	Contaduría Pública / ITESM		
351	Quintana Kawage, Rodrigo Antonio	M	40	Ciudad de México	Mexicana	3	Quintana Isaac, Bernardo	México		Derecho / ITAM	Leyes / Chicago	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad			
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado	
352	Reyes García, Federico José	M	73	Torreón, Coahuila	Mexicana	1					Contaduría Pública / ITESM		
353	Sánchez-Navarro Redo, Eduardo	M	72	Ciudad de México	Mexicana	2	Sánchez-Navarro y Peón, Juan / Redo y Martínez del Río, Teresa	México					
354	Bremond Santacruz, Madeleine Marthe Claude	F	64	Ciudad de México	Mexicana	2	Bremond Pellat, Henri Marcel Pierre / Santacruz y Cruz, María Marta Guadalupe	Francia	Francia		Admon. Empresas / Anáhuac		
355	Casar Pérez, Alfredo de Jesús	M	65	Ciudad de México	Mexicana	1					Economía / ITAM	Economía / Chicago	
356	Folch Viadero, Salvi Rafael	M	51	Ciudad de México	Mexicana	1					Economía / ITAM	MBA / LBS	
357	Guerra Treviño, Bernardo Luis	M	53	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1					Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
358	Jiménez Barrera, Carlos	M	63	San Pedro Garza García, Nuevo León	Mexicana	1					Derecho / Monterrey	Jurisprudencia Comparativa / NYU	
359	Villarreal Morales, Ramiro Gerardo	M	71	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1					Derecho / UANL	Finanzas / Wisconsin-Madison	
360	Alverde Losada, Juan Carlos	M		Ciudad de México	Mexicana	3	Alverde Goya, Jaime / Losada Moreno, María del Pilar	México	España		Comunicaciones / Anáhuac	Marketing / Kellogg	
361	Aranalde Blanno, Pascual	M	82	Ciudad de México	Mexicana	1					Contaduría Pública / UNAM		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
362	Baños Samblancat, Andrés	M	71	Ciudad de México	Mexicana	1						
363	Bastón Patiño, José Antonio	M	50	Ciudad de México	Mexicana	1	Bastón Talamantes, Ricardo Alfredo / Patiño Serratos, Gloria Enriqueta	México				
364	Boud'Hors Leautaud, Gilles Alain	M			Mexicana	1				Informática / Anáhuac		
365	Bours Griffith, Arturo	M	63	Ciudad Obregón, Sonora	Mexicana	2	Bours, Francisco / Griffith Anduro, María Gloria	México				
366	Cabello Elizondo, Roberto	M	43	Saltillo, Coahuila	Mexicana	2	Cabello Siller, Javier Luis / Elizondo López, Ana María	México			Contaduría Pública / ITESM	
367	Césarman Kolteniuk, Carlos	M	55	Ciudad de México	Mexicana	1	Césarman Vitis, Eduardo / Kolteniuk Toyber, Esther	Chile	Chile	Economía / Anáhuac		
368	Chevez Robelo, Francisco José	M	89	Ciudad de México	Mexicana	1	Chevez Jerez, Camilo / Robelo Murillo, María Guillermina	Nicaragua	Nicaragua	Contaduría Pública / UNAM		
369	Cosío Pando, Santiago	M	45	Ciudad de México	Mexicana	3	Cosío Ariño, Antonio / Pando Mundet, Ramona	México	España	Admon. Empresas / ITESM	MBA / UTA	
370	Davis Carstens, Henry	M	53	Ciudad de México	Mexicana	1				Economía / ITAM	MBA / Kellogg	
371	Elosúa González, Antonio	M	55	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Elosúa Muguerza, Antonio Claudio / González, María del Carmen	México	España	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrcn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
372	Elosúa Robles, Bernardo	M	58	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Elosúa Muguerza, Bernardo / Robles, María del Carmen	México	España			
373	Garza Garza, Alfonso	M	56	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4		México	México	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM	MBA / IPADE	
374	Garza Garza, Juan Carlos	M	52	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4		México	México			
375	Garza-Lagüera Gonda, Eva María	F	60	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Garza Lagüera, Eugenio / Gonda Rivera, Eva	México		Ciencias de la Comunicación / ITESM		
376	Garza-Lagüera Gonda, Mariana	F	48	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Garza Lagüera, Eugenio / Gonda Rivera, Eva	México		Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
377	Garza-Lagüera Gonda, Paulina	F	46	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Garza Lagüera, Eugenio / Gonda Rivera, Eva	México		Admon. Empresas / ITESM		
378	Gómez Gómez, Carlos	M	69	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. Empresas / Anáhuac		
379	Gutiérrez-Olvera Zubizarreta, José Humberto	M	77	Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / IPN		
380	Krensky, Harry Frederick	M	53	Estados Unidos	Estaduniden- se	1				Artes / Colby College	MBA / Columbia	
381	Levy Covarrubias, Carlos Felipe	M	57	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. Empresas / UIA		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
382	Lijtszain Chernizky, Aby	M	41	Ciudad de México	Mexicana	2	Lijtszain Bimstein, Bernardo	México		Contaduría Pública / ITAM		
383	López De Nigris, Ernesto	M	57	Saltillo, Coahuila	Mexicana	3	López Del Bosque, Javier / De Nigris García, Amalia María	México	México	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
384	López-Velasco Aguirre, Mauricio	M	61	Ciudad de México	Mexicana	2	López Velasco, Antonio	México		Contaduría Pública / Harvard	MBA – Política Económica / Harvard – Boston	
385	Lutteroth Echegoyen, Jorge Agustín	M	65	Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / UNAM		
386	Molinar Horcasitas, Javier	M	58	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. Empresas / La Salle		
387	Monroy Ballesteros, Arturo	M		Ciudad de México	Mexicana	1				Actuaría / Anáhuac	Finanzas / Anáhuac	
388	Montiel Castellanos, Alberto Javier	M	73	Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / UNAM		
389	Morales Medrano, Raúl	M	48	Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / ITAM		
390	Mulcahy Sol, Marcos Alfredo	M	42	Buenos Aires, Argentina	Argentina	1	Mulcahy Leslie, Nicolás Simón Ronaldo / Sol Petersen, Viviana			Economía / UCA		
391	Odrizola Canales, Sebastián	M	45	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Canales Clariond, Susana	México		Ingeniería Bioquímica / ITESM	MBA / Wharton	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
392	Pérez Barnés, César	M			Mexicana	1				Ingeniería Química / UNAM	Ingeniería – MBA / MIT – MIT	
393	Perusquia Barrutieta, Ricardo	M			Mexicana	1						
394	Robinson-Bours Castelo, José Gerardo	M	60	Ciudad Obregón, Sonora	Mexicana	2	Robinson-Bours Almada, Mario Javier / Castelo Valenzuela, Alma Armida	México	México	Ingeniería en Sistemas Comput. / ITESM		
395	Robinson-Bours Martínez, Juan Salvador	M	53	Ciudad Obregón, Sonora	Mexicana	2	Robinson-Bours Almada, Juan Bautista Salvador / Martínez, Calita	México	México	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
396	Santos Boesch, Alberto	M	47	San Pedro Garza García, Nuevo León	Mexicana	3	Santos De Hoyos, Alberto / Boesch Garza, Alicia	México	México	Estudios Internacionales / Monterrey		
397	Shedid Merhy, José	M	78	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Civil / UNAM	Ciencias / Stanford	
398	Tejado Bárcena, Federico	M	58	Puebla, Puebla	Mexicana	1				Ingeniería Mecánica Electricista / UNAM	MBA / IPADE	
399	Vargas Diez-Barroso, Jorge Antonio	M		Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / UNAM		
400	Villa, Sebastián Agustín	M	44	Buenos Aires, Argentina	Argentina	1				Economía / San Andrés	MBA / Columbia	
401	Zambrano Lozano, Marcelo	M	63	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Zambrano Hellion, Marcelo / Lozano Villarreal, Josefina	México	México	Marketing / ITESM		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad			
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado	
402	Zambrano Plant, Carlos Rafael	M	81	Los Ángeles, California, Estados Unidos	Estadunidense / Mexicana	1					Contaduría Pública / ITESM		
403	Abed Jiménez, Yusif José	M		Puebla, Puebla	Mexicana	2	Abed Rouanett, Francisco Julián	México	Líbano	Arquitectura / UDLA	Gerencia de Proyectos de Construcción – Admon. Construcción / UDLA – UDLA		
404	Abed Khouri, Jorge José	M			Mexicana	1				Ingeniería Mecánica y Eléctrica / UIA	Negocios Internacionales / LBS		
405	Abed Rouanett, José Felipe	M	78	Ciudad de México	Mexicana	1	Abed Arabi, Miguel Elías / Rouanett, Emma	Líbano	Líbano				
406	Ackerman Braun, Joe	M	46	Estados Unidos	Estadunidense	1					Finanzas / Bentley		
407	Aguirre Abdo, Juan	M	27	Ciudad de México	Mexicana	3	Aguirre Gómez, Francisco de Jesús / Abdo Herrera, Adriana	México	México	Admon. de Negocios / Anáhuac			
408	Aguirre Borboa, Ricardo	M	64	Ahome, Sinaloa	Mexicana	1	Aguirre, Guillermo / Borboa, Beatriz	México	México	Ingeniería Agrónoma Fitotecnista / ITESM			
409	Aguirre Cranz, Francisco	M	44		Mexicana	3	Aguirre Gómez, Francisco de Jesús / Cranz Cantillano, Emma	Estados Unidos	Alemania				
410	Aguirre Gómez, Ana María	F	75	Ciudad de México	Mexicana	2	Aguirre Jiménez, Francisco / Gómez, María Esther	México					
411	Aguirre Gómez, María Adriana	F	72	Ciudad de México	Mexicana	2	Aguirre Jiménez, Francisco / Gómez, María Esther	México					

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
412	Ahued Vázquez, María	F	18	Ciudad de México	Mexicana	3	Ahued Lomelí, Roberto / Vázquez Aldir, Mónica	México	México			
413	Ahued Vázquez, Mónica	F	18	Ciudad de México	Mexicana	3	Ahued Lomelí, Roberto / Vázquez Aldir, Mónica	México	México			
414	Ahumada Alducin, Germán	M	43	Ciudad de México	Mexicana	2	Ahumada Russek, Patricio Germán	México	México	Admon. / Wharton	Alta Dirección / IPADE	
415	Ahumada Russek, Luis Felipe	M	71	Ciudad de México	Mexicana	1	Russek Mijares, Ana Bertha	México	Polonia	Ingeniería Civil / UNAM		
416	Almeida García, Diana Esther	F	56	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	2	Almeida Chabre, Óscar Esteban / García, Luz Esther	México		Admon. Empresas / Colorado		
417	Almeida García, Norma Esther	F	62	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	2	Almeida Chabre, Óscar Esteban / García, Luz Esther	México		Ciencias de la Computación / Texas		
418	Almeida García, Patricia Esther	F	53	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	2	Almeida Chabre, Óscar Esteban / García, Luz Esther	México		Diseño Gráfico / Colorado		
419	Almeida García, Silvia Esther	F	57	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	2	Almeida Chabre, Óscar Esteban / García, Luz Esther	México		Admon. Empresas / Texas		
420	Altamirano González, Horacio	M	69		Mexicana	1				Economía / San Francisco		
421	Álvarez Gallego, Juan José	M	63	Madrid, España	Española	1				Ingeniería Superior / UPM		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
422	Alverde Losada, José	M	51	Ciudad de México	Mexicana	3	Alverde Goya, Jaime / Losada Moreno, María del Pilar	México	España	Admon. Empresas / UIA	MBA / Texas	
423	Amerlinck Assereto, Antonio	M		Ciudad de México	Mexicana	3	Amerlinck y Zirión, Teodoro / Assereto Icaza, Josefina	México	Bélgica	Economía / UNAM		
424	Amerlinck Assereto, Fernando Agustín Lauren	M		Ciudad de México	Mexicana	3	Amerlinck y Zirión, Teodoro / Assereto Icaza, Josefina	México	Bélgica	Admon. Empresas / UIA		
425	Amerlinck Corsi, Miguel	M	45	Ciudad de México	Mexicana	4	Amerlinck Assereto, Rodrigo	México	México			
426	Amtmann Aguilar, Ricardo Guillermo	M	63	Ciudad de México	Mexicana	2	Amtmann Obregón, Ernesto / Aguilar y Bell, Stella Sylvia	México	Polonia	Admon. Empresas / Anáhuac	Finanzas / Anáhuac	
427	Ancira Elizondo, Guillermo	M	55	Ciudad de México	Mexicana	1	Ancira González, Alonso / Elizondo Berain, Carmen Martha	México		Ingeniería / Anáhuac	MBA / IPADE	
428	Ancira Elizondo, Jorge Alberto	M	62	Ciudad de México	Mexicana	1	Ancira González, Alonso / Elizondo Berain, Carmen Martha	México		Admon. Empresas / Anáhuac		
429	Ancira Elizondo, José Eduardo	M	64	Ciudad de México	Mexicana	1	Ancira González, Alonso / Elizondo Berain, Carmen Martha	México		Derecho / Anáhuac		
430	Ancira Elizondo, Manuel Arturo	M	65	Ciudad de México	Mexicana	1	Ancira González, Alonso / Elizondo Berain, Carmen Martha	México				
431	Araujo Toca, José	M		Ciudad de México	Mexicana	1				Economía / UIA		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
432	Arizpe Jiménez, Miguel	M	70	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Arizpe De la Maza, Miguel / Jiménez, Alicia	México	México	Relaciones Industriales / UIA		
433	Arizpe Narro, Alejandro José	M		Saltillo, Coahuila	Mexicana	2	Arizpe De la Maza, Emilio / Narro, Concepción	México	México	Ingeniería Bioquímica / ITESM		
434	Arroyo Chávez, Guillermina	F	84	Tepalcatepec, Michoacán	Mexicana	2	Arroyo Verduzco, Francisco / Chávez, Guillermina	México	México	Psicología / Lszondi		
435	Arroyo Jiménez, Francisco	M	44	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	3	Arroyo Chávez, Francisco	México	México	Admon. y Mercadotecnia / UP		
436	Arroyo Jiménez, Guillermina	F	51	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	3	Arroyo Chávez, Francisco	México	México			
437	Arroyo Jiménez, Rodrigo	M	40	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	3	Arroyo Chávez, Francisco	México	México	Relaciones Industriales / ITESM		
438	Arroyo Navarro, Javier	M	38	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	3	Arroyo Chávez, Javier	México	México	Admon. Financiera / ITESM	Admon. / ITESM	
439	Arroyo Navarro, Patricia	F	41	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	3	Arroyo Chávez, Javier	México	México	Admon. Financiera / ITESM		
440	Arroyo Navarro, Verónica	F	40	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	3	Arroyo Chávez, Javier	México	México	Admon. Financiera / ITESM		
441	Arsuaga Losada, Ana María	F		Ciudad de México	Mexicana	3	Arsuaga Tellechea, Braulio / Losada Moreno, Rosa María	México	España	Derecho / Anáhuac		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
442	Arsuaga Losada, Braulio Antonio	M	46	Ciudad de México	Mexicana	3	Arsuaga Tellechea, Braulio / Losada Moreno, Rosa María	México	España	Admon. Empresas / Anáhuac	MBA / SMU	
443	Arsuaga Losada, María del Pilar	F		Ciudad de México	Mexicana	3	Arsuaga Tellechea, Braulio / Losada Moreno, Rosa María	México	España			
444	Autrey Maza, Xavier Desiderio	M	65	Ciudad de México	Mexicana	2	Autrey Dávila, Adolfo Eduardo / Maza Etienne, Lorenza	México	España	Ingeniería Mecánica Electricista / Anáhuac		
445	Avilés Amador, Diego Xavier	M			Mexicana	1				Ingeniería Civil / Stanford	Admon. de la Construcción / Stanford	
446	Azcárraga Andrade, Enrique Juan	M	57	Ciudad de México	Mexicana	3	Azcárraga Tamayo, Gastón / Andrade, María Luisa	México	México	Ingeniería Mecánica y Eléctrica / Anáhuac	MBA / Harvard	
447	Azcárraga Andrade, José Carlos	M	53	Ciudad de México	Mexicana	3	Azcárraga Tamayo, Gastón / Andrade, María Luisa	México	México	Ingeniería Mecánica y Eléctrica / Anáhuac	MBA / Kellogg	
448	Baeza Fares, Guillermo Enrique	M	51	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	2	Baeza Montes, Eugenio / Fares Scroor, Armine	Líbano	Líbano	Contaduría Pública / ITESM	Admon. / Harvard	
449	Baeza Fares, Jorge Alberto	M	49	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	2	Baeza Montes, Eugenio / Fares Scroor, Armine	Líbano	Líbano	Admon. Empresas y Economía / Las Cruces	Alta Dirección de Empresas / Harvard	
450	Baeza Montes, Eugenio	M	85	Santiago de Coyame, Chihuahua	Mexicana	1				Contaduría Pública y Finanzas, ITESM		
451	Ballesteros Franco, Carlos Mauricio	M	70	Ciudad de México	Mexicana	2	Ballesteros Ibarra, Crescencio / Franco, Josefina	México		Admon. Empresas / UIA	MBA/ USC	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
452	Ballesteros Zavala, Jorge Eduardo	M	42	Ciudad de México	Mexicana	3	Ballesteros Franco, Jorge Eduardo	México	México	Ingeniería Civil / UIA		
453	Balli Thiele, Rodrigo	M	44	Ciudad de México	Mexicana	1				Economía / ITAM		
454	Barragán Elosúa, Guillermo	M	52	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Barragán Trejo, Guillermo / Elosúa Muguera, Lucía	México	España	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
455	Barragán Garza, Magda Cristina	F	44	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Barragán Villarreal, Eduardo Jesús / Garza Villarreal, Magda Cristina	México	México	Admon. Empresas / ITESM		
456	Barragán Juárez, Samira	F	43	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Barragán Villarreal, Rodrigo Fernando / Juárez Rodríguez, Matilde	México	México	Ciencias de la Educación / Monterrey		
457	Barragán Morales, Rafael	M	56	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Barragán Villarreal, Manuel Luis	México	México			
458	Barragán Rodríguez, Alfonso Javier	M	32	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Barragán Treviño, Alfonso Javier	México	México	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
459	Barragán Treviño, Juan Manuel	M	56	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Barragán Villarreal, Javier Luis / Treviño González, Rosalía	México	México	Ingeniería Mecánica Admon. / ITESM		
460	Barragán Villarreal, Miguel Carlos	M	86	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Barragán Escamilla, Manuel Luis / Villarreal González, María de Jesús	México	México	Contaduría Pública / UANL		
461	Barroso Díaz-Torre, Francisco Javier	M	59	Ciudad de México	Mexicana	1	Barroso Barona, Luis / Díaz Torre, María	México		Ingeniería Mecánica Electricista / Anáhuac		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
462	Barroso Díaz-Torre, Pablo de Jesús	M		Ciudad de México	Mexicana	1	Barroso Barona, Luis / Díaz Torre, María	México				
463	Barroso González, Luis Gerardo	M	55	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Admon. / Anáhuac		
464	Barroso Montull, Guillermo Daniel	M	64	Ciudad de México	Mexicana	3	Barroso Chávez, José / Montull Vallés, Pilar	México	España	Ingeniería Mecánica Electricista / Anáhuac	MBA / IPADE	
465	Barrutieta Losada, Gonzalo	M	52	Ciudad de México	Mexicana	3	Losada Moreno, María Teresa	México	España	Economía / ITAM	MBA / Claremont	
466	Bastian, Edward H.	M	61	Poughkeepsie, Nueva York, Estados Unidos	Estaduniden-	1				Admon. Empresas / St. Bonaventure		
467	Beltranena Mejicano, Enrique Javier	M	56	Guatemala	Guatemalteca	1				Contabilidad Pública / Rafael Landívar	Admon. de Negocios / Frankfurt	
468	Benítez De la Garza, Javier Gerardo	M	51	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Benítez Gómez, Javier / De la Garza González, Dolores	México	México	Economía / ITESM		
469	Benítez Gómez, Javier	M	80	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1	Benítez Martínez, José / Gómez Sepúlveda, Eva	México	México	Contaduría Pública / ITESM		
470	Berdegú Sacristán, Fernando	M	59	Ciudad de México	Mexicana	2	Berdegú Aznar, Julio / Sacristán Roy, Dolores	España	España / Francia	Biología / UNAM		
471	Berdegú Sacristán, Julio Antonio	M	61	Ciudad de México	Mexicana	2	Berdegú Aznar, Julio / Sacristán Roy, Dolores	España	España / Francia	Ciencias de la Agricultura / Arizona	Ciencias en Agronomía / UC Davis	Ciencias Sociales / WUR

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
472	Berdegúe Sacristán, Mariano	M	52	Mazatlán, Sinaloa	Mexicana	2	Berdegúe Aznar, Julio / Sacristán Roy, Dolores	España	España / Francia	Ingeniería Agronomía en Producción / ITESM	Ciencias / TAMU	Filosofía / UC Riverside
473	Berho Carranza, Carla	F		Ciudad de México	Mexicana	2	Berho Corona, Lorenzo Manuel / Carranza Minvielle, María del Rocío	México	México	Mercadotecnia / Anáhuac	MBA / IPADE	
474	Berho Carranza, Daniela	F		Ciudad de México	Mexicana	2	Berho Corona, Lorenzo Manuel / Carranza Minvielle, María del Rocío	México	México	Admon. Empresas / UIA	MBA / IPADE	
475	Berho Carranza, Diego	M	31	Ciudad de México	Mexicana	2	Berho Corona, Lorenzo Manuel / Carranza Minvielle, María del Rocío	México	México	Ingeniería Civil / TUM		
476	Berho Carranza, Lorenzo Dominique	M	35	Ciudad de México	Mexicana	2	Berho Corona, Lorenzo Manuel / Carranza Minvielle, María del Rocío	México	México			
477	Berho Corona, Alejandro	M	54	Ciudad de México	Mexicana	1	Berho Ajuria, Lorenzo Manuel / Corona Cuesta, María de Lourdes	México	Francia	Economía / ITAM		
478	Berho Corona, Paola	F		Ciudad de México	Mexicana	1	Berho Ajuria, Lorenzo Manuel / Corona Cuesta, María de Lourdes	México	Francia	Mercadotecnia / ITESM		
479	Bonatti Rocca, Roberto	M	69	Italia	Italiana	1	Bonatti, Luigi / Rocca Queirazza, Anna María	Italia	Italia			
480	Borja Escalada Jiménez, Francisco	M		España	Española	1				Dirección y Admon. Empresas / CUNEF		
481	Borja Mújica, Fernando	M			Mexicana	1				Derecho / ELD	Derecho Comparado / Georgetown	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
482	Boullosa Madrazo, Antonio	M	56	Ciudad de México	Mexicana	1	Madrazo Martínez, María Dolores	México				
483	Bours Griffith, José Francisco	M	68	Ciudad Obregón, Sonora	Mexicana	2	Bours, Francisco / Griffith Anduro, María Gloria	México		Ingeniería Civil / UAG		
484	Bremer Gutiérrez, Bernardo Manuel	M	68	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Bremer Barrera, Guillermo Francisco José / Gutiérrez Lozano, Sara María	México	México	Ingeniería Química / ITESM		
485	Bremer Villaseñor, Jerónimo	M			Mexicana	1	Bremer De Martino, Juan José / Villaseñor Cusi, Ana María			Admon. Empresas / Cologne		
486	Bremer Villaseñor, Juan Cristóbal	M	44	Ciudad de México	Mexicana	1	Bremer De Martino, Juan José / Villaseñor Cusi, Ana María					
487	Bremond Pellat, Henri Marcel Pierre	M	91	Francia	Francesa	1						
488	Bremond Santacruz, Henri Pierre	M	50	Ciudad de México	Mexicana	2	Bremond Pellat, Henri Marcel Pierre / Santacruz y Cruz, María Marta Guadalupe	Francia	Francia			
489	Broc Haro, Jean Paul	M	56	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería en Electrónica y Comunicaciones / ITESM		
490	Bross Umann, Benjamín Asher	M	43	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	2	Bross Tatz, Eduardo	México		Artes de Arquitectura / Berkeley	Arquitectura – Diseño Urbano / Harvard - Berkeley	Historia / UIA
491	Bross Umann, Elliott Mark	M	48	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	2	Bross Tatz, Eduardo	México		Ciencias Políticas / Fletcher	Finanzas / NYU Stern	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
492	Burr Valenzuela, Walter Eldo	M	47	Ciudad Obregón, Sonora	Mexicana	1	Burr Bareño, Walter Eldo / Valenzuela Dabdoub, María de Lourdes	Estados Unidos	Estados Unidos	Mercadotecnia / ITESM	Calidad Total y Productividad / La Salle	
493	Buzzi, Enrico	M	80	Italia	Italiana	1		Italia	Italia	Ingeniería Civil / Torino		
494	Buzzi, Pietro	M	57	Italia	Italiana	1	Buzzi, Enrico	Italia	Italia	Contaduría Pública / Torino		
495	Cababie Daniel, Abraham	M	59	Ciudad de México	Mexicana	1	Cababie Cababie, Isaac / Daniel Hilu, Rosa		Siria			
496	Cabrera Murillo, Ricardo Higinio	M	61	Ciudad de México	Mexicana	1				Economía / UAM		
497	Cadena Ortiz de Montellano, Carlos Alberto	M	41	Texcoco, Estado de México	Mexicana	1	Cadena Morales, Manuel / Ortiz de Montellano, María Eugenia		México	Admon. / ITAM		
498	Calderón Rojas, Juan Carlos	M	54	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Calderón Ayala, José / Rojas, María Teresa	México	México	Admon. Empresas / ITESM		
499	Cantú López, Roberto Alfredo	M	89	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Ingeniería Mecánica / ITESM	Ingeniería Mecánica / Purdue	
500	Cantú Reyes, Héctor	M	59	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Admon. Empresas / UANL	Admon. / Monterrey	
501	Carreón Argudin, Raúl Rafael	M			Mexicana	1				Contaduría Pública / IPN		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
502	Carrillo Díaz, Eduardo Arturo	M	66	Ciudad de México	Mexicana	1				Actuaría / Anáhuac		
503	Carrillo Díaz, Fernando Javier	M			Mexicana	1						
504	Carroll, William C.	M	60	Estados Unidos	Estaduniden- se	1				Contabilidad / Rider		
505	Castelazo Morales, Luis	M	63	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Civil / UIA MBA / UTA		
506	Castellanos Heuer, Alfredo	M	48	Ciudad de México	Mexicana	1				Economía / ITAM MBA / Harvard		
507	Cervantes Monteil, Javier	M	54	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / ELD Puebla		
508	Chico Hernández, Andrés	M	32	Ciudad de México	Mexicana	2	Chico Pardo, Fernando Gerardo / Hernández, Verónica	México	México	Admon. / UIA MBA / Kellogg		
509	Ciklik Sneider, Sergio	M	72	Ciudad de México	Mexicana	2	Ciklik Persky, José / Sneider Kopeika, Julieta	Rusia	Lituania	Admon. / UNAM		
510	Condorelli, Carlos	M	67	Buenos Aires, Argentina	Argentina	1						
511	Conover Lazo, María Guadalupe	F	74	Ciudad de México	Mexicana	1	Conover, James Potter / Lazo Barreiro, María de la Luz	Estados Unidos	Estados Unidos	Psicología / UIA		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad			
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado	
512	Corona Cuesta, María de Lourdes	F			Mexicana	1					Historia del Arte / CAM		
513	Coronado Barbosa, Alfredo	M	64	Tampico, Tamaulipas	Mexicana	1					Contaduría Pública y Auditoría / UdeG		
514	Correa Etchegaray, José Antonio	M	64		Mexicana	1					Ingeniería Química / UIA		
515	Correa Rovelo, José Manuel	M	63	San Cristóbal de las Casas, Chiapas	Mexicana	1					Medicina / La Salle		
516	Cortés Petersen, Thomas	M	58	Ciudad de México	Mexicana	1					Ingeniería Civil / UNAM	Economía de Transportes / ENTPE	
517	Cortina Gallardo, Alejandro	M	48	Ciudad de México	Mexicana	2	Cortina, Juan /Gallardo Thurlow, Juliana Cecilia	México	Estados Unidos	Admon. /UP	MBA / Kellogg		
518	Cueva Garza, Esther Guadalupe	F	70	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1							
519	Cuevas Santos, María Josefa	F	72	Ciudad de México	Mexicana	1							
520	Cura, Germán	M	56	Estados Unidos	Estadunidense	1					Ingeniería Naval / ITBA	MBA / MIT	
521	David Sanche, Nadine	F			Mexicana	1					Admon. Empresas / UIA		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
522	Dávila López, Alejandro	M	50	Arteaga, Coahuila	Mexicana	3	Dávila Cepeda, Julián de Jesús / López Del Bosque, Beatriz Eugenia Guadalupe	México	México	Admon. Empresas / UAN	MBA / IPADE	
523	Dávila López, Julián de Jesús	M	55	Arteaga, Coahuila	Mexicana	3	Dávila Cepeda, Julián de Jesús / López Del Bosque, Beatriz Eugenia Guadalupe	México	México			
524	De Garay Gutiérrez, Alonso	M	66	Ciudad de México	Mexicana	1						
525	De la Peña Stettner, Luis Manuel	M	72	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	1	De la Peña Martínez, Luis / Stettner Camarena, Paz	México		Admon. Empresas / ITESO	Admon. / UAG	
526	De Pedro Espínola, Javier	M	55	Ciudad de México	Mexicana	1	De Pedro y Huesca, Ramón / Espínola Estrada, María Luisa	México		Ingeniería Mecánica Electricista / Anáhuac		
527	Del Valle Perochena, María Guadalupe	F	51	Ciudad de México	Mexicana	2	Del Valle Ruiz, Antonio / Perochena Barquin, Blanca Luz	México	España			
528	Del Valle Ruiz, Adolfo	M	70	Ciudad de México	Mexicana	1		España	España	Contabilidad / EBC	Dirección Ejecutiva de Negocios / IPADE	
529	Del Valle Ruiz, Ignacio	M	69	Ciudad de México	Mexicana	1		España	España	Contaduría Pública / EBC	Dirección Ejecutiva de Negocios / IPADE	
530	Demis Lemus, Luis Guillermo	M			Mexicana	1				Contaduría Pública / ITESM	Dirección Global de Negocios / ITESM	
531	Diez de Sollano Díaz, Roberto	M		Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / ITAM		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
532	Domit Bardawil, Eduardo	M	55	Ciudad de México	Mexicana	1		Líbano	Líbano	Ingeniería Civil, Anáhuac	Admon. / ITAM	
533	Donovan, William Dean	M	55	Estados Unidos	Estaduniden- se	1				Artes / Berkeley	MBA / Wharton	
534	Dotson Castrejón, Robert Jaime	M	60	Ciudad de México	Mexicana	1	Dotson, Robert / Castrejón Diez, Yolanda	Estados Unidos	Estados Unidos	Actuaría / Anáhuac		
535	Doucet Leautaud, Patrick	M	58	Ciudad de México	Mexicana	1		Francia	Francia	Ingeniería Mecánica Electricista / Anáhuac		
536	Doucet Leautaud, Philippe	M		Ciudad de México	Mexicana	1		Francia	Francia	Contaduría / Anáhuac		
537	Elías Slim, Arturo	M	22	Ciudad de México	Mexicana	3	Elías Ayub, Arturo / Slim Domit, Johanna Monique					Siria
538	Elizondo Barragán, Alberto Javier	M	54	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Elizondo Lozano, Eduardo Ángel / Barragán Villarreal, Laura María Elena	México	México	Ingeniería en Electrónica y Comunicaciones / ITESM		
539	Elizondo López, Guillermo	M	67	Saltillo, Coahuila	Mexicana	3	Elizondo, Guillermo / López Del Bosque, Ana María	México	México	Admon. Empresas / Monterrey		
540	Escobedo Conover, Ana Dolores	F	43	Ciudad de México	Mexicana	2	Escobedo y Fulda, Miguel Stuart / Conover Lazo, María Guadalupe	México	Inglaterra / Estados Unidos	Admon. – Contaduría Pública / ITAM – ITAM	Finanzas / LBS	
541	Espinosa de los Reyes Bolaños, Mario Antonio del Sagrado Corazón	M			Mexicana	1						

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad			
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado	
542	Fábrega Cardelús, Juan	M	67	Barcelona, España	Española	1					Derecho / Barcelona		
543	Fernández Galentin, Miguel Fabritzio	M	47	Estados Unidos	Estaduniden- se	1							
544	Fernández Martínez, Rodrigo	M	42	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	5	Fernández Garza, Alberto / Martínez Gil, Gloria Roberta	México	México	Economía / Virginia	MBA / Wharton		
545	Fernández Pérez, Luis Benjamín	M		Ciudad de México	Mexicana	2	Fernández González, Luis	México	México	Ciencias de la Comunicación / UIA			
546	Fernández Pérez, Luis Gerardo	M	65	Ciudad de México	Mexicana	2	Fernández González, Luis	México	México	Contaduría Pública / UNAM			
547	Fernández Pérez, Luis Miguel	M	61	Ciudad de México	Mexicana	2	Fernández González, Luis	México	México	Relaciones Industriales / UIA			
548	Fernández Pérez, Luis Ramón	M		Ciudad de México	Mexicana	2	Fernández González, Luis	México	México	Admon. Empresas / La Salle			
549	Fernández Pérez, Luis Vicente	M	56	Ciudad de México	Mexicana	2	Fernández González, Luis	México	México				
550	Ferreiro Rivas, Carlos	M	50	Ciudad de México	Mexicana	1					Ingeniería Industrial / UIA		
551	Flores-Parkman Noriega, Federico	M		Ciudad de México	Mexicana	1	Flores Parkman, Antonio				Admon. / UAM		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
552	Foncerrada Izquierdo, Javier	M	64	Ciudad de México	Mexicana	1					Admon. / UNAM	
553	Foster, John Andrew	M	57	Estados Unidos	Estaduniden- se	1					Artes / Kalamazoo	MBA / Stanford
554	Franke, Brian H.	M	52	Estados Unidos	Estaduniden- se	1	Franke, William A.	Estados Unidos			Negocios / Arizona	Admon. Interna- cional / Thunder- bird
555	Gallardo Larrea, Gela Lorena	F	41	Ciudad de México	Mexicana	3	Gallardo Thurlow, Juan Ignacio / Larrea Mota-Velasco, Gela	México	Estados Unidos		Relaciones Internacionales / ITAM	
556	Gamboa Bustamante, Fernando	M	61	Ciudad de México	Mexicana	1					Derecho / UNAM	
557	García de Quevedo Topete, Francisco Javier	M	72		Mexicana	1					Ingeniería Química / UNAM	
558	García Fernández, Armando	M	72	Ciudad de México	Mexicana	1					Ingeniería Civil / UNAM	MBA/ UCLA
559	García Muriel, Carlos Guillermo	M	67	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1						
560	Garibay García de Quevedo, Pedro Javier	M	66	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	1					Derecho / UAG	MBA/ Arizona
561	Garza Lagüera, David	M	83	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Garza Sada, Eugenio / Lagüera Zambrano, Consuelo	México	México			

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
562	Garza Sada, Fabiola	F	48	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Garza Sada, Armando / Sada Zambrano, Sylvia	México	México			
563	Garza Sada, Merici	F	60	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Garza Sada, Armando / Sada Zambrano, Sylvia	México	México	Admon. Empresas / ITESM	MBA / Stanford	
564	Garza Santos, David Francisco	M	57	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Garza Lagüera, David / Santos De Hoyos, Yolanda	México	México	Admon. Empresas / ITESM		
565	Garza Santos, Federico	M	54	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Garza Lagüera, David / Santos De Hoyos, Yolanda	México	México	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
566	Garza Santos, Yolanda Paola	F	50	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Garza Lagüera, David / Santos De Hoyos, Yolanda	México	México	Diseño de Modas / Mount IDA College		
567	Garza Valdez, Graciela Laura	F	53	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Garza González, Humberto / Valdez Sánchez, Graciela	México	México			
568	Garza Valdez, Hernán Javier	M	55	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Garza González, Humberto / Valdez Sánchez, Graciela	México	México	Economía / ITESM	MBA – Sistemas Informáticos / Notre Dame – ITESM	
569	Garza Valdez, Oziel Mario	M	50	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Garza González, Humberto / Valdez Sánchez, Graciela	México	México	Admon. Empresas / UHA	Alta Dirección / IPADE	
570	Gavito Aspe, Juan Carlos	M	36	Ciudad de México	Mexicana	3	Gavito Mohar, Juan Jesús / Aspe Armella, Carlota	México	México	Ingeniería Industrial / UIA	MBA / IPADE	
571	Gómez Flores, Alfonso Miguel	M	69	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	2	Gómez Somellera, Alfonso / Flores Fletes, Altagracia	México	México			

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
572	Gómez Flores, Armando	M	64	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	2	Gómez Somellera, Alfonso / Flores Fletes, Altagracia	México	México			
573	Gómez Flores, Guillermo	M	57	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	2	Gómez Somellera, Alfonso / Flores Fletes, Altagracia	México	México			
574	Gómez Flores, Omar Raymundo	M	66	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	2	Gómez Somellera, Alfonso / Flores Fletes, Altagracia	México	México			
575	Gómez Ganem, Marcelo Fulgencio	M	70	Torreón, Coahuila	Mexicana	1				Ciencias Físicas / UTA		
576	Gómez Sierra, Ararggo	M	27	Zapopan, Jalisco	Mexicana	3	Gómez Flores, Omar Raymundo / Sierra Villarreal, María Elena	México	México			
577	González Barragán, Luis Lauro	M	65	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	González Cuevas, Luis Lauro / Barragán Villarreal, María Guadalupe	México	México	Ingeniería Mecánica Admon. / ITESM	MBA / Purdue	
578	González Barragán, Rodrigo Alberto	M	59	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	González Cuevas, Luis Lauro / Barragán Villarreal, María Guadalupe	México	México			
579	González Barragán, Sergio Eugenio	M	60	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	González Cuevas, Luis Lauro / Barragán Villarreal, María Guadalupe	México	México	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM	Sistemas de Información / ITESM	
580	González Calvillo, Rodrigo Humberto	M	55	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. Empresas / USC		
581	González Carbonell, Pablo Ignacio	M	71	Ciudad de México	Mexicana	1						

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
582	González Casas, Gabriela Alejandra	F	45	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	5	González Sada, Tomás Roberto / Casas, Laura	México	México	Mercadotecnia / ITESM		
583	González Casas, Laura Sofía	F	49	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	5	González Sada, Tomás Roberto / Casas, Laura	México	México	Mercadotecnia / ITESM		
584	González Casas, Tomás Roberto	M	48	Nueva York, Estados Unidos	Estadunidense / Mexicana	5	González Sada, Tomás Roberto / Casas, Laura	México	México	Admon. Empresas / CEOx		
585	González Casas, Verónica Lucía	F	48	Nueva York, Estados Unidos	Estadunidense / Mexicana	5	González Sada, Tomás Roberto / Casas, Laura	México	México			
586	González Cawley, Noel	M	63	Estados Unidos	Estadunidense / Mexicana	1				Ingeniería en Electrónica y Comunicaciones / UIA	Ciencias / Stanford	
587	González Compeán, Federico	M	55	Ciudad de México	Mexicana	1	González Avelar, José Miguel / Compeán y González, Lourdes	México	México	Ciencias de la Comunicación / UAM	Alta Dirección / IPADE	
588	González Guajardo, Guillermo Jesús	M	54	Ciudad de México	Mexicana	2	González Laporte, Claudio Xavier / Guajardo Ortiz, Teresa	México	México			
589	González Guerra, Antonino Benito	M	72	Ciudad de México	Mexicana	3	González Nova, Jaime	México	España			
590	González Guerra, Pablo José	M	67	Ciudad de México	Mexicana	3	González Nova, Jaime	México	España	Derecho / Anáhuac		
591	González Gurría, Francisco José	M	66	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / UNAM		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
592	González Laporte, Jesús Armando Gilberto	M	80	Cananea, Sonora	Mexicana	1	González y González, Jesús	México		Ingeniería Química / Stanford		
593	González Marcos, Juan Antonio	M		Nuevo León	Mexicana	3	González Moreno, Juan Antonio / Marcos, Lorena	México		Producción de Audio – Bellas Artes / SAE - UNT	Bellas Artes / UTD	
594	González Martí, Germán	M	42	San Luis Potosí, San Luis Potosí	Mexicana	1	Martí Méndez, María de los Ángeles	México		Derecho / UASLP	Derecho / Delaware	
595	González Rocha, Óscar	M	81		Mexicana	1				Ingeniería Civil / UNAM		
596	González Sandoval, Andrés	M	64	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Derecho / Monterrey		
597	González Vargas, Paola	F	44	Ciudad de México	Mexicana	3	González Carbonell, Pablo Ignacio / Vargas Guajardo, Gabriela	México	México	Ciencias de la Comunicación / UIA		
598	González Zabalegui, Alejandro	M	53	Ciudad de México	Mexicana	3	González Nova, Carlos	México	España	Admon. Empresas / UIA	MBA / IESE	
599	González Zabalegui, Luis Felipe	M	64	Ciudad de México	Mexicana	3	González Nova, Carlos	México	España	Economía / Anáhuac		
600	Gosselin Castro, Fabián Gerardo	M	55	Ciudad de México	Mexicana	1				Ciencias de la Comunicación / Nuevo Mundo	Alta Dirección / IPADE	
601	Guichard Cortina, Juan Bautista	M		Ciudad de México	Mexicana	3	Guichard Michel, Juan Bautista	México	Francia	Ingeniería Civil / UIA		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
602	Guichard Cortina, Pablo Lucas	M	33	Ciudad de México	Mexicana	3	Guichard Michel, Juan Bautista	México	Francia	Ingeniería Industrial / UIA		
603	Guicahrd González, Antonino	M	36	Ciudad de México	Mexicana	3	Guichard Michel, Graciano María Juan / González Guerra, Elena Mercedes	México	Francia			
604	Hajj Slim, Daniel	M		Ciudad de México	Mexicana	3	Hajj Aboumrad, Daniel Antonio / Slim Domit, Vanessa Paola	México		Ingeniería Industrial para la Dirección / Anáhuac		
605	Hajj Slim, Vanessa	F	21	Ciudad de México	Mexicana	3	Hajj Aboumrad, Daniel Antonio / Slim Domit, Vanessa Paola	México				
606	Henry, María G.	F	51	Estados Unidos	Estadunidense	1				Finanzas / Maryland		
607	Hernández-Pons Torres, Enrique	M	67	Ciudad de México	Mexicana	3	Hernández Pons, Enrique / Torres, Olympia	México	México	Admon. Empresas / UVM		
608	Hernández-Pons Torres, Flora	F		Ciudad de México	Mexicana	3	Hernández Pons, Enrique / Torres, Olympia	México	México			
609	Herrera Aspra, Renata Virginia	F	54	Ciudad de México	Mexicana	1				Informática / Anáhuac		
610	Herrera Aspra, Sabrina Lucía	F	55	Ciudad de México	Mexicana	1				Informática / Anáhuac	Alta Dirección / CGAD	
611	Hidalgo Monroy-Portillo, Sergio	M			Mexicana	1				Derecho / Anáhuac	Finanzas y Banca Comercial / Columbia	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad			
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado	
612	Hill Avendaño, Francisco Benjamín	M	73		Mexicana	1					Admon. Empresas / ITESM		
613	Hsu, Michel D.	M	54	Estados Unidos	Estaduniden- se	1					Admon. / Carnegie-Mellon	MBA / Chicago	
614	Huerta Pando, Miguel Ángel	M	69	Ciudad de México	Mexicana	2	Huerta Garrastachu, Enrique	México	España				
615	Icaza Ballesteros, Andrés	M	43		Mexicana	3	Icaza Conrey, Miguel José / Ballesteros Franco, Susana	México	México		Admon. Empresas / PWU		
616	Iturbe Fernández, Pablo	M	30	Ciudad de México	Mexicana	1							
617	Jiménez Barrera, Patricio	M	53	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1					Contaduría Pública / ITESM		
618	Jiménez Gómez, Fernando	M	35	Zapopan, Jalisco	Mexicana	1					Admon. Financiera / ITESM		
619	Kaún Nader, José	M	58	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1	Kaún Tobías, José / Nader Juan, Jane	México	Líbano		Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
620	Klein Marcuschamer, Samuel	M	34	Estados Unidos	Estaduniden- se / Mexi- cana	2	Klein, Bernardo / Marcuschamer Stavchansky	Estados Unidos	Polonia / Rusia		Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM	MBA / IPADE	
621	Kolteniuk Toyber, Moisés Rubén	M	73	Ciudad de México	Mexicana	1					Ingeniería Mecánica Electricista / UNAM	Investigación de Operaciones / Berkeley	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
622	Lagos Dondé, Francisco Lorenzo	M	54	Ciudad de México	Mexicana	2	Lagos Cué, Héctor	México		Ingeniería Mecánica Electricista / UP		
623	Lagos Dondé, Georgina Teresita	F	57	Ciudad de México	Mexicana	2	Lagos Cué, Héctor	México		Ciencias de la Comunicación / Anáhuac	Política Comparada / NYU	
624	Larena Nájera, Alfonso Miguel	M	71	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / UNAM		
625	Larrinaga Sosa, Juan Carlos	M	58	Torreón, Coahuila	Mexicana	1				Ingeniería Agrónoma Zootecnista / ITESM		
626	Laviada Ocejo, José Carlos	M	70	Ciudad de México	Mexicana	1					MBA / USC	
627	Leal Chapa, Ramón Alberto	M			Mexicana	1				Contaduría Pública y Auditoría / Monterrey	MBA / Harvard	
628	Lebois Ocejo, Rodrigo	M	28	Ciudad de México	Mexicana	2	Lebois Mateos, Rodrigo / Ocejo, María Almudena	México		Admon. Empresas / UVM		
629	Loera Fernández, Alfredo	M			Mexicana	1						
630	Longoria Rodríguez, Antonio Luis	M	57	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
631	López Aguayo, Adolfo Alejandro	M			Mexicana	1				Derecho / ITESO		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
632	López Alanís, Arturo	M	55	Saltillo, Coahuila	Mexicana	3	López Del Bosque, Eduardo	México	México	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
633	López Alanís, Fernando	M	58	Saltillo, Coahuila	Mexicana	3	López Del Bosque, Eduardo	México	México	Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
634	López De Nigris, Javier	M	59	Saltillo, Coahuila	Mexicana	3	López Del Bosque, Javier / De Nigris García, Amalia María	México	México			
635	López Villarreal, Magdalena Sofía	F	57	Saltillo, Coahuila	Mexicana	3	López Del Bosque, Isidro / Villarreal, María Alicia	México	México	Admon. Empresas / ITESM		
636	Losada Fortes, Ángel	M	33	Ciudad de México	Mexicana	3	Losada Moreno, Ángel	México	España	Admon. Empresas / UIA		
637	Losada Moreno, Rosa María	F		Ciudad de México	Mexicana	2	Losada Gómez, Ángel / Moreno Vela-Ruiz, María Teresa	España	España			
638	Loureiro, Guilherme	M	52	Sao Paulo, Brasil	Brasileña	1				Admon. Negocios / FGV	Admon. Negocios / FGV	Admon. Negocios / FGV
639	Lozano Bonfil, Luis Fernando	M		Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. / UP	MBA / ESADE	
640	Luttmann Fox, Carlos Antonio	M	60	Ciudad de México	Mexicana	2	Luttmann Edelmann, Juan Carlos / Fox Gehrke, Enelda Menena	Alemania / Inglaterra		Admon. Empresas / ITESM		
641	Luttmann Fox, Mariana Elita	F	60	Ciudad de México	Mexicana	2	Luttmann Edelmann, Juan Carlos / Fox Gehrke, Enelda Menena	Alemania / Inglaterra				

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
642	Luttmann Fox, Ricardo Enrique	M	59	Ciudad de México	Mexicana	2	Luttmann Edelmann, Juan Carlos / Fox Gehrke, Enelda Menena	Alemania / Inglaterra				
643	Madariaga Michieli, José	M		Ciudad de México	Mexicana	2	Madariaga Lomelín, José	México			Alta Dirección / IPADE	
644	Madero Pinson, Antonio	M	56	Ciudad de México	Mexicana	2	Madero Bracho, Antonio / Pinson, Teresa	México		Derecho / UP	Leyes / NYU	
645	Madero Rivero, Álvaro	M		Ciudad de México	Mexicana	2	Madero Hornedo, Héctor Adrián	México		Economía / ITAM		
646	Madero Vizcaya, Ricardo José	M	61	Ciudad de México	Mexicana	1				Informática / Anáhuac		
647	Madrazo García, Claudia	F	51	Ciudad de México	Mexicana	1				Comunicación / UIA	Museología y Semiología / Essex	
648	Manzano Alba, Eugenio Gerardo	M	58	Ciudad de México	Mexicana	1				Economía / ITAM	MBA / Stanford	
649	Marina Tanda, Javier	M	53	Irapuato, Guanajuato	Mexicana	1				Contaduría Pública / ITESM		
650	Mariscal Servitje, Nicolás	M	49	Ciudad de México	Mexicana	3	Mariscal Torroella, Nicolás / Servitje Montull, María del Carmen Josefina	México	México	Ingeniería Industrial / UIA	MBA / Stanford	
651	Mariscal Torroella, José Ignacio	M	72	Ciudad de México	Mexicana	2	Mariscal Barroso, Nicolás / Torroella Ordozgoiti, Emelina	México		Arquitectura / UNAM	MBA / Columbia	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
652	Márquez Prieto, Miguel	M	82	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	2	Márquez Terrazas, Miguel / Prieto, Josefina	México	México	Admon. / Babson		
653	Márquez Villalobos, Ana Cecilia	F	50	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	3	Márquez Prieto, Miguel / Villalobos, Martha	México	México			
654	Márquez Villalobos, Luis Bernardo	M	52	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	3	Márquez Prieto, Miguel / Villalobos, Martha	México	México			
655	Márquez Villalobos, María Martha Josefina	F	55	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	3	Márquez Prieto, Miguel / Villalobos, Martha	México	México	Admon. Financiera / ITESM		
656	Márquez Villalobos, Silvia María	F	46	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	3	Márquez Prieto, Miguel / Villalobos, Martha	México	México	Admon. Empresas / ITESM	Derecho Financiero / UACH	
657	Martín Bringas, Ana María	F	69	Torreón, Coahuila	Mexicana	2	Martín Borque, Francisco / Bringas, Ana María	España	España			
658	Martín Bringas, Carlos Eduardo	M	60	Torreón, Coahuila	Mexicana	2	Martín Borque, Francisco / Bringas, Ana María	España	España	Admon. Empresas / ITL		
659	Martín Bringas, María Teresa	F	56	Torreón, Coahuila	Mexicana	2	Martín Borque, Francisco / Bringas, Ana María	España	España			
660	Martín Bringas, Pedro Luis	M	64	Torreón, Coahuila	Mexicana	2	Martín Borque, Francisco / Bringas, Ana María	España	España	Admon. Empresas / ITESM		
661	Martín Soberón, Gerardo	M	64	Torreón, Coahuila	Mexicana	2	Martín Borque, Armando / Soberón Salguero, Rosa Carmen	España	España	Contaduría Pública / UAC		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
662	Martín Soberón, María Rosa	F	66	Ciudad de México	Mexicana	2	Martín Borque, Armando / Soberón Salguero, Rosa Carmen	España	España			
663	Martín Viñas, Juan José	M		Torreón, Coahuila	Mexicana	3	Martín Bringas, Juan José / Viñas, Palmira	México	España	Medicina / ITESM		
664	Martínez Martínez, Alejandro	M	41	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Martínez Martínez, Héctor Armando / Martínez Elías-Calles, Alicia	México	México	Admon. Financiera / ITESM		
665	Martínez Martínez, Héctor Armando	M	72	Sabinas, Coahuila	Mexicana	1		México	México			
666	Mata Torrallardona, María Isabel	F		Ciudad de México	Mexicana	2	Mata Román, José Trinidad / Torrallardona Sendra, Rosa	España	España / Rusia			
667	Mayfield, Richard	M	50	Inglaterra	Inglesa	1				Economía / Cambridge		
668	Mazón Rubio, Sergio Jesús	M	64	Hermosillo, Sonora	Mexicana	1				Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM	Finanzas / Arizona	
669	Mercado Franco, Rodolfo	M	42	Ciudad de México	Mexicana	1				Contaduría Pública / ITESM		
670	Mercier Duránd, Jean Marc	M			Mexicana	1		Francia	Francia	Ingeniería en Sistemas Electrónicos / ITESM		
671	Messmacher Henríquez, Eduardo Bernhart	M	46		Mexicana	1				Ingeniería Mecánica Electricista / ITESM	Ciencias en Investigación de Operaciones / MIT	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
672	Michel González, Bertha Paula	F	54	Ciudad de México	Mexicana	2	Michel Suberville, Maximino	Francia	Francia	Investigación Biomédica Básica / UNAM	Investigación Biomédica Básica / UNAM	Biotecnología / UNAM
673	Milmo Zambrano, Thomas Lorenzo	M	83	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	3	Milmo Hickman, Thomas / Zambrano Hellion, Bertha	Estados Unidos				
674	Minvielle Lagos, Carlos	M	50	Ciudad de México	Mexicana	1	Minvielle Zamudio, Eugenio			Contaduría Pública / Anáhuac	Alta Dirección / IPADE	
675	Montaño León, Sergio Fernando	M			Mexicana	1	León Corona, Aurora			Contaduría Pública / UNAM	Fiscal / IEE	
676	Morales Rebollo, Rubén	M			Mexicana	1						
677	Moreno Hernández, Graciela	F			Mexicana	1						
678	Morera Conde, Jordi	M	51	Barcelona, España	Española	1				Admon. Dirección Empresas / ESADE	MBA / ESADE	
679	Morodo Santisteban, Carlos	M	64	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Industrial / UIA	MBA / ITESM	
680	Mungarro, René Jaime	M	53	Ciudad Obregón, Sonora	Mexicana	1				Admon. / Por Acuerdo		
681	Munguía Romo, Héctor Francisco	M			Mexicana	1				Admon. / ITAM	Admon. / ITESM	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
682	Murrieta Navarro, Adolfo	M	35	Hermosillo, Sonora	Mexicana	1	Murrieta Flores, Adolfo / Navarro García, Alma Rosa	México		Agronegocios / Cal Poly	Admon. Finanzas / Tec Milenio	
683	Olazábal Forcen, Luis	M	57	Ciudad de México	Mexicana	1		España	España			
684	Olazábal Forcen, Xavier	M	59	Ciudad de México	Mexicana	1		España	España			
685	Olea Sisniega, Miguel Ángel	M			Mexicana	1				Ingeniería Mecánica Electricista / Anáhuac		
686	Olivares Soto, Víctor Manuel	M			Mexicana	1				Contaduría Pública / IPN		
687	Oñate Barrón, Salvador	M	41	Celaya, Guanajuato	Mexicana	2	Oñate Ascencio, Salvador / Barrón Vega, Ana Elena	México				
688	Ortega Castro, Próspero Antonio	M	48	Ciudad de México	Mexicana	1	Ortega Moreno, Próspero Rigoberto Antonio	México		Contaduría y Finanzas / UDLA	MBA / ITESM	
689	Pacheco Lippert, Fernando Antonio	M			Mexicana	1				Admon. / ITAM	MBA / Kellogg	
690	Páez González, Mario Humberto	M	68	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Contaduría Pública / ITESM	MBA / Freeman	
691	Pams Guichard, Francois Jean Pierre	M	62	Francia	Francesa	1		Francia	Francia			

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
692	Peñaloza Alanís, Adriana Graciela	F		Ciudad de México	Mexicana	2	Peñaloza Sandoval, David / Alanís González, María Adriana	México		Historia del Arte / ICS	Humanidades / Anáhuac	
693	Pérez Alonso, Aurelio	M	47	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. / ITAM		
694	Pérez Mainou, Ricardo	M			Mexicana	1				Actuaría / Anáhuac		
695	Pérez Pría, Fernando	M	55	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	1	Pría Noriega, Cesárea María Margarita	México		Contaduría Pública / ITESM		
696	Pérez Román, Netzahualcóyotl Rafael	M	66	Mexicali, Baja California	Mexicana	1	Pérez y Ramírez, Pedro F. / Román Tirado, María del Pilar	México	México	Admon. Empresas – Contaduría Pública / CETYS – CETYS	MBA / ITESM	
697	Pérez Wences, Javier de Jesús	M		Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. Empresas / Anáhuac	Finanzas / ITESM	
698	Plascencia Reyes, Gerardo	M	52	León, Guanajuato	Mexicana	1				Contaduría Pública / ITESM		
699	Pliego Muris, Esther	F		Nuevo León	Mexicana	1	Pliego Pliego, Guillermo / Muris Díaz, Emilia	México	México			
700	Puszkas Kessel, Abel	M	73	Ciudad de México	Mexicana	1						
701	Ramírez González, Gustavo	M	64	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1						

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
702	Ramos González de Castilla, Fernando	M	66	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. Empresas / UIA		
703	Rangel Merkley, Paul Andrew	M		Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Química / UIA	Admon. – MBA / ITESM – UTA	
704	Rico Garza, Jaime	M	61	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
705	Rincón Arredondo, Ignacio	M	58	El Oro, Durango	Mexicana	1						
706	Rincón Arredondo, Jesús	M	73	Durango, Durango	Mexicana	1						
707	Rincón Arredondo, José Antonio	M	68	El Oro, Durango	Mexicana	1				Medicina / UJED		
708	Rincón Arredondo, Martín	M	54	Durango, Durango	Mexicana	1				Ciencias Forestales / UJED		
709	Rincón Arredondo, Mayela de la Paz	F	57	El Oro, Durango	Mexicana	1				Contaduría Pública / UJED		
710	Rincón Arredondo, Wilfrido	M	62	El Oro, Durango	Mexicana	1						
711	Rion Cantú, Ana Paula	F	37	Ciudad de México	Mexicana	3	Rion Santisteban, José Luis / Cantú Quintanal, María de los Ángeles	México	México	Ingeniería Industrial / UIA		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
712	Rion Cantú, José	M	34	Ciudad de México	Mexicana	3	Rion Santisteban, José Luis / Cantú Quintanal, María de los Ángeles	México	México	Ingeniería Industrial / UIA	MBA / Stanford	
713	Rion Cantú, Maité	F	32	Ciudad de México	Mexicana	3	Rion Santisteban, José Luis / Cantú Quintanal, María de los Ángeles	México	México	Ingeniería Industrial / UIA	Dirección de Empresas / IPADE	
714	Rivero González, Esteban	M	39	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Rivero Larrea, José Antonio / González Martínez, María Guadalupe	México	España	Sistemas de Computación Administrativa / ITESM		
715	Rivero González, María Elena	F	35	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Rivero Larrea, José Antonio / González Martínez, María Guadalupe	México	España			
716	Rivero González, Pedro	M	37	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	2	Rivero Larrea, José Antonio / González Martínez, María Guadalupe	México	España			
717	Rivero Santos, Manuel Gerardo	M	67	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1						
718	Rivero Zambrano, Manuel Gerardo	M	39	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	4	Rivero Santos, Manuel Gerardo / Zambrano Lozano, Cristina	México		Admon. Financiera / ITESM		
719	Robinson Bours, Octavio	M	66	Sonora	Mexicana	2				Ingeniería Agrónoma Zootecnista / ITS		
720	Robinson-Bours Almada, Enrique	M	91	Navojoa, Sonora	Mexicana	1	Robinson-Bours Monteverde, Alfonso / Almada Corbalá, Rosalba	México				
721	Robinson-Bours Almada, Mario Javier	M	93	Navojoa, Sonora	Mexicana	1	Robinson-Bours Monteverde, Alfonso / Almada Corbalá, Rosalba	México				

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
722	Robinson-Bours Muñoz, Jesús Rodolfo	M	61	Ciudad Obregón, Sonora	Mexicana	2	Robinson-Bours Almada, Enrique / Muñoz Arceo, Beatriz	México	México	Ingeniería Agrónoma / Arizona		
723	Rocca Bassetti, Gianfelice Mario	M	70	Milán, Italia	Italiana	1	Rocca Queirazza, Roberto / Bassetti, Andreina	Italia	Italia	Física / Milán		
724	Rodríguez Izquierdo, Julio	M	57	Toledo, España	Española	1				Ingeniería Técnica Industrial / UPC		
725	Rodríguez Legorreta, Agustín	M	55	Ciudad de México	Mexicana	4	Rodríguez Rocha, Agustín / Legorreta Chauvet, Dómini	México	México			
726	Rodríguez Mendívil, Paulino José	M	67	Balmaseda, Vizcaya, España	Española	1		España	España	Ingeniería Industrial y de Sistemas / EHU	Técnicas Energéticas / EHU	
727	Rohm Campos, Carlos Alberto	M	45	Buenos Aires, Argentina	Argentina	1		Argentina		Admon. Negocios / San Andrés		
728	Rojas Aboumrada, Carlos Roberto	M	38	Ciudad de México	Mexicana	2	Rojas Mota-Velasco, Carlos Roberto / Aboumrada, Martha	México		Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM	MBA / Babson	
729	Saavedra Valdés, Javier	M	56	Ciudad de México	Mexicana	3	Valdés Canalé, María Teresa	México		Artes Plásticas / UNAM		
730	Saba Ades, Manuel	M	51	Ciudad de México	Mexicana	2	Saba Raffoul, Isaac / Ades, Rebecca	México	Siria			
731	Sacristán Roy, Dolores	F	84	Madrid, España	Española / Mexicana	1		España / Francia				

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
732	Sagrera Bogle, Ricardo	M		San Salvador, El Salvador	Salvadoreña	1	Sagrera Drew, Ricardo / Bogle, Carmen	El Salvador		Admon. Empresas / Boston	MBA / ICAE	
733	Saiz Fernández, Enrique	M	71	Santander, Cantabria, España	Española / Mexicana	1		España	España	Ingeniería Química / UNAM		
734	Salazar Lomelín, Carlos Vicente	M	67	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Economía / ITESM	MBA – Dirección Administrativa / ITESM – IPADE	
735	Salinas Pliego, Guillermo Eduardo	M	58	Ciudad de México	Mexicana	3	Salinas Price, Hugo / Pliego, Esther	Estados Unidos	Estados Unidos	Contaduría Pública / ITESM		
736	Salinas Price, Hugo	M	86	Bryn Athyn, Pensilvania, Estados Unidos	Estadunidense / Mexicana	2	Salinas Rocha, Hugo / Price Waelchli, Norah	Estados Unidos	Estados Unidos			
737	Salinas Sada, Hugo Fernando	M	32	Ciudad de México	Mexicana	4	Salinas Pliego, Ricardo Benjamín / Sada Garza, Ninfa	México	Estados Unidos			
738	Sánchez-Navarro Rivera-Torres, Diego	M	43	Ciudad de México	Mexicana	3	Sánchez-Navarro Redo, Eduardo / Rivera-Torres Fernández, Mónica	México	México	Admon. / Anáhuac	MBA / Newport	
739	Santacruz González, Federico	M	50	Ciudad de México	Mexicana	1				Derecho / UNAM	Derecho / Columbia	
740	Santos Theriot, Luis	M	69	Marín, Nuevo León	Mexicana	1				Derecho y Ciencias Jurídicas / UANL	Derecho / Harvard	Derecho / Sorbonne
741	Sendra Mata, Jorge Pedro Jaime	M		Ciudad de México	Mexicana	2	Sendra Grimau, Jaime / Mata, Ana	México	España			

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrcn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
742	Sepúlveda González-Cosío, Alberto Manuel	M			Mexicana	1	Sepúlveda, Alberto / González Cosío, Luz María	México		Derecho / UP		
743	Serrano Cuevas, Vanessa	F	43	Ciudad de México	Mexicana	2	Serrano Segovia, José Francisco / Cuevas Santos, María Josefa	México		Admon. / UP	Alta Dirección / IPADE	
744	Servitje Curzio, Juan Antonio	M	61	Ciudad de México	Mexicana	2	Servitje Sendra, Fernando / Curzio González, Bianca	México	España	Ingeniería Mecánica Electricista / Anáhuac	MBA / Kellogg	
745	Siegel, Jeffrey	M	75	Estados Unidos	Estaduniden- se	1						
746	Sitges López, Lorenzo Mauricio	M		Ciudad de México	Mexicana	2	Sitges Requena, Lorenzo José Luis	México	México			
747	Sitges Requena, Lorenzo José Luis	M		Ciudad de México	Mexicana	1	Sitges Pons, Lorenzo Mauricio / Requena Legarreta, Luz	México		Ingeniería Civil / UNAM		
748	Slim Aramburu, Diego Patricio	M		Ciudad de México	Mexicana	3	Slim Domit, Everett Patrick / Aramburu Suárez, María de Jesús	México	México			
749	Slim Seade, Roberto	M	48	Ciudad de México	Mexicana	1	Slim Helú, Julián / Seade, Magdalena	Líbano	Líbano			
750	Sol Lorenzana, José Eduardo	M		San Salvador, El Salvador	Salvadoreña / Mexicana	1	Sol Masachs, Eduardo Feliciano	El Salvador	El Salvador	Ingeniería Textil / Clemson		
751	Sol Masachs, Eduardo Feliciano	M	91	San Salvador, El Salvador	Salvadoreña	1		El Salvador				

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad			
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado	
752	Soto Montoya, José Antonio	M	58	Sonora	Mexicana	1					Arquitectura / UABC		
753	Suárez Rotter, José Ramón	M	68	Ciudad de México	Mexicana	1					Contaduría Pública / La Salle		
754	Talavera Autrique, Joaquín	M	54	Ciudad de México	Mexicana	1					Derecho / UIA		
755	Terrazas Seyffert, Alberto Federico	M	53	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	2	Terrazas Torres, Enrique Guillermo / Seyffert Chávez, Lilia	México	México		Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
756	Terrazas Seyffert, Luis Enrique	M	54	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	2	Terrazas Torres, Enrique Guillermo / Seyffert Chávez, Lilia	México	México		Ingeniería Industrial y de Sistemas / ITESM		
757	Terrazas Torres, Enrique Guillermo	M	83	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	1	Terrazas Falomir, Federico / Torres Aispuro, Margarita	México	México		Ingeniería Civil / Cornell		
758	Terrazas Torres, Federico	M	86	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	1	Terrazas Falomir, Federico / Torres Aispuro, Margarita	México	México		Contaduría Pública / ITESM		
759	Thakkar Hemendra, Rasesh	M	57	Kenya	Estadunidense	1					Contaduría / UCF		
760	Torrado Martínez, Armando	M	49	Ciudad de México	Mexicana	1							
761	Toussaint Villaseñor, René Alberto	M	62	Guadalajara, Jalisco	Mexicana	1					Derecho / UdeG	Alta Dirección / IPADE	

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
762	Tricio Cerro, José Manuel	M	49	Torreón, Coahuila	Mexicana	2	Tricio Gómez, Indalecio	España	España	Contaduría Pública / UIA		
763	Tricio Gómez, María	F	24	Torreón, Coahuila	Mexicana	3	Tricio Haro, Eduardo / Gómez Sotres, María del Pilar	México	España			
764	Tricio Haro, José Antonio	M	52	Torreón, Coahuila	Mexicana	2	Tricio Gómez, Eduardo / Haro, María del Pilar Carmen	España	España	Ingeniería Agrónoma Zootecnista / ITESM		
765	Tricio Haro, Rafael	M	50	Torreón, Coahuila	Mexicana	2	Tricio Gómez, Eduardo / Haro, María del Pilar Carmen	España	España	Contaduría Pública / ITESM		
766	Turrent Riquelme, Alfredo	M	61	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Industrial / Houston		
767	Uribe Fernández, Fabián Federico	M	51	Ciudad de México	Mexicana	1	Uribe De la Sierra, Óscar Fabián Sebastián / Fernández, Balkis	México		Admon. Empresas / UIA	Alta Dirección / IPADE	
768	Uribe Fernández, Óscar Ricardo	M	62	Ciudad de México	Mexicana	1	Uribe De la Sierra, Óscar Fabián Sebastián / Fernández, Balkis	México		Ingeniería Agrónoma / ITESM	Admon. Financiera / Washington	
769	Urquijo Beltrán, Manuel	M	63	Mazatlán, Sinaloa	Mexicana	1				Contaduría Pública / UAS		
770	Uziel Candiotti, Rolando	M	82	Casa Blanca, Marruecos	Marroquí / Mexicana por naturalización	1		Marruecos		Arquitectura / Harvard		
771	Vaca Elguero, Joaquín	M	49	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. Empresas / UIA		

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrqn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad			
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado	
772	Vaca Elguero, Luis	M	69	Ciudad de México	Mexicana	1					Admon. Empresas Turísticas		
773	Vaca Elguero, Pablo	M	58	Ciudad de México	Mexicana	1							
774	Valdés Acra, Roberto	M		Toluca, Estado de México	Mexicana	1	Acra Carmona, Josefina				Admon. Empresas / UIA		
775	Valdés Díaz, Domingo Alberto	M	48		Mexicana	1					Economía / ITESM	MBA / Chicago	
776	Valenzuela Rionda, José Pablo	M	52	Ciudad de México	Mexicana	1	Rionda Ribot, María de la Concepción	México			Admon. Empresas / UIA	Dirección Empresas Constructoras e Inmobiliarias / UPM	
777	Vallina Garza, María Lorena	F	45	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	3	Vallina Lagüera, Eloy Santiago / Garza T González, Sonia	México	España				
778	Vallina Garza, Zonia María	F	51	Chihuahua, Chihuahua	Mexicana	3	Vallina Lagüera, Eloy Santiago / Garza T González, Sonia	México	España				
779	Valverde Valdés, José Manuel	M		Ciudad de México	Mexicana	3	Valverde Garcés, José Manuel / Valdés Canalé, María del Carmen	México	México		Ingeniería Química / UNAM	Ingeniería en Sistemas Económicos / Stanford	
780	Vargas Guajardo, Alejandro	M	53	Ciudad de México	Mexicana	2	Vargas Gómez, José Joaquín / Guajardo Tijerina, Gabriela	México	México				
781	Vargas Mier y Terán, Rodrigo	M	35	Ciudad de México	Mexicana	3	Vargas Guajardo, Joaquín / Mier y Terán, Lourdes	México	México				

Número	Nombre	Sexo	Edad	Origen	Nacionalidad	Gnrcn	Padres	Nacimiento		Escolaridad / Universidad		
								Padres	Abuelos	Licenciatura	Maestría / Especialidad	Doctorado
782	Vargas Rivero, Ernesto	M	37	Ciudad de México	Mexicana	3	Vargas Guajardo, Ernesto	México	México	Admon. Empresas / UIA	MBA / NYU Stern	
783	Vázquez Aldir, María de los Ángeles	F	51	Ciudad de México	Mexicana	2	Vázquez Raña, Olegario / Aldir Darriba, María de los Ángeles	México	España			
784	Vázquez Raña, Olegario	M	83	Ciudad de México	Mexicana	1	Vázquez Álvarez, Venancio / Raña, María	España	España			
785	Viejo González, Jesús	M		Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1				Economía ITESM	Políticas Públicas / Harvard	Economía / Boston
786	Vigil González, Sergio	M	56	Ciudad de México	Mexicana	1		España	España	Contaduría Pública / ITAM		
787	Villarreal Montemayor, David Juan	M	70	Monterrey, Nuevo León	Mexicana	1	Villarreal Villarreal, David Juan / Montemayor García, Alicia Rebeca	México	México	Ingeniería Mecánica Admon. / ITESM	Ciencias de Controles Automáticos / ITESM	
788	Whamond, Christian	M	45	Buenos Aires, Argentina	Argentina	1				Ingeniería Industrial / ITBA		
789	Wittek, Burkhard	M	65	Alemania	Alemana	1				Admon. Empresas / Cologne	MBA / Harvard	
790	Zapata Alvarado, Jorge Gilberto	M	64	Ciudad de México	Mexicana	1				Admon. Empresas / IPN		
791	Zboril, James	M		Estados Unidos	Estadunidense	1				Finanzas / Wmich		
792	Zúñiga Hernández, Antonio Blas	M	56	Ciudad de México	Mexicana	1				Ingeniería Civil / UAG		

Cuadro A.8  
Integrantes de la élite económica mexicana por riqueza extrema

Número	Clasificación general	Nombre	Forbes Global 2018 en millones de USD	Posición mundial 2018	Forbes México 2018 <sup>1</sup> en millones de USD	Bloomberg Index 2018	Posición mundial 2018
1	7	Slim Helú, Carlos	\$67 100	7	\$67 000	\$58 700	10
2	1	Larrea Mota-Velasco, Germán Feliciano	\$17 300	72	\$17 300	\$4 510	434
3	202	Mota-Velasco McGregor, Sara María Guadalupe				\$11 600	119
4	8	Baillères González, Alberto	\$10 700	143	\$10 700	\$9 970	150
5	203	Gonda Rivera, Eva	\$7 100	222	\$7 100		
6	19	Salinas Pliego, Ricardo Benjamín	\$7 100	222	\$7 100	\$11 100	131
7	20	Aramburuzabala Larregui, María Asunción	\$5 900	296	\$5 900		
8	9	Beckmann Vidal, Juan Francisco	\$5 700	315	\$5 700		
9	10	González Moreno, Juan Antonio de Jesús			\$5 100		
10	2	Servitje Montull, Daniel Javier			\$4 400		
11	204	Arango Arias, Jerónimo Julio	\$4 300	499	\$4 300		
12	11	Robinson-Bours Castelo, Francisco Javier			\$4 100		
13	35	Del Valle Ruiz, Antonio	\$3 400	679	\$3 400		
14	75	Calderón Rojas, Francisco José	\$2 900	822	\$2 900		
15	76	Calderón Rojas, José Fernando					

<sup>1</sup> Se observan diferencias de criterio en la contabilidad de las fortunas de los nacionales mexicanos con relación a *Forbes* Global.

Número	Clasificación general	Nombre	Forbes Global 2018 en millones de USD	Posición mundial 2018	Forbes México 2018 <sup>1</sup> en millones de USD	Bloomberg Index 2018	Posición mundial 2018
16	21	David Michel, Max Pierre			\$2 900		
17	3	Barragán Morales, Manuel Luis			\$2 700		
18	205	Achar Levy, Marcos			\$2 500		
19	206	Espinosa Abdalá, Leopoldo de Jesús			\$2 500		
20	12	Martín Bringas, Ricardo			\$2 300		
21	77	Hank Rhon, Carlos	\$2 000	1 215	\$2 000		
22	36	Hernández Ramírez, Roberto	\$1 900	1 284	\$1 900		
23	78	Grossman Fleishman, Bruce Edward			\$1 800		
24	79	Grossman Fleishman, Cynthia Helene					
25	13	Azcárraga Jean, Emilio Fernando	\$1 700	1 394	\$1 700		
26	37	Vigil González, Rufino	\$1 400	1 650	\$1 400		
27	22	Peñaloza Alanís, David	\$1 300	1 756	\$1 300		
28	38	Harp Helú, Alfredo	\$1 200	1 867	\$1 200		
29	23	González Zabalegui, Carlos			\$1 700		
30	14	Losada Moreno, Ángel			\$1 500		
31	24	Chedraui Obeso, Alfredo			\$1 400		
32	80	Jorba Servitje, Luis			\$1 400		

Número	Clasificación general	Nombre	Forbes Global 2018 en millones de USD	Posición mundial 2018	Forbes México 2018 <sup>1</sup> en millones de USD	Bloomberg Index 2018	Posición mundial 2018
33	81	Jorba Servitje, Mauricio					
34	82	Martín Soberón, Armando			\$1 140		
35	15	Arroyo Chávez, Javier			\$1 100		
36	4	Torrado Martínez, Alberto			\$1 100		
37	16	Chico Pardo, Fernando Gerardo			\$1 000		
38	83	Arizpe Jiménez, Luis			\$600		
39	207	Fernández García, Tomás Alberto			\$600		
40	17	Hernández-Pons Torres, Héctor Ignacio			\$600		
<b>Total</b>			<b>\$141 000</b>		<b>\$181 340</b>	<b>\$95 880</b>	

Cuadro A.9  
Integrantes de la élite económica mexicana por cohesión grupal elitaria

Número	Clasificación general	Nombre	CMN	Antecedente o vínculo familiar en CMN / CMHN	Grupo Monterrey	Consortio	Presencia internacional
1	50	Ramírez Magaña, Alejandro	Presidente			Cinépolis	Chile, Estados Unidos e India
2	28	Tricio Haro, Eduardo	Vicepresidente			Lala	Brasil, Centroamérica y Estados Unidos
3	208	Álvarez Vega, Santiago	✓			Pisa	América Latina, El Caribe y Estados Unidos
4	20	Aramburuzabala Larregui, María Asunción	✓			Tresalia Capital	Centroamérica y España
5	15	Arroyo Chávez, Javier	✓			Súper Farmacia	
6	40	Azcárraga Andrade, Pablo	✓	Azcárraga Tamayo, Gastón / Azcárraga Jean, Emilio Fernando		Posadas	
7	13	Azcárraga Jean, Emilio Fernando	✓	Azcárraga Tamayo, Gastón / Azcárraga Andrade, Pablo		Televisa	África, América Latina, Estados Unidos y Europa
8	8	Baillères González, Alberto	✓			BAL	
9	3	Barragán Morales, Manuel Luis	✓			Arca Continental	América Latina y Estados Unidos
10	9	Beckmann Vidal, Juan Francisco	✓			Becele	Australia, Gran Bretaña, Irlanda y Norteamérica
11	53	Berrondo Ávalos, José Luis	✓			Mabe	África, América, Asia y Europa
12	54	Chedraui Obeso, José Antonio	✓			Chedraui	Estados Unidos
13	209	Coppel Luken, Enrique Ramón	✓			Coppel	Argentina
14	52	Cosío Pando, Antonio	✓			Brisas	
15	25	Danel Cendoya, Carlos Antonio	✓			Gentera	
16	21	David Michel, Max Pierre	✓			Liverpool	América Latina y Estados Unidos
17	55	Del Valle Perochena, Antonio	✓	Del Valle Ruiz, Antonio		Kaluz	África, América, Asia y Europa
18	41	Diez Barroso Azcárraga, Laura Renée	✓	Azcárraga Jean, Emilio Fernando		GAP	Jamaica
19	30	Diez Morodo, Valentín	✓			Nevadi Internacional	
20	210	Escandón Cusi, Pablo	✓	Escandón Galindo, Eustaquio		Nadro	
21	211	Esteve Recolons, Jorge C	✓			ECOM Agroindustrial	Camerún, Indonesia, Nicaragua y Suiza
22	39	Fernández Carbajal, José Antonio Vicente	✓	Garza Lagüera, Eugenio	✓	FEMSA	América Latina, Estados Unidos, Europa y Filipinas
23	84	Franco Macías, Agustín María	✓			Infra	
24	26	Gallardo Thurlow, Juan Ignacio	✓	Larrea Ortega, Jorge / Larrea Mota-Velasco, Germán Feliciano		Cultiba	
25	88	Garza Herrera, Eugenio Rafael			✓	Xignux	América

Número	Clasificación general	Nombre	CMN	Antecedente o vínculo familiar en CMN / CMHN	Grupo Monterrey	Consortio	Presencia internacional
26	85	Garza Herrera, Juan Ignacio	✓	Garza Herrera, Eugenio Rafael	✓	Xignux	América
27	5	Garza Sada, Armando	✓	Garza Sada, Bernardo / Garza Lagüera, Eugenio / Garza Lagüera, Alejandro / Garza Medina, Dionisio	✓	Alfa	América Latina, Asia, Europa y Norteamérica
28	212	Garza T Fernández, Eduardo Javier	✓		✓	Frisa	África del Norte, Europa, Norteamérica y Oriente Medio
29	18	González Laporte, Claudio Xavier	✓			Kimberly-Clark	América, Asia y Europa
30	10	González Moreno, Juan Antonio de Jesús	✓			Gruma	América, Asia, Europa y Oceanía
31	42	González Sada, Tomás Roberto	✓	Sada García, Camilo G. / Sada Treviño, Adrián Guadalupe / Sada González, Adrián Guadalupe	✓	Cydsa	
32	23	González Zabalegui, Carlos	✓	González Nova, Carlos		La Comer	
33	213	Gutiérrez Muguerza, Sergio Manuel	✓		✓	DeAcero	América Latina, El Caribe y Estados Unidos
34	17	Hernández-Pons Torres, Héctor Ignacio	✓	Hernández-Pons Torres, Enrique		Herdez	Centroamérica, Europa y Norteamérica
35	86	Kalach Mizrahi, Rafael Moisés	✓			Kaltex	Estados Unidos
36	1	Larrea Mota-Velasco, Germán Feliciano	✓	Larrea Ortega, Jorge		G México	España, Estados Unidos y Perú
37	214	Ley Bastidas, Juan Manuel	✓			Casa Ley	
38	215	López Rodea, Vicente	✓			Sabormex	América y Europa
39	43	López Villarreal, Juan Carlos	✓	López Del Bosque, Isidro		GIS	Asia y Europa
40	14	Losada Moreno, Ángel	✓			Gigante	Centroamérica, Chile, Colombia, Panamá y República Dominicana
41	44	Madero Bracho, Antonio	✓			Rassini	América, Asia y Europa
42	12	Martín Bringas, Ricardo	✓			Soriana	
43	89	Pérez Antón, José Antonio	✓			Mobility ADO	Centroamérica, Chile, España y Paraguay
44	216	Ponce García, Fernando	✓			Bepensa	Estados Unidos y República Dominicana
45	45	Rivero Santos, Jaime Alberto	✓			Banregio	
46	11	Robinson-Bours Castelo, Francisco Javier	✓	Robinson-Bours Almada, Enrique		Bachoco	Estados Unidos y eventual expansión a América Latina
47	46	Rojas Mota-Velasco, Carlos Roberto	✓	Larrea Mota-Velasco, Germán Feliciano / Rojas Mota-Velasco, Jorge		Rotoplas	Argentina, Brasil, Centroamérica, Estados Unidos y Perú
48	90	Rojas Mota-Velasco, Jorge	✓	Larrea Mota-Velasco, Germán Feliciano / Rojas Mota-Velasco, Carlos Roberto		GBM	

Número	Clasificación general	Nombre	CMN	Antecedente o vínculo familiar en CMN / CMHN	Grupo Monterrey	Consortio	Presencia internacional
49	47	Sada González, Adrián Guadalupe	✓	Sada Treviño, Adrián Guadalupe / Sada García, Camilo G. / González Sada, Tomás Roberto	✓	Vitro	América, Asia y Europa
50	6	Senderos Mestre, Fernando	✓	Senderos Irigoyen, Manuel		Kuo	América, Asia y Europa
51	2	Servitje Montull, Daniel Javier	✓	Servitje Sendra, Roberto José Julián		Bimbo	África, América, Asia y Europa
52	27	Slim Domit, Carlos	✓	Slim Helú, Carlos		Carso	Alemania, América Latina, China, España y Estados Unidos
53	48	Terrazas Becerra, Federico	✓	Terrazas Torres, Federico		GCC	Estados Unidos
54	4	Torrado Martínez, Alberto	✓			Alsea	América Latina y Europa
55	49	Toussaint Elosúa, Federico	✓			Lamosa	Estados Unidos y Sudamérica
56	51	Treviño De Vega, Blanca Avelina	✓			Softtek	América, Asia y Europa
57	91	Vargas Guajardo, Ernesto	✓			MVS	
58	217	Vega Sáenz, Rolando Alberto	✓	Vega Íñiguez, Rolando		Seguros Atlas	
59	87	Zambrano Benítez, Enrique de Jesús	✓	Zambrano Treviño, Lorenzo Hormisdas / Zambrano Lozano, Rogelio	✓	Proeza	África, América, Asia y Europa
60	29	Zambrano Lozano, Rogelio	✓	Zambrano Treviño, Lorenzo Hormisdas / Zambrano Benítez, Enrique de Jesús	✓	Cemex	África, América, Asia y Europa
61	218	Zapata Oscoz, Laura Josefina	✓			Envases Universales	América, Asia y Europa

Cuadro A.10  
Integrantes de la élite económica mexicana por presidencia corporativa

Número	Clasificación general	Presidente de Consejo de Administración	Empresa listada en BMV	Año de fundación	Año de ingreso	Sector	Ramo	Sede del corporativo
1	8	Baillères González, Alberto	Fresnillo PLC	2008	2008	Materiales	Metales y minería	Ciudad de México
			Grupo Nacional Provincial	1901	1946	Servicios financieros	Seguros	Ciudad de México
			Grupo Palacio de Hierro	1989	1990	Servicios y bienes de consumo no básico	Ventas multilínea	Ciudad de México
			Grupo Profuturo	2001	2002	Servicios financieros	Grupos financieros	Ciudad de México
			Industrias Peñoles	1961	1961	Materiales	Metales y minería	Ciudad de México
2	5	Garza Sada, Armando	Alfa	1974	1978	Industrial	Controladora	San Pedro Garza García, Nuevo León
			Alpek	2011	2012	Materiales	Productos químicos	San Pedro Garza García, Nuevo León
			Nemak	1993	2003	Servicios y bienes de consumo no básico	Componentes de automóviles	García, Nuevo León
3	27	Slim Domit, Carlos	América Móvil	2000	2001	Servicios de telecomunicaciones	Servicios de telecomunicaciones inalámbricas	Ciudad de México
			Grupo Carso	1980	1990	Industrial	Controladora	Ciudad de México
			Grupo Sanborns	1928	1999	Industrial	Controladora	Ciudad de México
4	13	Azcárraga Jean, Emilio Fernando	Empresas Cablevisión	1989	2002	Servicios de telecomunicaciones	Medios de comunicación	Ciudad de México
			Grupo Televisa	1990	1991	Servicios de telecomunicaciones	Medios de comunicación	Ciudad de México
5	16	Chico Pardo, Fernando Gerardo	Grupo Aeroportuario del Sureste	1998	2000	Industrial	Infraestructura de transportes	Ciudad de México
			Promecap Acquisition Company	2017	2018	Servicios financieros	Servicios financieros diversificados	Ciudad de México
6	39	Fernández Carbajal, José Antonio Vicente	Coca Cola FEMSA	1991	1993	Productos de consumo frecuente	Bebidas	Ciudad de México
			Fomento Económico Mexicano	1936	1978	Productos de consumo frecuente	Bebidas	Monterrey, Nuevo León
7	1	Larrea Mota-Velasco, Germán Feliciano	Gmexico Transportes	2014	2017	Industrial	Infraestructura de transportes	Ciudad de México
			Grupo México	1999	2000	Materiales	Metales y minería	Ciudad de México

Número	Clasificación general	Presidente de Consejo de Administración	Empresa listada en BMV	Año de fundación	Año de ingreso	Sector	Ramo	Sede del corporativo
8	11	Robinson-Bours Castelo, Francisco Javier	Industrias Bachoco	1980	1997	Productos de consumo frecuente	Alimentos	Celaya, Guanajuato
			Megacable Holdings	2004	2007	Servicios de telecomunicaciones	Medios de comunicación	Guadalajara, Jalisco
9	19	Salinas Pliego, Ricardo Benjamín	Grupo Elektra	1959	1991	Servicios y bienes de consumo no básico	Ventas especializadas	Ciudad de México
			Tv Azteca	1993	1997	Servicios de telecomunicaciones	Medios de comunicación	Ciudad de México
			Tv Azteca	1993	1997	Servicios de telecomunicaciones	Medios de comunicación	Ciudad de México
10	6	Senderos Mestre, Fernando	Dine	2007	2007	Industrial	Desarrollos inmobiliarios	Ciudad de México
			Grupo Kuo	1973	1975	Industrial	Controladora	Ciudad de México
11	67	Slim Domit, Marco Antonio	Grupo Financiero Inbursa	1992	1993	Servicios financieros	Grupos financieros	Ciudad de México
			Impulsora del Desarrollo y el Empleo en América Latina	2005	2005	Industrial	Construcción e ingeniería	Ciudad de México
12	37	Vigil González, Rufino	Grupo Simec	1990	1993	Materiales	Fabricación y comercialización de materiales	Guadalajara, Jalisco
			Industrias CH	1938	1962	Materiales	Fabricación y comercialización de materiales	Tlalnepantla, Estado de México
13	94	Abed Razo, Elías José	Consorcio Aristos	1955	1965	Industrial	Construcción e ingeniería	Ciudad de México
14	60	Aguirre Gómez, Francisco de Jesús	Grupo Radio Centro	1971	1992	Servicios de telecomunicaciones	Medios de comunicación	Ciudad de México
15	95	Ahumada Russek, Patricio Germán	Consorcio Ara	1988	1996	Industrial	Construcción de viviendas	Ciudad de México
16	96	Alcalá Luna, José Ricardo	Agroindustrial Exportadora	1973	1996	Productos de consumo frecuente	Alimentos	Tlajomulco de Zúñiga, Jalisco
17	97	Almeida García, Víctor David	Internacional de Cerámica	1978	1987	Industrial	Productos para la construcción	Chihuahua, Chihuahua
18	98	Amerlinck Assereto, Rodrigo	La Latinoamericana Seguros	1906	1936	Servicios financieros	Seguros	Ciudad de México
19	61	Ancira Elizondo, Alonso	Altos Hornos de México	1942	1951	Materiales	Fabricación y comercialización de materiales	Monclova, Coahuila
20	99	Ancira Elizondo, Carlos Gerardo	Grupo Hotelero Santa Fe	2006	2014	Servicios y bienes de consumo no básico	Hoteles, restaurantes y esparcimiento	Ciudad de México

Número	Clasificación general	Presidente de Consejo de Administración	Empresa listada en BMV	Año de fundación	Año de ingreso	Sector	Ramo	Sede del corporativo
21	219	Antonius González, Andrés Constantín	Corporación Geo	1981	1994	Industrial	Construcción de viviendas	Ciudad de México
22	15	Arroyo Chávez, Javier	Corporativo Fragua	1983	1997	Salud	Equipo médico y medicamentos	Guadalajara, Jalisco
23	40	Azcárraga Andrade, Pablo	Grupo Posadas	1967	1992	Servicios y bienes de consumo no básico	Hoteles, restaurantes y esparcimiento	Ciudad de México
24	100	Baeza Fares, Óscar Eugenio	Grupo Bafar	1996	1996	Productos de consumo frecuente	Alimentos	Chihuahua, Chihuahua
25	101	Ballesteros Franco, Jorge Eduardo	Grupo Mexicano de Desarrollo	1975	1993	Industrial	Construcción e ingeniería	Ciudad de México
26	3	Barragán Morales, Manuel Luis	Arca Continental	1980	2001	Productos de consumo frecuente	Bebidas	Monterrey, Nuevo León
27	102	Barrios Sánchez, Luis Eduardo	Hoteles City Express	2002	2013	Servicios y bienes de consumo no básico	Hoteles, restaurantes y esparcimiento	Ciudad de México
28	9	Beckmann Vidal, Juan Francisco	Becle	2002	2017	Productos de consumo frecuente	Bebidas	Ciudad de México
29	103	Berdegúe Sacristán, Carlos	Grupe	1980	1997	Servicios y bienes de consumo no básico	Hoteles, restaurantes y esparcimiento	Mazatlán, Sinaloa
30	104	Berho Corona, Lorenzo Manuel	Corporación Inmobiliaria Vesta	1996	2012	Industrial	Desarrollos inmobiliarios	Ciudad de México
31	105	Bonilla Castañeda, Héctor Eduardo	Proteak Uno	2001	2010	Materiales	Productos madereros y papeleros	Ciudad de México
32	62	Bremer Gutiérrez, Carlos	Value Grupo Financiero	1992	1992	Servicios financieros	Grupos financieros	San Pedro Garza García, Nuevo León
33	106	Brockman Lozano, Joaquín	Qualitas Controladora	2008	2012	Servicios financieros	Mercados financieros	Ciudad de México
34	107	Bross Tatz, Eduardo	Planigrupo Latam	2012	2016	Industrial	Desarrollos inmobiliarios	Ciudad de México
35	108	Cababie Daniel, Elías	Grupo Gicsa	1998	2011	Industrial	Desarrollos inmobiliarios	Ciudad de México
36	220	Carrillo Madero, Eduardo Arturo	Casa de Bolsa Finamex	1992	1992	Servicios financieros	Intermediarios financieros no bancarios	Guadalajara, Jalisco
37	57	Castillo Sánchez-Mejorada, Enrique Luis	Maxcom Telecomunicaciones	1996	2007	Servicios de telecomunicaciones	Servicios de telecomunicaciones diversos	Ciudad de México
38	24	Chedraui Obeso, Alfredo	Grupo Comercial Chedraui	1987	1992	Productos de consumo frecuente	Venta de productos de consumo frecuente	Ciudad de México
39	221	Crombie, William J.	Desarrolladora Homex	1998	2003	Industrial	Construcción de viviendas	Culiacán, Sinaloa
40	25	Danel Cendoya, Carlos Antonio	Gentera	2010	2010	Servicios financieros	Servicios financieros diversificados	Ciudad de México

Número	Clasificación general	Presidente de Consejo de Administración	Empresa listada en BMV	Año de fundación	Año de ingreso	Sector	Ramo	Sede del corporativo
41	21	David Michel, Max Pierre	El Puerto de Liverpool	1944	1965	Servicios y bienes de consumo no básico	Ventas multilínea	Ciudad de México
42	93	De Arrigunaga Gómez del Campo, Francisco Javier	Grupo Aeroméxico	2002	2011	Industrial	Líneas aéreas	Ciudad de México
43	109	De Rienzo Betancourt, Aroldo	QB Industrias	1957	1979	Materiales	Productos químicos	Ciudad de México
44	110	Del Valle Perochena, Francisco Javier	Elementia	1952	2010	Materiales	Materiales de construcción	Ciudad de México
45	32	Del Valle Perochena, Juan Pablo	Mexichem	1978	1978	Materiales	Productos químicos	Ciudad de México
46	41	Diez Barroso Azcárraga, Laura Renée	Grupo Aeroportuario del Pacífico	1998	2006	Industrial	Infraestructura de transportes	Guadalajara, Jalisco
47	111	Elizondo Anaya, José Ramón	Grupo Vasconia	1934	1991	Servicios y bienes de consumo no básico	Bienes de consumo doméstico duradero	Cuautitlán, Izcalli
48	56	Escobedo Conover, Manuel Santiago	General de Seguros	1945	1946	Servicios financieros	Seguros	Ciudad de México
49	112	Escobedo Conover, María Beatriz	Peña Verde	1971	2012	Servicios financieros	Mercados financieros	Ciudad de México
50	33	Fernández Garza, Álvaro	Axtel	1994	2005	Servicios de telecomunicaciones	Servicios de telecomunicaciones diversos	San Pedro Garza García, Nuevo León
51	26	Gallardo Thurlow, Juan Ignacio	Organización Cultiba	1978	1987	Productos de consumo frecuente	Bebidas	Ciudad de México
52	222	Gallo Fernández, Héctor Raymundo	Grupo Qumma	1984	1994	Servicios de telecomunicaciones	Medios de comunicación	Ciudad de México
53	223	Galuccio Coronado, Miguel Matías	Vista Oil & Gas	2017	2017	Energía	Petróleo, gas y combustibles	Ciudad de México
54	113	García Fernández, Jorge Antonio	Himexsa	1980	1996	Servicios y bienes de consumo no básico	Textil, confección y bienes de lujo	El Salto, Jalisco
55	63	Garza González, Humberto	Grupo Famsa	1979	2001	Servicios y bienes de consumo no básico	Ventas especializadas	Monterrey, Nuevo León
56	64	Garza Hernández, Macedonio	Farmacias Benavides	1963	1993	Salud	Equipo médico y medicamentos	Monterrey, Nuevo León
57	115	Garza Santos, Alberto Eugenio	Promotora Ambiental	1991	2005	Industrial	Suministros y servicios comerciales	Monterrey, Nuevo León
58	116	Gómez Sierra, Altagracia	Grupo Minsa	1993	1997	Productos de consumo frecuente	Alimentos	Tlalnepantla, Estado de México
59	18	González Laporte, Claudio Xavier	Kimberly Clark de México	1925	1961	Productos de consumo frecuente	Productos domésticos	Ciudad de México
60	58	González Migoya, Alfonso	Controladora Vuela Compañía de Aviación	2005	2013	Industrial	Líneas aéreas	Ciudad de México

Número	Clasificación general	Presidente de Consejo de Administración	Empresa listada en BMV	Año de fundación	Año de ingreso	Sector	Ramo	Sede del corporativo
61	10	González Moreno, Juan Antonio de Jesús	Grupo Maseca	1971	1994	Productos de consumo frecuente	Alimentos	San Pedro Garza García, Nuevo León
62	117	González Nova, Guillermo	La Comer	2016	2016	Productos de consumo frecuente	Venta de productos de consumo frecuente	Ciudad de México
63	224	González Rodríguez, Francisco	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	2000	2005	Servicios financieros	Bancos	Bilbao, España
64	42	González Sada, Tomás Roberto	Cydsa	1965	1973	Materiales	Productos químicos	San Pedro Garza García, Nuevo León
65	225	Goudet, Olivier	Anheuser-Busch Inbev	2016	2016	Productos de consumo frecuente	Bebidas	Ciudad de México
66	118	Guichard Michel, Juan Bautista	Invex Controladora	1994	1994	Servicios financieros	Mercados financieros	Ciudad de México
67	226	Guzmán Cuevas, Guillermo	Sare Holding	1997	2003	Industrial	Construcción de viviendas	Ciudad de México
68	64	Hank González, Carlos	Grupo Financiero Banorte	1992	1992	Servicios financieros	Grupos financieros	San Pedro Garza García, Nuevo León
69	17	Hernández-Pons Torres, Héctor Ignacio	Grupo Herdez	1991	1991	Productos de consumo frecuente	Alimentos	Ciudad de México
70	65	Herrera Aspra, Rodrigo Alonso	Genomma Lab Internacional	1996	2008	Salud	Productos farmacéuticos	Ciudad de México
71	119	Jiménez Gómez, Juan Manuel	Grupo Comercial Gomo	1992	1997	Servicios y bienes de consumo no básico	Comercialización y distribución de bienes de consumo duradero y confección	Ciudad de México
72	120	Lagos Dondé, Héctor Pío	Monex	2007	2010	Servicios financieros	Servicios financieros diversificados	Ciudad de México
73	121	Leal Aguirre, Sergio	Vinte Viviendas Integrales	2001	2011	Industrial	Construcción de viviendas	Ciudad de México
74	122	Lebois Mateos, Rodrigo	Unifin Financiera	1993	2004	Servicios financieros	Intermediarios financieros no bancarios	Ciudad de México
75	123	Lijtszain Bimstein, Bernardo	Grupo Traxión	2011	2017	Industrial	Carreteras y ferrocarriles	Ciudad de México
76	43	López Villarreal, Juan Carlos	Grupo Industrial Saltillo	1975	1976	Industrial	Controladora	Saltillo, Coahuila
77	14	Losada Moreno, Ángel	Grupo Gigante	1983	1991	Productos de consumo frecuente	Venta de productos de consumo frecuente	Ciudad de México
78	124	Madariaga Lomelín, José	Procorp	1986	1989	Servicios financieros	Intermediarios financieros no bancarios	Ciudad de México
79	44	Madero Bracho, Antonio	Rassini	1984	1984	Servicios y bienes de consumo no básico	Componentes de automóviles	Ciudad de México
80	125	Madero Rivero, Héctor	Corporación Actinver	2004	2007	Servicios financieros	Mercados financieros	Ciudad de México

Número	Clasificación general	Presidente de Consejo de Administración	Empresa listada en BMV	Año de fundación	Año de ingreso	Sector	Ramo	Sede del corporativo
81	126	Marcuschamer Stavchansky, Salomón	Servicios Corporativos Javer	2007	2016	Industrial	Construcción de viviendas	Monterrey, Nuevo León
82	127	Martín Bringas, Francisco Javier	Organización Soriana	1981	1987	Productos de consumo frecuente	Venta de productos de consumo frecuente	Monterrey, Nuevo León
83	31	Martínez Gavica, Marcos Alejandro	Banco Santander	1932	2008	Servicios financieros	Bancos	Ciudad de México
84	128	Molins Amat, Juan	Corporación Moctezuma	1982	1988	Materiales	Materiales de construcción	Ciudad de México
85	129	Olazábal Forcen, José Carlos	Ingeal	1991	1994	Productos de consumo frecuente	Alimentos	Ciudad de México
86	130	Oñate Ascencio, Salvador	Banco del Bajío	1994	2017	Servicios financieros	Bancos	León, Guanajuato
87	131	Ostale Cambiaso, Enrique	Walmart de México	1965	1974	Productos de consumo frecuente	Venta de productos de consumo frecuente	Ciudad de México
88	132	Osuna Gómez, Juan Luis	Aleatica	2005	2010	Industrial	Construcción e ingeniería	Ciudad de México
89	22	Peñaloza Alanís, David	Promotora y Operadora de Infraestructura	1980	1993	Industrial	Construcción e ingeniería	Ciudad de México
90	133	Pérez Román, Cuauhtémoc	Urbi Desarrollos Urbanos	1981	2002	Industrial	Construcción de viviendas	Mexicali, Baja California
91	134	Quintana Isaac, Bernardo	Empresas ICA	1979	1991	Industrial	Construcción e ingeniería	Ciudad de México
92	135	Quintana Kawage, Diego	Grupo Aeroportuario del Centro Norte	1998	2006	Industrial	Infraestructura de transportes	San Pedro Garza García, Nuevo León
93	136	Ramírez Jáuregui, Juan Gregorio	Industria Automotriz	1957	1994	Servicios y bienes de consumo no básico	Componentes de automóviles	San Nicolás de los Garza, Nuevo León
94	137	Ramos González de Castilla, Diego José	Corporativo GBM	1992	1992	Servicios financieros	Mercados financieros	Ciudad de México
95	227	Reiner, Gary M.	Citigroup	1988	2001	Servicios financieros	Grupos financieros	Ciudad de México
96	138	Rincón Arredondo, Miguel	Bio Pappel	1982	1994	Materiales	Productos madereros y papeleros	Ciudad de México
97	139	Rion Santisteban, José Luis	Financiera Independencia	1993	2007	Servicios financieros	Intermediarios financieros no bancarios	Ciudad de México
98	140	Rivero Larrea, José Antonio	Compañía Minera Autlán	1953	1975	Materiales	Metales y minería	San Pedro Garza García, Nuevo León
99	45	Rivero Santos, Jaime Alberto	Regional	2016	2018	Servicios financieros	Servicios financieros diversificados	San Pedro Garza García, Nuevo León
100	141	Rivero y Darancou, Ignacio Roberto	Tekchem	1991	1996	Materiales	Productos químicos	Salamanca, Guanajuato

Número	Clasificación general	Presidente de Consejo de Administración	Empresa listada en BMV	Año de fundación	Año de ingreso	Sector	Ramo	Sede del corporativo
101	142	Rocca Bassetti, Paolo	Tenaris	2001	2002	Materiales	Fabricación y comercialización de materiales	Ciudad de México
102	59	Rodríguez Torres, Juan	Telesites	2015	2015	Tecnología de la información	Equipo de comunicaciones	Ciudad de México
103	46	Rojas Mota-Velasco, Carlos Roberto	Grupo Rotoplas	2004	2014	Industrial	Comercialización y distribución	Ciudad de México
104	228	Romanos Berrondo, Ángel Francisco	Crédito Real	1993	2001	Servicios financieros	Intermediarios financieros no bancarios	Ciudad de México
105	92	Ruiz Sacristán, Carlos	Infraestructura Energética Nova	1996	2013	Energía	Petróleo, gas y combustibles	Ciudad de México
106	66	Ruiz Sacristán, Jaime	Bolsa Mexicana de Valores	1933	2008	Servicios financieros	Mercados financieros	Ciudad de México
107	47	Sada González, Adrián Guadalupe	Vitro	1936	1976	Materiales	Productos de vidrio y plástico	San Pedro Garza García, Nuevo León
108	143	Salcedo Padilla, Jorge	Convertidora Industrial	1979	1996	Materiales	Productos de vidrio y plástico	Guadalajara, Jalisco
109	144	Sanginés Krause, Allen de Jesús	RLH Properties	2013	2015	Servicios y bienes de consumo no básico	Hoteles, restaurantes y esparcimiento	Ciudad de México
110	145	Santacruz González, Armando	Grupo Pochteca	1988	1996	Materiales	Productos químicos	Ciudad de México
111	146	Serrano Segovia, José Francisco	Grupo TMM	1987	2001	Industrial	Transporte marítimo	Ciudad de México
112	2	Servitje Montull, Daniel Javier	Grupo Bimbo	1966	1980	Productos de consumo frecuente	Alimentos	Ciudad de México
113	7	Slim Helú, Carlos	Mínera Frisco	2011	2011	Materiales	Metales y minería	Ciudad de México
114	68	Soberón Kuri, Luis Alejandro	Corporación Interamericana de Entretenimiento	1995	1995	Servicios y bienes de consumo no básico	Hoteles, restaurantes y esparcimiento	Ciudad de México
115	48	Terrazas Becerra, Federico	Grupo Cementos de Chihuahua	1991	1992	Materiales	Materiales de construcción	Chihuahua, Chihuahua
116	4	Torrado Martínez, Alberto	Alsea	1997	1999	Servicios y bienes de consumo no básico	Hoteles, restaurantes y esparcimiento	Ciudad de México
117	49	Toussaint Elosúa, Federico	Grupo Lamosa	1929	1951	Materiales	Materiales de construcción	San Pedro Garza García, Nuevo León
118	28	Tricio Haro, Eduardo	Grupo Lala	1984	2013	Productos de consumo frecuente	Alimentos	Gómez Palacio, Durango
119	147	Troncoso Navarro, Héctor Antonio	Grupo Sports World	2005	2010	Servicios y bienes de consumo no básico	Hoteles, restaurantes y esparcimiento	Ciudad de México
120	69	Uribe Esquivel, Misael	Médica Sur	1966	1994	Salud	Servicios médicos	Ciudad de México

Número	Clasificación general	Presidente de Consejo de Administración	Empresa listada en BMV	Año de fundación	Año de ingreso	Sector	Ramo	Sede del corporativo
121	148	Vaca Elguero, Pedro	Corpovael	2007	2012	Industrial	Construcción de viviendas	Benito Juárez, Quintana Roo
122	229	Valadez Benítez, Javier	Grupo Financiero Multiva	1991	1992	Servicios financieros	Grupos financieros	Ciudad de México
123	149	Vallina Lagüera, Eloy Santiago	Accel	1979	1988	Industrial	Suministros y servicios comerciales	Chihuahua, Chihuahua
124	34	Vargas Guajardo, Joaquín	Corporación Mexicana de Restaurantes	1989	1997	Servicios y bienes de consumo no básico	Hoteles, restaurantes y esparcimiento	Ciudad de México
125	150	Vogel Hinojosa, Guillermo Francisco	G Collado	1997	1997	Materiales	Fabricación y comercialización de materiales	Ciudad de México
126	29	Zambrano Lozano, Rogelio	Cementos Mexicanos	1931	1976	Materiales	Materiales de construcción	San Pedro Garza García, Nuevo León

Cuadro A.11  
Integrantes de la élite económica mexicana por circulación público-privada

Número	Clasificación general	Nombre	Categoría en élite política	Periodo	Partido político	Presencia en consejos directivos o de administración de	País
1	230	Zedillo Ponce de León, Ernesto	Presidente de la República	1994-2000	PRI	Alcoa Corporation	Estados Unidos
			Secretario de Programación y Presupuesto	1988-1992		Citigroup	Estados Unidos
			Secretario de Educación Pública	1992-1993		Everis	España
			Subsecretario de Planeación y Control Presupuestal	1987-1988		Procter & Gamble, Co.	Estados Unidos
2	151	Ortiz Martínez, Guillermo	Gobernador del Banco de México	1998-2003 2004-2009	PRI	Bombardier, Inc.	Canadá
			Secretario de Hacienda y Crédito Público	1994-1997		BTG Pactual	Brasil
			Secretario de Comunicaciones y Transportes	1994		First Reserve	Estados Unidos
			Subsecretario de Hacienda y Crédito Público	1988-1994		Grupo Aeroportuario del Sureste	México
						Mexichem	México
						Vitro	México
						Weatherford International	Estados Unidos / Irlanda
		Zurich Insurance Group, Ltd.	Suiza				
3	231	Téllez Kuenzler, Luis Manuel Enrique	Secretario de Energía	1997-2000	PRI	Bombardier Mexico	Canadá
			Secretario de Comunicaciones y Transportes	2006-2009		Chubb	Estados Unidos
			Jefe de la Oficina de la Presidencia de la República	1994-1997		Everis	España
			Subsecretario de Planeación de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos	1990-1994		Grupo Aeroportuario del Pacífico	México
						Kohlberg Kravis Roberts & Co., LP.	Estados Unidos
						McLarty Associates	Estados Unidos
						NTT Data	Japón
		Organización Cultiba	México				
		Sempra Energy	Estados Unidos				

Número	Clasificación general	Nombre	Categoría en élite política	Periodo	Partido político	Presencia en consejos directivos o de administración de	País
4	155	Aspe Armella, Pedro Carlos	Secretario de Hacienda y Crédito Público	1988-1994	PRI	Marvin & Palmer Associates, Inc.	Estados Unidos
			Secretario de Programación y Presupuesto	1987-1988			
			Subsecretario de Programación	1985-1987			
			Presidente del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática	1983-1985			
5	70	Serra Puche, Jaime José	Secretario de Hacienda y Crédito Público	1994	PRI	Alpek	México
			Secretario de Comercio y Fomento Industrial	1988-1994		Chiquita Brands International, Inc.	Estados Unidos
			Subsecretario de Hacienda	1986-1988		Fresnillo PLC	México
			Grupo Rotoplas	México			
			Tenaris	México			
			The Mexico Fund, Inc.	Estados Unidos			
Vitro	México						
6	232	Blanco Mendoza, Herminio Alonso	Secretario de Comercio y Fomento Industrial	1994-2000	PRI	Arcelor-Mittal México	Luxemburgo
			Subsecretario de Negociaciones Internacionales	1993-1994		Cydsa	México
			Subsecretario de Comercio Internacional	1988-1990		Fibra Uno	México
			Jefe de Negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte	1990-1993		IQOM Strategic Advisors	Estados Unidos
			Mitsubishi Corporation	Japón			
			Rassini	México			
7	233	Gil Díaz, José Francisco	Secretario de Hacienda y Crédito Público	2000-2006	PRI	Bolsa Mexicana de Valores	México
			Subsecretario de Ingresos	1988-1993		Fiat Chrysler de México	Estados Unidos / Italia
			Subgobernador del Banco de México	1993-1997		Fibra Danhos	México

Número	Clasificación general	Nombre	Categoría en élite política	Periodo	Partido político	Presencia en consejos directivos o de administración de	País
						Grupo Avanzia	España
						Grupo Prisa	España
						Telefónica México	España
8	234	Reyes-Heroles González-Garza, Jesús Federico	Secretario de Energía	1995-1997	PRI	Banco Santander	México
			Director General de Petróleos Mexicanos	2006-2009		Energy Intelligence Group	Estados Unidos
			Embajador de México ante Estados Unidos	1997-2000		OHL Mexico	España
			Director General del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos	1994-1995		Water Capital Mexico	Estados Unidos
9	235	Kessel Martínez, Georgina Yamilet	Secretaría de Energía	2006-2011	PAN	Iberdrola	España
			Directora General del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos	2011-2012			
			Directora General de la Casa de Moneda de México	2002-2006			
10	92	Ruiz Sacristán, Carlos	Secretario de Comunicaciones y Transportes	1994-2000	PRI	Infraestructura Energética Nova	México
			Director General de Petróleos Mexicanos	1994		Sempra North American Infrastructure	Estados Unidos
						Southern Cooper	México
11	152	Ibarra Muñoz, David Antonio	Secretario de Hacienda y Crédito Público	1977-1982	PRI	América Móvil	México
			Director de Nacional Financiera	1976-1977		Grupo Carso	México
						Grupo Financiero Inbursa	México
						Grupo Mexicano de Desarrollo	México
						Impulsora del Desarrollo y el Empleo en AL	México
12	157	Elías Ayub, Alfredo	Subsecretario de Energía	1993-1995	PRI	Grupo Financiero Banorte	México
			Subsecretario de Minas e Industria Básica	1986-1988		Grupo Rotoplas	México
			Director General de la Comisión Federal de Electricidad	1999-2011		Rassini	México

Número	Clasificación general	Nombre	Categoría en élite política	Periodo	Partido político	Presencia en consejos directivos o de administración de	País
13	236	Zabludovsky Kuper, Jaime	Subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales	1994-1998	S/F	Aseguradora Peña Verde	México
			Embajador de México ante la Unión Europea	1998-2001		Cala de Ulloa	México
						Información Digital Vértice	México
						IQOM Strategic Advisors	Estados Unidos
14	237	Werner Wainfeld, Martín Máximo	Subsecretario de Hacienda y Crédito Público	1997-1999	S/F	Grupo Aeroportuario del Centro Norte	México
						Grupo Comercial Chedraui	México
16	156	Borrego Estrada, Genaro	Director General del Instituto Mexicano del Seguro Social	1993-2000	PRI	Médica Sur	México
			Presidente Nacional del PRI	1992-1993			
			Gobernador del Estado de Zacatecas	1986-1992			
17	71	Alemán Velasco, Miguel	Senador de la República (Presidente del Senado)	1991-1997	PRI	Grupo TMM	México
			Gobernador del Estado de Veracruz	1998-2004			
18	239	Lajous Vargas, Adrián René	Director General de Petróleos Mexicanos	1994-1999	PRI	Ternium	Argentina / Italia
19	240	Suárez Coppel, Juan José	Director General de Petróleos Mexicanos	2009-2012	S/F	Jacobs Engineering Group	Estados Unidos
20	241	Rangel Domene, Héctor Alejandro	Director General de Nacional Financiera	2009-2012	S/F	BCP Securities Mexico	Estados Unidos
			Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior	2009-2012		Canadian Utilities Limited	Canadá
						Grupo Nacional Provincial	México
						Luma Energy	Puerto Rico
21	153	Laborín Gómez, Mario Martín	Director General de Nacional Financiera	2000-2008	S/F	Cydsa	México
			Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior	2006-2009		Megacable Holdings	México
						Vitro	México

Número	Clasificación general	Nombre	Categoría en élite política	Periodo	Partido político	Presencia en consejos directivos o de administración de	País
			Subgobernador del Banco de México	1998-2008	S/F	Cementos Mexicanos	México
22	154	Elizondo Almaguer, Everardo				Compañía Minera Autlán	México
						Gruma	México
						Grupo Financiero Banorte	México
						Rassini	México
23	158	Robinson-Bours Castelo, José Eduardo	Gobernador del Estado de Sonora	2003-2009	PRI	Industrias Bachoco	México

Cuadro A.12  
Integrantes de la élite económica mexicana por liderazgo gremial empresarial

Número	Clasificación general	Nombre	Presidente nacional de	Identificación	Periodo	Observaciones
1	159	Castañón Castañón, Juan Pablo	Consejo Coordinador Empresarial	Máximo órgano de representación del sector privado. Compuesto por 12 organizaciones empresariales que integran a 2 mil asociaciones que contribuyen con alrededor del 80% del PIB nacional.	2015-2019	Ex Presidente de la Coparmex
2	31	Martínez Gavica, Marcos Alejandro	Asociación de Bancos de México	Representa los intereses generales de la banca y ofrece a sus instituciones servicios técnicos especializados	2017-2019	Presidente del Consejo de Administración de Banco Santander
3	56	Escobedo Conover, Manuel Santiago	Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros	Promueve el desarrollo de la industria aseguradora y representa sus intereses ante las distintas autoridades. Sus inversiones significan el 5.4% del PIB nacional.	2017-2019	Presidente del Consejo de Administración de General de Seguros
4	244	Cervantes Díaz, Francisco Alberto	Confederación de Cámaras Industriales	Organismo cúpula de representación de los distintos sectores industriales. Se compone de 47 cámaras nacionales, 14 regionales, 3 genéricas y 55 asociaciones de los distintos sectores productivos que existen en el país. Las empresas afiliadas aportan el 30% del PIB.	2018-2021	
5	248	López Campos, José Manuel	Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo	La integran 256 cámaras de comercio y 650 delegaciones en todo el país. Atiende los intereses de 750 mil empresas de los sectores comercio, servicios y turismo. Participa con el 55% del PIB nacional y el 60% de los empleos en México.	2018-2021	
6	245	De Hoyos Walther, Gustavo Adolfo	Confederación Patronal de la República Mexicana	Sindicato patronal de afiliación voluntaria. Reúne y representa, en los ámbitos laboral y social, a empresarios de todos los sectores. Más de 36 mil empresas están asociadas, las cuales aportan 30% del PIB y 4.8 millones de empleos formales.	2016-2020	Ex Presidente del CCE en Mexicali, Baja California. Ex miembro de la Comisión Ejecutiva del CCE Ex miembro de Consejo Consultivo para Negociaciones Comerciales Internacionales Ex integrante de los Consejos de Administración del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda de los Trabajadores, Nafinsa, Bancomext e Instituto del Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores.
7	50	Ramírez Magaña, Alejandro	Consejo Mexicano de Negocios	Salvaguarda los intereses comunes de sus integrantes. Pugna por condiciones equitativas para la competitividad y el desarrollo sostenible "dentro de una economía de mercado, con responsabilidad social".	2015-2019	Socio activo del CMN
8	160	De la Vega Valladolid, Bosco	Consejo Nacional Agropecuario	Asociación Civil de carácter nacional y afiliación voluntaria. Se constituye por organismos de productores y empresas de los sectores agrícola, pecuario, agroindustrial financiamiento y servicios al campo.	2017-2020	Con participación en negociaciones del TLCAN
9	249	Méndez Fabre, José	Asociación Mexicana de Instituciones Bursátiles	Organismo empresarial que asocia a las casas de bolsa y afilia a los operadores de fondos de inversión y empresas de corretaje de mercado de dinero en México.	2010-2020	Miembro de la Comisión Ejecutiva del CCE y consejero invitado de la BMV.
10	253	Yáñez Solloa, Vicente Bernardo	Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales	Prevista para la promoción del comercio detallista y sus proveedores "en una economía de mercado con responsabilidad social". Agrupa a más de 67 mil tiendas en todo el país.	2003-2020	Ex Presidente de Canacindra Miembro del Consejo Asesor del Imco

Número	Clasificación general	Nombre	Presidente nacional de	Identificación	Periodo	Observaciones
11	247	Guillén Mondragón, Enrique	Cámara Nacional de la Industria de Transformación	Organismo que representa al sector industrial en México. Se divide en 14 sectores, 14 regiones y 76 delegaciones, con la incorporación de más de 50 mil asociados. Interacción con los tres órdenes de gobierno para exponer posiciones a favor de las empresas. Por cobertura, representatividad e infraestructura, se considera la cámara empresarial más importante de América Latina.		
12	30	Diez Morodo, Valentín	Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología	Institución del sector privado mexicano dedicada a la promoción del comercio exterior, la inversión extranjera y el desarrollo tecnológico.	2004-2020	Presidente del Consejo Directivo del Imco Integrante del CMN
13	251	Santibáñez Andonegui, Jaime Jesús	Alianza por la Responsabilidad Social Empresarial	Liderado por el CCE, es un movimiento formado por organismos empresariales y organizaciones sin fines de lucro "en temas afines a la cultura de la responsabilidad social".	2018-2020	
14	246	Gil Antón, Juan Ignacio	Centro de Estudios Económicos del Sector Privado	Centro de investigación para la "toma de decisiones del sector empresarial y la mejor propuesta del sector privado para la definición de políticas públicas" Se constituye como un órgano asesor en materia económica del CCE y de "empresas de primer nivel en México"	2011-2019	Integrante de la Comisión Ejecutiva del CCE Ex Presidente del Comité Ejecutivo de la AMIS
15	242	Albo Márquez, Andrés	Comisión de Estudios del Sector Privado para el Desarrollo Sustentable	Organismo que promueve en el sector privado los principios del desarrollo sustentable para influir en las políticas públicas. Miembro de la red global World Business Council for Sustainable Development	2016-2020	Ex Consejero Presidente del IFE
16	243	Aranda Orozco, Gerardo	Fundación del Empresariado en México	Distinguido como "el brazo social" del CCE. Fue constituido a instancias del CCE ante la preocupación por "la creciente desigualdad de oportunidades, la reducida movilidad social y las más de 50 millones de personas en situación de pobreza". Promulga la idea de situar en el centro las decisiones de las personas y el reconocimiento de "su potencial como actores de su propio destino".	2017-2020	Ex Presidente de la Coparmex
17	250	Rubio Freidberg, Luis	Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, S.C.	Asociación civil "dedicada al estudio, análisis y diálogo sobre las relaciones internacionales". Pretende "generar propuestas que contribuyan a la toma de decisiones y que incidan –de manera estratégica– en la definición e implementación de políticas públicas que afectan a México". Integrada por más de 500 asociados expertos en diferentes sectores y disciplinas; con la participación de embajadas, organismos internacionales y centros de investigación.	2016-2020	Presidente de "México Evalúa-CIDAC" Colaborador de los diarios <i>Reforma</i> , <i>The Washington Post</i> , <i>The Wall Street Journal</i> y <i>The Financial Times</i> . Miembro del Consejo de Administración de Coca Cola FEMSA Integrante del grupo de trabajo Halifax International Security Forum Ex Director en Citibank y ex Asesor de la SHCP
18	252	Tajonar Castro, José Gerardo	Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana	"La institución más antigua e importante de México en materia de comercio internacional, cuyo objetivo principal consiste en mejorar la competitividad de los exportadores e importadores mexicanos para una adecuada expansión del comercio internacional".	2018-2021	

Fuente: Con información del Consejo Coordinador Empresarial (s.f.).

Cuadro A.13  
Integrantes de la élite económica mexicana por extranjerización / internacionalización

Número	Clasificación general	Nombre	Participación accionaria	Presencia en Consejos Directivos o de Administración (empresas u organismos internacionales)	País
1	7	Slim Helú, Carlos	Atara Biotherapeutics, Inc.		Estados Unidos
			Caixa Bank, SA.		España
			Fomento de Construcciones y Contratas, SA.		España
			KPN		Países Bajos
			Realia Business, SA.		España
			Telekom Austria AG		Austria
			The New York Times, Co.		Estados Unidos
2	72	Martínez Guzmán, David Manuel	Banco Sabadell		España
			Fintech Advisory, Inc.		Estados Unidos
			Genneia		Argentina
			Telecom Argentina		Argentina
3	254	Fernández González, Carlos	Grupo Prisa	Anheuser-Busch In Bev	Bélgica
				Banco Santander	España
4	1	Larrea Mota-Velasco, Germán Feliciano	Florida East Coast Railway		Estados Unidos
			Texas Pacific Transportation, Ltd.		Estados Unidos
5	2	Servitje Montull, Daniel Javier	East Balt Bakeries, LLC		Estados Unidos
			Mankattan		China
6	20	Aramburuzabala Larregui, María Asunción	Tory Burch, LLC		Estados Unidos
7	3	Barragán Morales, Manuel Luis	Coca Cola Southwest Beverages		Estados Unidos
8	24	Chedraui Obeso, Alfredo	Fiesta Mart, Inc.		Estados Unidos
9	16	Chico Pardo, Fernando Gerardo	FRS Capital Corp.		Estados Unidos
10	32	Del Valle Perochena, Juan Pablo	Netafim		Israel
11	35	Del Valle Ruiz, Antonio	Banco Popular		España
12	5	Garza Sada, Armando	Campofrío		España
13	36	Hernández Ramírez, Roberto	Hypera Pharma		Brasil
14	12	Martín Bringas, Ricardo	Falabella		Chile

Número	Clasificación general	Nombre	Participación accionaria	Presencia en Consejos Directivos o de Administración (empresas u organismos internacionales)	País
15	170	Rivero González, José Antonio	GFM Resources, Ltd.		Canadá
16	6	Senderos Mestre, Fernando	Four Seasons Hotels and Resorts		Canadá
17	255	Uriarte Amann, Juan Carlos	Avanza Grupo		España
18	172	Vallina Garza, Eloy Santiago	Silver Eagle Oil, Inc.		Estados Unidos
19	163	El-Mann Arazi, Moussa	Banco Sabadell		España
20	256	Alcántara Rojas, Roberto Lázaro	Grupo Prisa		España
21	257	Tinajero Flores, Ernesto Luis	Liberbank, SA		España
22	258	Tomé Velázquez, Gustavo Felipe	Liberbank, SA		España
23	259	Valladares García, Miguel Fernando	Zinkia Entertainment		España
24	260	Chávez Morán, Daniel Jesús	Hakkasan Group		Estados Unidos
25	261	Flores Barragán, Mónica Griselda		American Chamber of Commerce of Mexico	Estados Unidos
				Manpower Latinoamérica	Estados Unidos
26	168	Kuri Kaufmann, Gerardo		Fomento de Construcciones y Contratas, SA.	España
				Grupo Cementos Portland Valderrivas	España
27	262	Chico Hernández, Felipe		The Engine	Estados Unidos
28	73	Conesa Labastida, Andrés		Asociación Internacional de Transporte Aéreo	Montreal, Canadá (sede)
29	165	Correa Ballesteros, Juan Carlos		Corma Holding BV	Países Bajos
30	166	Cortina Gallardo, Juan Antonio Carlos		Win Systems International	España
31	161	Fernández Carbajal, Francisco Javier		Visa International Service Association, Co.	Estados Unidos
32	167	González Flores, José Antonio		Holcim Participations Australia	Estados Unidos
33	263	Hajj Slim, Rodrigo		Soinmob Inmobiliaria Española, SA	España
34	169	Laresgoiti Servitje, Estibalitz		Mead Johnson Nutrition	Estados Unidos

Número	Clasificación general	Nombre	Participación accionaria	Presencia en Consejos Directivos o de Administración (empresas u organismos internacionales)	País
35	264	Quintana Kawage, Bernardo		LLYC	España
36	171	Salem Slim, Alfonso		Fomento de Construcciones y Contratas, SA.	España
37	162	Senior Hernández, Enrique Francisco José		Allen & Company, LLC	Estados Unidos
38	51	Treviño De Vega, Blanca Avelina		Goldcorp	Canadá
39	265	Zozaya Gorostiza, Alejandro		Apple Leisure Group	Estados Unidos
40	164	Gurría Treviño, José Ángel <sup>1</sup>		Secretario General de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos	París, Francia (sede)
41	266	Bárcena Ibarra, Alicia		Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe	Santiago, Chile (sede)
42	267	Carstens Carstens, Agustín Guillermo <sup>2</sup>		Gerente General del Banco de Pagos Basilea, Suiza (sede) Internacionales	
43	268	Levy Algazi, Santiago <sup>3</sup>		Vicepresidente de Sectores y Conocimiento del Banco Interamericano de Desarrollo	Washington, DC, Estados Unidos (sede)
44	269	Werner Wainfeld, Alejandro Mariano <sup>4</sup>		Director del Departamento del Hemisferio Occidental del FMI	Washington, DC, Estados Unidos (sede)

<sup>1</sup> Notable integrante de la élite política por siete años continuos: director general de Nafinsa y Bancomext (1993-1994), secretario de Relaciones Exteriores (1994-1998) y secretario de Hacienda y Crédito Público (1998-2000).

<sup>2</sup> Miembro de la élite política por un espacio de 14 años, luego de ocupar las siguientes posiciones: subsecretaría de Hacienda y Crédito Público (2000-2003), titularidad de la SHCP (2006-2009) y dirección de la Junta de Gobierno del Banco de México (2010-2017).

<sup>3</sup> Entre 1994 y 2005 fue integrante de la élite política: subsecretario de Egresos de la SHCP (1994-2000) y director general del IMSS (2000-2005).

<sup>4</sup> Actor de la élite política por un periodo de cuatro años: subsecretario de Hacienda y Crédito Público (2006-2010)

Cuadro A.14  
Integrantes de la élite económica mexicana por profesionalización corporativa y redes elitarias

Número	Clasificación general	Nombre	Consejero independiente en	Observaciones
1	270	Ruiz Sahagún, Fernando Benjamín	Banco Santander Bolsa Mexicana de Valores Fresnillo PLC Grupo Cementos de Chihuahua Grupo México Grupo Nacional Provincial Grupo Palacio de Hierro Grupo Pochteca Kimberly Clark de México Mexichem Rassini	Consultor fiscal del CMN.
2	52	Cosío Pando, Antonio	América Móvil Corporación Moctezuma Grupo Aeroméxico Grupo Carso Grupo Financiero Inbursa Grupo Sanborns Kimberly Clark de México	Miembro del CMN. Representa a una tercera generación familiar como integrante de la élite económica mexicana.
3	178	Guajardo Touché, Ricardo	Alfa Coca Cola FEMSA El Puerto de Liverpool Fomento Económico Mexicano Grupo Aeroportuario del Sureste Grupo Bimbo Promecap Acquisition Company	
4	271	Bordes Aznar, Juan	Bolsa Mexicana de Valores Fresnillo PLC Grupo Nacional Provincial Grupo Palacio de Hierro Grupo Profuturo Industrias Peñoles	Bolsa Mexicana de Valores Fresnillo PLC Grupo Nacional Provincial Grupo Palacio de Hierro Grupo Profuturo Industrias Peñoles
5	173	Fernández Pérez, Arturo Manuel	Fomento Económico Mexicano Grupo Bimbo Grupo Nacional Provincial Grupo Palacio de Hierro Grupo Profuturo Industrias Peñoles	Rector del ITAM.
6	18	González Laporte, Claudio Xavier	Alfa Bolsa Mexicana de Valores Grupo Carso Grupo Industrial Saltillo Grupo México Grupo Sanborns	Ex presidente del CCE y del CMN. Miembro del Consejo Directivo del Imco. Referido como ideólogo del sector empresarial. Ex asesor del ex presidente de la República Carlos Salinas de Gortari. Su padre, Jesús González y González, fue presidente municipal de Cananea, Sonora, por el PRM (1943-1946).
7	58	González Migoya, Alfonso	Bolsa Mexicana de Valores Coca Cola FEMSA Fomento Económico Mexicano Nemak Regional Servicios Corporativos Javer	

Número	Clasificación general	Nombre	Consejero independiente en	Observaciones
8	272	Maldonado Yáñez, Ricardo	Consortio Ara Controladora Vuela Compañía de Aviación Empresas Cablevisión Grupo Aeroportuario del Centro Norte Grupo Financiero Banorte Grupo Televisa	
9	273	Robles Miaja, Rafael	América Móvil Bolsa Mexicana de Valores Grupo Aeroméxico Grupo Aeroportuario del Sureste Grupo Lala Grupo Traxión	Ex Presidente de la ABM
10	174	Canal Hernando, José Manuel	Coca Cola FEMSA Fomento Económico Mexicano Genera Grupo Industrial Saltillo Grupo Kuo	
11	154	Elizondo Almaguer, Everardo	Cementos Mexicanos Compañía Minera Autlán Gruma Grupo Financiero Banorte Rassini	Subgobernador del Banxico (1998-2008).
12	152	Ibarra Muñoz, David Antonio	América Móvil Grupo Carso Grupo Financiero Inbursa Grupo Mexicano de Desarrollo Impulsora del Desarrollo y el Empleo en AL	Ex titular de la SHCP Ex Director General de Nafinsa Ex Director de la oficina en México de la CEPAL Ex Asesor de la Dirección General de Pemex Ex Director General de Banamex Consultor de la CEPAL. Consultor del BID Para Golob (en Camp, 2008: 216), este ex funcionario público fue una "pieza clave en la promoción de la nueva generación de tecnócratas".
13	274	Lomelín Guillén, Jaime	Fresnillo PLC Grupo Nacional Provincial Grupo Palacio de Hierro Grupo Profuturo Industrias Peñoles	
14	180	Michel González, Maximino José	Coca Cola FEMSA Grupo Lamosa Grupo Nacional Provincial Grupo Profuturo Promecap Acquisition Company	Representa a una segunda generación familiar como integrante de la élite económica mexicana. Su padre, Maximino Michel Suberville, fue un reconocido empresario, quien se habría negado a participar en el CMN, al considerar que no influía políticamente
15	70	Serra Puche, Jaime José	Alpek Fresnillo PLC Grupo Rotoplas Tenaris Vitro	Ex titular de la Secofi Ex titular de la SHCP Uno de los principales negociadores del TLCAN. Ex Vicepresidente de The Trilateral Commission para América del Norte. Profesor en la Universidad de Stanford y El Colegio de México.

Número	Clasificación general	Nombre	Consejero independiente en	Observaciones
16	275	Vega Velasco, Ernesto	América Móvil Dine Grupo Kuo Impulsora del Desarrollo y el Empleo en AL	Miembro del Consejo Directivo del Imco. Participa en los think tanks "México ¿cómo vamos?", México Evalúa y Comexi. Su padre, Antonio Carrillo Flores, fue Director de Nafinsa, titular de la SHCP y la SRE, y Embajador de México en Estados Unidos.
17	276	Carrillo Gamboa, Emilio	Grupo México Grupo Nacional Provincial Grupo Profuturo Kimberly Clark de México	Miembro del Consejo Directivo del Imco. Participa en los think tanks "México ¿cómo vamos?", México Evalúa y Comexi. Su padre, Antonio Carrillo Flores, fue Director de Nafinsa, titular de la SHCP y la SRE, y Embajador de México en Estados Unidos.
18	57	Castillo Sánchez-Mejorada, Enrique Luis	Alfa Grupo Gigante Grupo Herdez Unifin Financiera	
19	277	Clariond Reyes-Retana, Juan Eugenio Santiago	Grupo Industrial Saltillo Grupo Pochteca Invex Controladora Mexichem	Ex presidente del CMHN (1997-2000) y el CCE. Su padre también fue presidente del CMHN. Su hermano Benjamín Clariond Reyes-Retana y primo hermano Fernando Canales Clariond fueron gobernadores del estado de Nuevo León. Representa a una segunda generación familiar como integrante de la élite económica mexicana.
20	278	Del Río Benítez, Juan Pablo	Compañía Minera Autlán Elementia Grupo Pochteca Mexichem	
21	161	Fernández Carbajal, Francisco Javier	Alfa Cementos Mexicanos Fomento Económico Mexicano Industrias Peñoles	
22	177	Fernández Fernández, José Luis	Arca Continental Controladora Vuela Compañía de Aviación Grupo Televisa Unifin Financiera	
23	279	Figueroa García, José Octavio	Grupo Nacional Provincial Grupo Palacio de Hierro Grupo Profuturo Industrias Peñoles	
24	5	Garza Sada, Armando	Cementos Mexicanos Fomento Económico Mexicano Grupo Lamosa El Puerto de Liverpool	Socio del CMN y el Grupo Monterrey. Representa a una cuarta generación familiar como integrante de la élite económica mexicana.
25	280	Garza Zambrano, Francisco Javier	Compañía Minera Autlán Cydsa Grupo Aeroportuario del Sureste Promecap Acquisition Company	

Número	Clasificación general	Nombre	Consejero independiente en	Observaciones
26	179	Kuri Harfush, José	Elementia Grupo Carso Grupo Sanborns Impulsora del Desarrollo y el Empleo en AL	
27	281	Kuri Labarthe, Gabriel Eugenio	Grupo Nacional Provincial Grupo Palacio de Hierro Grupo Profuturo Industrias Peñoles	
28	282	Lozano Molina, Tomás	Grupo Nacional Provincial Grupo Palacio de Hierro Grupo Profuturo Industrias Peñoles	
29	181	Obregón Del Corral, Raúl Carlos	Grupo Nacional Provincial Grupo Palacio de Hierro Grupo Profuturo Industrias Peñoles	
30	283	Rincón-Gallardo Purón, José Manuel	Cementos Mexicanos Grupo Herdez Peña Verde Qualitas Controladora	
31	284	Saavedra Olavarrieta, Alberto Guillermo	Invex Controladora Kimberly Clark de México La Comer Rassini	
32	6	Senderos Mestre, Fernando	Grupo Nacional Provincial Grupo Televisa Industrias Peñoles Kimberly Clark de México	Integrante del CMN. Representa a una segunda generación familiar de la élite económica mexicana. Su padre, Manuel Senderos Irigoyen, fue impulsor en 1967 de la creación del IPADE (una institución que forma a cuadros dirigentes del sector empresarial) y la UP. Asimismo, fungió como Coordinador del CMHN y apoyó la creación del CEESP.
33	175	Castillo Sánchez-Mejorada, Wilfrido Javier	Corporación Inmobiliaria Vesta Grupo Hotelero Santa Fe Qualitas Controladora	
34	176	De Angoitia Noriega, Alfonso	Fomento Económico Mexicano Grupo Financiero Banorte Grupo Televisa	
35	33	Fernández Garza, Álvaro	Alpek Cydsa Grupo Aeroportuario del Pacífico	Empresario integrante del Grupo San Pedro, cercano al PAN desde su fundación. Su padre, Alberto Fernández Ruiloba, fue uno de los fundadores del PAN en Nuevo León. Representa a una cuarta generación familiar como integrante de la élite económica mexicana
36	285	Garza Egloff, Francisco Rogelio	Axtel Grupo Industrial Saltillo Regional	

Número	Clasificación general	Nombre	Consejero independiente en	Observaciones
37	286	Gómez García, Antonio	Elementia Grupo Carso Minera Frisco	
38	74	González Guajardo, Pablo Roberto	América Móvil Grupo Lala Grupo Sanborns	
39	287	Hernández Delgado, Alejandro	Grupo Nacional Provincial Industrias Peñoles RLH Properties	Vicerrector del ITAM. Ex Presidente del Capítulo Latinoamericano de la Econometric Society. Ex integrante del Consejo Directivo fundador de la Latin American and Caribbean Economic Association.
40	153	Laborín Gómez, Mario Martín	Cydsa Megacable Holdings Vitro	Ex Director de Nafinsa Ex Director del Bancomext
41	288	López Martínez, Prudencio	Dine Grupo México Grupo Kuo	Ex Presidente del CCE Ex integrante del CMHN
42	289	Mangino Dueñas, Xavier	Alsea Qualitas Controladora Sports World Aleatica Grupo Aeroportuario del Centro Norte	
43	290	Mulás Alonso, Alberto Felipe	Aleatica Grupo Aeroportuario del Centro Norte Infraestructura Energética Nova	
44	291	Murillo Peñaloza, Luis Manuel	Grupo Palacio de Hierro Grupo Profuturo Industrias Peñoles	
45	151	Ortiz Martínez, Guillermo	Grupo Aeroportuario del Sureste Mexichem Vitro	Ex titular de la SCT Ex titular de la SHCP Ex Gobernador del Banxico Ex Director Ejecutivo del FMI Ex Presidente del Consejo de Administración del Banco de Pagos Internacionales
46	292	Padilla Silva, Miguel Eduardo	Coca Cola FEMSA Fomento Económico Mexicano Grupo Lamosa	
47	293	Padruno Santos, Herminio	Fomento Económico Mexicano Grupo Lamosa Corporación Mexicana de Restaurantes Grupo Bafar Grupo Mexicana de Desarrollo	
48	294	Portilla Ibarguengoitia, Enrique Juan Bosco	Grupo Mexicana de Desarrollo Grupo Vasconia Tekchem	

Número	Clasificación general	Nombre	Consejero independiente en	Observaciones
49	295	Reyes-Retana Valdés, Clemente Ismael	Bolsa Mexicana de Valores Grupo Comercial Chedraui Grupo Financiero Banorte	
50	59	Rodríguez Torres, Juan	Elementia Grupo Sanborns Minera Frisco	Fundador de la Asociación Mexicana Empresarial de Generación
51	162	Senior Hernández, Enrique Francisco José	Coca Cola FEMSA Fomento Económico Mexicano Grupo Televisa	
52	296	Simon Havaux, Francisco Javier	Grupo Nacional Provincial Grupo Palacio de Hierro Grupo Profuturo	
53	4	Torrado Martínez, Alberto	Banco Santander Bolsa Mexicana de Valores Proteak Uno	
54	297	Vara Alonso, Carlos Javier	Becle Genomma Lab Internacional Grupo Gigante	
55	34	Vargas Guajardo, Joaquín	Banco Santander Grupo Aeroportuario del Pacífico Vitro	
56	298	Zazueta Domínguez, Luis Guillermo	Altos Hornos de México Corpovael Empresas ICA	
57	299	Zozaya Gorostiza, Carlos Antonio	Grupo Nacional Provincial Grupo Palacio de Hierro Grupo Profuturo	Presidente de la Academia Mexicana de Informática, A.C

Cuadro A.15  
Integrantes de la élite económica mexicana por vanguardia empresarial nacional (2018)

Número	Clasificación general	Nombre	Categoría	Referencia	Presencia en edición 2017	Probabilidades de presencia en 2019
1	60	Aguirre Gómez, Francisco de Jesús	Medios	Presidente y Director General de Grupo Radio Centro y Grupo Radio México	✓	89%
2	182	Alemán Magnani, Miguel	Empresarios	Presidente del Consejo de Interjet	✓	90%
3	71	Alemán Velasco, Miguel	Empresarios	Vicepresidente Ejecutivo de Interjet	✓	90%
4	300	Álvarez Bermejillo, Carlos	Empresarios	Presidente Ejecutivo de Laboratorios PiSA		85%
5	61	Ancira Elizondo, Alonso	Empresarios	Presidente del Consejo de Grupo Acerero del Norte	✓	89%
6	20	Aramburuzabala Larregui, María Asunción	Empresarios	Directora General de Tresalia Capital	✓	95%
7	15	Arroyo Chávez, Javier	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración y Director de Corporativo Fragua	✓	90%
8	155	Aspe Armella, Pedro Carlos	Profesionales	Presidente y Director General de Protego Asesores	✓	90%
9	183	Ávalos Hernández, José Ignacio	Organizaciones civiles	Presidente y Fundador de "Un kilo de ayuda". Fundador y Presidente del Consejo de Promotora Social México	✓	90%
10	13	Azcárraga Jean, Emilio Fernando	Medios	Presidente del Consejo de Administración de Grupo Televisa y Presidente de Fundación Televisa	✓	89%
11	8	Baillères González, Alberto	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Grupo BAL, Grupo Palacio de Hierro e Industrias Peñoles	✓	94%
12	184	Baillères Gual, Alejandro	Empresarios	Vicepresidente Ejecutivo de Grupo BAL	✓	94%
13	3	Barragán Morales, Manuel Luis	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Arca Continental	✓	89%
14	301	Becker Feldman, Dan Daniel	Empresarios	Presidente y Director de Grupo Financiero Mifel	✓	87%
15	185	Beckman Legorreta, Juan Domingo	Empresarios	CEO de Grupo José Cuervo	✓	90%
16	9	Beckmann Vidal, Juan Francisco	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Grupo José Cuervo	✓	90%
17	302	Belmar Berumen, Sofía	Empresarios	Directora General de Metlife México	✓	86%
18	53	Berrondo Ávalos, José Luis	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Controladora Mabe	✓	93%
19	62	Bremer Gutiérrez, Carlos	Empresarios	Presidente y Director General de Value Grupo Financiero	✓	89%
20	159	Castañón Castañón, Juan Pablo	Empresarios	Presidente del Consejo Coordinador Empresarial	✓	88%
21	303	Cattori Alonso de Florida, Bruno Francisco	Empresarios	Presidente y CEO de Fiat Chrysler Automobiles Mexico	✓	88%
22	304	Chapur Zahoul, José Antonio	Empresarios	Director General de Grupo Palace Resorts		88%
23	186	Chedraui Eguía, José Antonio	Empresarios	Director General de Grupo Comercial Chedraui	✓	95%

Número	Clasificación general	Nombre	Categoría	Referencia	Presencia en edición 2017	Probabilidades de presencia en 2019
24	54	Chedraui Obeso, José Antonio	Empresarios	Consejero de Grupo Comercial Chedraui	✓	95%
25	16	Chico Pardo, Fernando Gerardo	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración y socio mayoritario de Grupo Aeroportuario del Sureste	✓	91%
26	73	Conesa Labastida, Andrés	Empresarios	Director General de Grupo Aeroméxico	✓	90%
27	305	Coppel Luken, Francisco Agustín	Empresarios	Presidente y Director General de Grupo Coppel	✓	95%
28	187	Cosío Ariño, Antonio	Empresarios	Presidente de Grupo Hotelero Las Brisas y Grupo Pando	✓	89%
29	25	Danel Cendoya, Carlos Antonio	Empresarios	Presidente de Genera	✓	90%
30	306	Daniel-Kabbaz Zaga, Salvador	Empresarios	Presidente de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios y Director General de Grupo Danhos	✓	88%
31	93	De Arrigunaga Gómez del Campo, Francisco Javier	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Grupo Aeroméxico	✓	90%
32	160	De la Vega Valladolid, Bosco	Empresarios	Presidente del Consejo Nacional Agropecuario		82%
33	307	De Prado Sampedro, Lino	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Zara México	✓	90%
34	55	Del Valle Perochena, Antonio	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Grupo Kaluz	✓	95%
35	32	Del Valle Perochena, Juan Pablo	Empresarios	Presidente de Mexichem	✓	95%
36	35	Del Valle Ruiz, Antonio	Empresarios	Presidente de Honor Vitalicio de Grupo Kaluz	✓	95%
37	30	Diez Morodo, Valentín	Empresarios	Presidente del Comce e Imco	✓	94%
38	188	Elías Ayub, Arturo	Organizaciones civiles	Director de Alianzas Estratégicas y Contenidos de América Móvil, Director General de Fundación Telmex, Telcel, Uno Tv y Marca Claro	✓	89%
39	163	El-Mann Arazi, Moussa	Empresarios	Presidente de Fibra Uno	✓	89%
40	39	Fernández Carbajal, José Antonio Vicente	Empresarios	Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración de FEMSA	✓	92%
41	33	Fernández Garza, Álvaro	Empresarios	Director General de Alfa, Copresidente del Consejo de Administración de Axtel y Presidente del Consejo de la Universidad de Monterrey	✓	96%
42	173	Fernández Pérez, Arturo Manuel	Organizaciones civiles	Rector del ITAM	✓	90%
43	84	Franco Macías, Agustín María	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Infra	✓	89%
44	26	Gallardo Thurlow, Juan Ignacio	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Organización Cultiba	✓	95%
45	308	Garza Cantú, José Ramiro	Empresarios	Presidente de Grupo R	✓	82%
46	63	Garza González, Humberto	Empresarios	Fundador y Presidente del Consejo de Administración de Grupo Famsa	✓	92%

Número	Clasificación general	Nombre	Categoría	Referencia	Presencia en edición 2017	Probabilidades de presencia en 2019
47	88	Garza Herrera, Eugenio Rafael	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Xignux	✓	95%
48	85	Garza Herrera, Juan Ignacio	Empresarios	Director General de Xignux	✓	95%
49	5	Garza Sada, Armando	Empresarios	Presidente de los Consejos de Administración de Alfa, Alpek y Nemark	✓	96%
50	189	Garza Valdez, Humberto	Empresarios	Director General de Grupo Famsa	✓	92%
51	190	Gómez Martínez, Bernardo	Medios	Vicepresidente Ejecutivo y miembro de la Oficina Ejecutiva de la Presidencia de Grupo Televisa	✓	85%
52	191	González Guajardo, Claudio Xavier	Organizaciones civiles	Presidente "Mexicanos contra la Corrupción y la Impunidad"	✓	82%
53	74	González Guajardo, Pablo Roberto	Empresarios	Director General de Kimberly Clark de México	✓	93%
54	18	González Laporte, Claudio Xavier	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Kimberly Clark de México	✓	93%
55	10	González Moreno, Juan Antonio de Jesús	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Gruma y Gimsa	✓	93%
56	192	González Olivieri, Fernando Ángel	Empresarios	Director General Ejecutivo de Cemex	✓	92%
57	309	González Velasco, Mayra	Empresarios	Presidenta y Directora General de Nissan Mexicana	✓	90%
58	23	González Zabalegui, Carlos	Empresarios	Vicepresidente y Director General de Grupo La Comer	✓	88%
59	310	Grisi Checa, Héctor Blas	Empresarios	Presidente Ejecutivo y Director General de Grupo Financiero Santander México	✓	88%
60	311	Guichard González, Graciano Francisco	Empresarios	Director General de El Puerto de Liverpool		90%
61	164	Gurría Treviño, José Ángel	Profesionales	Secretario General de la OCDE	✓	90%
62	312	Gutiérrez Muguerza, Raúl Manuel	Empresarios	Presidente de Grupo DeAcero	✓	86%
63	193	Hajj Aboumrad, Daniel Antonio	Empresarios	Director General de América Móvil	✓	95%
64	64	Hank González, Carlos	Empresarios	Presidente del Grupo Financiero BANORTE, Vicepresidente de Gruma y Director General de Grupo Hermes	✓	95%
65	77	Hank Rhon, Carlos	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Grupo Financiero Interacciones y Grupo Hermes	✓	94%
66	38	Harp Helú, Alfredo	Organizaciones Civiles	Presidente Honorario de Grupo Financiero Banamex y Presidente del Consejo de Administración del equipo de béisbol "Diablos Rojos"	✓	95%
67	313	Hernández Quiroz, Ernesto Mariano	Empresarios	Presidente y Director General de General Motors de México	✓	89%
68	36	Hernández Ramírez, Roberto	Empresarios	Presidente Honorario del Consejo de Administración de Banamex	✓	90%
69	17	Hernández-Pons Torres, Héctor Ignacio	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración y Director General de Grupo Herdez	✓	90%

Número	Clasificación general	Nombre	Categoría	Referencia	Presencia en edición 2017	Probabilidades de presencia en 2019
70	65	Herrera Aspra, Rodrigo Alonso	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración y Director General de Genomma Lab	✓	89%
71	86	Kalach Mizrahi, Rafael Moisés	Empresarios	Presidente y Director General de Grupo Kaltex	✓	90%
72	194	Labarthe Costas, Carlos	Empresarios	Presidente de Genera	✓	90%
73	1	Larrea Mota-Velasco, Germán Feliciano	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Grupo México	✓	90%
74	314	Leonardo Castañón, Antonio	Empresarios	Director General de Farmacias del Ahorro	✓	89%
75	14	Losada Moreno, Ángel	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración y Director General de Grupo Gigante	✓	91%
76	195	Madero Pinson, Eugenio	Empresarios	Director General de Rassini	✓	88%
77	196	Martí García, Alejandro Joaquín	Organizaciones civiles	Presidente y Fundador de "México SOS"	✓	95%
78	12	Martín Bringas, Ricardo	Empresarios	Director General de Organización Soriana	✓	95%
79	31	Martínez Gavica, Marcos Alejandro	Empresarios	Presidente de la ABM y Presidente del Consejo de Administración de Grupo Financiero Santander México	✓	88%
80	72	Martínez Guzmán, David Manuel	Empresarios	CEO de Fintech Advisory	✓	89%
81	315	Osuna Osuna, Eduardo	Empresarios	Vicepresidente y Director General de BBVA Bancomer	✓	88%
82	316	Padierna Bartning, Pedro	Empresarios	Presidente del Consejo del Corporativo Pepsico y Presidente del Consejo Directivo de "Movimiento por una Vida Saludable"	✓	94%
83	317	Padilla Longoria, Pedro	Empresarios	Director General de Grupo Salinas	✓	89%
84	22	Peñaloza Alanís, David	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración y Director General de Promotora y Operadora de Infraestructura	✓	90%
85	318	Peralta Quintero, Carlos	Empresarios	Presidente y Director General de Grupo IUSA	✓	90%
86	50	Ramírez Magaña, Alejandro	Empresarios	Director General de Cinépolis y Presidente del CMN	✓	95%
87	11	Robinson-Bours Castelo, Francisco Javier	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Bachoco y Megacable	✓	92%
88	66	Ruiz Sacristán, Jaime	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de la BMV	✓	88%
89	197	Sada Cueva, Adrián Guadalupe	Empresarios	Director General de Vitro	✓	90%
90	19	Salinas Pliego, Ricardo Benjamín	Empresarios	Fundador y Presidente de Grupo Salinas	✓	95%
91	6	Senderos Mestre, Fernando	Empresarios	Presidente Ejecutivo y del Consejo de Administración de Grupo Kuo	✓	95%
92	70	Serra Puche, Jaime José	Profesionales	Presidente y fundador de SAI Derecho & Economía	✓	90%

Número	Clasificación general	Nombre	Categoría	Referencia	Presencia en edición 2017	Probabilidades de presencia en 2019
93	2	Servitje Montull, Daniel Javier	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración y Director General de Grupo Bimbo	✓	96%
94	27	Slim Domit, Carlos	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Telmex, miembro de Grupo Carso y Director General de la cadena de restaurantes y tiendas Sanborns	✓	96%
95	67	Slim Domit, Marco Antonio	Empresarios	Presidente de Grupo Financiero Inbursa	✓	96%
96	7	Slim Helú, Carlos	Empresarios	Fundador y Presidente Honorario Vitalicio de Grupo Carso	✓	95%
97	198	Slim Seade, Héctor	Empresarios	Director General de Telmex y miembro del Consejo de Administración de Grupo Financiero Inbursa y Banco Inbursa	✓	92%
98	68	Soberón Kuri, Luis Alejandro	Empresarios	Presidente y Director General de Corporación Interamericana de Entretenimiento	✓	93%
99	4	Torrado Martínez, Alberto	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Alsea	✓	95%
100	199	Torrado Martínez, Cosme Alberto	Empresarios	Presidente para Latinoamérica de Alsea	✓	95%
101	319	Torres Cantú, Ernesto	Empresarios	Director General de CitiBanamex	✓	91%
102	51	Treviño De Vega, Blanca Avelina	Empresarios	Presidenta y Directora General de Softtek	✓	92%
103	28	Tricio Haro, Eduardo	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración de Grupo Lala	✓	96%
104	69	Uribe Esquivel, Misael	Profesionales	Presidente del Consejo de Administración de Médica Sur	✓	91%
105	320	Vainer Girhs, Enrique Nahum	Empresarios	Director General de Grupo Sadasi	✓	89%
106	321	Vainer Girhs, Isaac	Empresarios	Presidente de Grupo Sadasi	✓	89%
107	34	Vargas Guajardo, Joaquín	Medios	Presidente del Consejo de Administración de MVS y CMR	✓	89%
108	200	Vázquez Aldir, Olegario	Empresarios	Director General de Grupo Empresarial Ángeles	✓	96%
109	322	Vergara Madrigal, Jorge Carlos	Empresarios	Presidente de Grupo Omniflife-Chivas	✓	94%
110	323	Vizcarra Calderón, Guadalupe de Jesús	Empresarios	Presidente y Director General de Sukarne	✓	90%
111	201	Yamuni Robles, Enrique	Empresarios	Director General de Megacable		80%
112	87	Zambrano Benítez, Enrique de Jesús	Empresarios	Presidente del Consejo de Administración y Director General de Proeza	✓	90%
113	29	Zambrano Lozano, Rogelio	Empresarios	Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración de Cemex	✓	92%

Fuente: Con información de la publicación *Líderes*. De acuerdo con su propia explicación metodológica, durante el primer trimestre de cada año los editores de la revista se reúnen con "una serie de expertos en cada una de las 13 categorías que conforman la lista" para "escuchar nombres, logros y fracasos" de los considerados como "líderes mexicanos" en los campos de: ciencia, cultura, deportes, empresarios, espectáculos, opinión, medios, organizaciones civiles, poder ejecutivo, poder judicial, poder legislativo, política y profesionales.

Cuadro A.16  
Integrantes de la élite económica mexicana por familia empresarial corporativa

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
1	8	Baillères González, Alberto	Dine	✓	2.16%
			Fomento Económico Mexicano	✓	0.10%-0.28%-0.28%
			Fresnillo PLC	✓	68.9%
			Grupo Kuo	✓	1.65%
			Grupo Nacional Provincial	✓	70%
			Grupo Palacio de Hierro	✓	+10%
			Grupo Profuturo	✓	74.1%
			Grupo Televisa		
			Industrias Peñoles	✓	35.4%
			2	7	Slim Helú, Carlos
Grupo Carso	✓	+1%			
Grupo Financiero Inbursa					
Grupo Sanborns	✓	11.40%			
Impulsora del Desarrollo y el Empleo en AL	✓				
Minera Frisco	✓	6.0875%			
Telesites		8.85%			
3	184	Baillères Gual, Alejandro	Fomento Económico Mexicano		
			Fresnillo PLC		
			Grupo Nacional Provincial		
			Grupo Palacio de Hierro		
			Grupo Profuturo		
			Industrias Peñoles		
4	324	Slim Domit, Everett Patrick	América Móvil	✓	
			Grupo Carso	✓	+1%
			Grupo Financiero Inbursa		
			Grupo Sanborns	✓	11.40%
			Impulsora del Desarrollo y el Empleo en AL	✓	
			Telesites		8.85%
5	67	Slim Domit, Marco Antonio	Grupo Carso	✓	+10%
			Grupo Financiero Inbursa	✓	+1%
			Grupo Sanborns		11.40%
			Impulsora del Desarrollo y el Empleo en AL	✓	+1%
			Telesites		8.85%

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
6	16	Chico Pardo, Fernando Gerardo	Grupo Aeroportuario del Sureste	✓	
			Grupo Carso		+1%
			Grupo Cementos de Chihuahua		
			Grupo Industrial Saltillo		
			Grupo Posadas	✓	
			Promecap Acquisition Company	✓	
7	27	Slim Domit, Carlos	América Móvil	✓	
			Grupo Carso	✓	+10%
			Grupo Financiero Inbursa		
			Grupo Sanborns	✓	11.40%
			Telesites		8.85%
8	33	Fernández Garza, Álvaro	Alfa	✓	2.73%
			Axtel	✓	
			Nemak	✓	
			Vitro	✓	1.59%
9	5	Garza Sada, Armando	Alfa	✓	2.39%
			Alpek	✓	
			Axtel	✓	
			Nemak	✓	
10	325	Slim Domit, Johanna Monique	Grupo Carso		
			Grupo Financiero Inbursa		
			Grupo Sanborns	✓	11.40%
			Telesites		8.85%
11	326	Slim Domit, María Soumaya	Grupo Carso		
			Grupo Financiero Inbursa		
			Grupo Sanborns		11.40%
			Telesites		8.85%
12	327	Slim Domit, Vanessa Paola	Grupo Carso		
			Grupo Financiero Inbursa		
			Grupo Sanborns		11.40%
			Telesites		8.85%
13	328	Baillères Gual, Juan Pablo	Grupo Palacio de Hierro		
			Grupo Profuturo		
			Industrias Peñoles		

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
14	329	Baillères Gual, Raúl	Grupo Nacional Provincial Grupo Palacio de Hierro Industrias Peñoles		
15	11	Robinson-Bours Castelo, Francisco Javier	Industrias Bachoco Megacable Holdings Rassini	✓ ✓ ✓	
16	199	Torrado Martínez, Cosme Alberto	Alsea Corporación Actinver Grupo Sports World		11.76% +1%-10% +1%-10%
17	330	Valenzuela Rionda, José Pedro	Corporación Actinver Grupo Sports World Sare Holding	✓ ✓ ✓	+1%-10% +1%-10%
18	331	Chávez-Peón Mijares, Federico	Grupo Aeroportuario del Sureste Maxcom Telecomunicaciones Promecap Acquisition Company Unifin Financiera	✓  ✓	
19	30	Diez Morodo, Valentín	Dine Grupo Aeroméxico Grupo Kuo Kimberly Clark de México	✓  ✓	3.08%  6.57%
20	188	Elías Ayub, Arturo	América Móvil Gmexico Transportes Grupo Carso Grupo Financiero Inbursa	✓   ✓	   +1%
21	332	Garza-Lagüera Gonda, Bárbara	Coca Cola FEMSA Fomento Económico Mexicano Fresnillo PLC Promecap Acquisition Company	 ✓  	 0.03%-0.12%-0.12%
22	64	Hank González, Carlos	Bolsa Mexicana de Valores Gruma Grupo Financiero Banorte Grupo Televisa	 ✓ ✓ 	 1.69%
23	333	Phillips Margain, Guadalupe	Empresas ICA Grupo Aeroportuario del Centro Norte Grupo Financiero Banorte Grupo Televisa	✓ ✓  	

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
24	171	Salem Slim, Alfonso	Grupo Carso	✓	
			Grupo Gigante		
			Elementia		
			Impulsora del Desarrollo y el Empleo en AL	✓	
25	28	Tricio Haro, Eduardo	Grupo Aeroméxico	✓	
			Grupo Lala	✓	
			Grupo Televisa		
			Mexichem		
26	150	Vogel Hinojosa, Guillermo Francisco	Alfa		
			G Collado	✓	6.6%
			Rassini		
			Tenaris	✓	
27	334	Berrondo Ávalos, Eduardo	Corporación Mexicana de Restaurantes	✓	
			Crédito Real	✓	+1%-10%
			Grupo Financiero Multiva		
28	75	Calderón Rojas, Francisco José	Alpek	✓	
			Coca Cola FEMSA		
			Fomento Económico Mexicano	✓	0.04%-0.19%
29	55	Del Valle Perochena, Antonio	Elementia		
			Grupo Pochteca	✓	
			Mexichem	✓	
30	335	Elizondo Barragán, Alejandro Miguel	Arca Continental	✓	0.0126%
			Axtel	✓	
			Regional		
31	336	Escobedo Conover, Pedro Miguel	General de Seguros	✓	
			Grupo Cementos de Chihuahua		
			Peña Verde	✓	13.25%
32	337	Fernández Senderos, Federico Carlos	Dine	✓	
			Grupo Comercial Chedraui		
			Grupo Kuo	✓	
33	26	Gallardo Thurlow, Juan Ignacio	Banco Santander		
			Grupo Aeroportuario del Pacífico	✓	0.029%
			Organización Cultiba	✓	63.66%
34	192	González Olivieri, Fernando Ángel	Axtel	✓	
			Cementos Mexicanos		
			Grupo Cementos de Chihuahua	✓	

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
35	122	Lebois Mateos, Rodrigo	Maxcom Telecomunicaciones	✓	21.97%
			Promecap Acquisition Company		
			Unifin Financiera	✓	0.5114%
36	338	Milmo Santos, Tomás	Axtel	✓	5.0%
			Cementos Mexicanos		
			Promotora Ambiental	✓	
37	339	Robinson-Bours Muñoz, Jesús Enrique	Industrias Bachoco	✓	
			Megacable Holdings		
			Rassini	✓	
38	13	Azcárraga Jean, Emilio Fernando	Empresas Cablevisión	✓	
			Grupo Televisa	✓	14.7%
39	340	Baillères Gual, María Teresa	Grupo Palacio de Hierro		
			Industrias Peñoles		
40	76	Calderón Rojas, José Fernando	Alfa	✓	
			Fomento Económico Mexicano	✓	0.04%-0.19%
41	341	Castillo Miranda-Olea, Wilfrido Javier	Maxcom Telecomunicaciones	✓	
			Qualitas Controladora	✓	
42	342	Chico Pardo, Jaime	Grupo Bimbo	✓	
			Promecap Acquisition Company	✓	
43	343	David Michel, Juan María Pedro	El Puerto de Liverpool	✓	
			Invex Controladora	✓	4%
44	110	Del Valle Perochena, Francisco Javier	Elementia Materiales	✓	
			Grupo Pochteca	✓	
45	112	Escobedo Conover, María Beatriz	General de Seguros	✓	
			Peña Verde	✓	13.25%
46	344	Gates, William Henry	Fomento Económico Mexicano	✓	7.79%
			Grupo Televisa	✓	7.7%
47	345	González Moreno, Graciela Silvia	Gruma		11.94%
			Grupo Financiero Banorte		
48	10	González Moreno, Juan Antonio de Jesús	Gruma		12.47%
			Grupo Financiero Banorte		
49	42	González Sada, Tomás Roberto	Cydsa	✓	50.15%
			Vitro	✓	
50	118	Guichard Michel, Juan Bautista	Fomento Económico Mexicano	✓	0.10%-0.001%- 0.001%
			Invex Controladora	✓	9%

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
51	346	Guichard Michel, Miguel Graciano José	El Puerto de Liverpool	✓	
			Invex Controladora	✓	3%
52	347	Harp Calderoni, Charbel Christian Francisco	Grupo Posadas	✓	
			Internacional de Cerámica	✓	
53	348	Harp Calderoni, Silvia Sisset de Guadalupe	Grupo Posadas	✓	
			Internacional de Cerámica	✓	
54	65	Herrera Aspra, Rodrigo Alonso	Genomma Lab Internacional	✓	29.8%
			Grupo Financiero Multiva	✓	1%
55	179	Kuri Harfush, José	Grupo Inbursa	✓	
			Minera Frisco	✓	
56	1	Larrea Mota-Velasco, Germán Feliciano	Gmexico Transportes	✓	2.9507%
			Grupo México	✓	0.1903%
57	349	Lebois Ocejo, Almudena	Maxcom Telecomunicaciones	✓	
			Unifin Financiera	✓	0.0002%
58	125	Madero Rivero, Héctor	Corporación Actinver	✓	+1%-10%
			Grupo Sports World	✓	+1%-10%
59	350	Martín Soberón, Alberto	Maxcom Telecomunicaciones	✓	4.41%
			Organización Soriana	✓	7.2125%
60	180	Michel González, Maximino José	El Puerto de Liverpool	✓	
			Fomento Económico Mexicano	✓	0.001%-0.001%- 0.001%
61	351	Quintana Kawage, Rodrigo Antonio	Empresas ICA	✓	4.25%
			Grupo Aeroportuario del Centro Norte	✓	
62	352	Reyes García, Federico José	Coca Cola FEMSA	✓	
			Fomento Económico Mexicano	✓	
63	19	Salinas Pliego, Ricardo Benjamín	Grupo Elektra	✓	+10%
			Tv Azteca	✓	64.7%
64	353	Sánchez-Navarro Redo, Eduardo	Grupo Aeroportuario del Pacífico	✓	0.029%
			Organización Cultiba	✓	
65	6	Senderos Mestre, Fernando	Dine	✓	25.12%
			Grupo Kuo	✓	24.91%
66	37	Vigil González, Rufino	Grupo Simec	✓	67%
			Industrias CH	✓	66.85%
67	62	Bremer Gutiérrez, Carlos	América Móvil		
			Bolsa Mexicana de Valores		
			Value Grupo Financiero	✓	16.49%

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
68	354	Bremond Santacruz, Madeleine Marthe Claude	El Puerto de Liverpool Invex Controladora Qualitas	✓	
69	355	Casar Pérez, Alfredo de Jesús	Gmexico Transportes Grupo Aeroportuario del Pacífico Grupo México	✓	0.000402%
70	187	Cosío Ariño, Antonio	Corporación Moctezuma Grupo Carso Kimberly Clark de México		10.3%
71	157	Elías Ayub, Alfredo	Grupo Financiero Banorte Grupo Rotoplas Rassini	✓	
72	111	Elizondo Anaya, José Ramón	Financiera Independencia Grupo Vasconia Organización Cultiba	✓	24.93%
73	356	Folch Viadero, Salvi Rafael	Consortio Ara Empresas Cablevisión Grupo Televisa	✓	
74	357	Guerra Treviño, Bernardo Luis	Axtel Grupo Famsa Promotora Ambiental	✓	
75	358	Jiménez Barrera, Carlos	Alfa Axtel Nemak	✓	
76	168	Kuri Kaufmann, Gerardo	Alfa Minera Frisco Nemak	✓	
77	31	Martínez Gavica, Marcos Alejandro	Banco Santander Bolsa Mexicana de valores Corporación Mexicana de Restaurantes	✓	
78	72	Martínez Guzmán, David Manuel	Alfa Cementos Mexicanos Vitro	✓	20.95%

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
79	66	Ruiz Sacristán, Jaime	Bolsa Mexicana de valores Elementia Mexichem	✓	
80	197	Sada Cueva, Adrián Guadalupe	Grupo Financiero Banorte Nemak Vitro	✓	
81	47	Sada González, Adrián Guadalupe	Alfa Cydsa Vitro	✓	38.61%
82	359	Villarreal Morales, Ramiro Gerardo	Cementos Mexicanos Grupo Cementos de Chihuahua Vinte Viviendas Integrales	✓	
83	360	Alverde Losada, Juan Carlos	Grupo Gigante Maxcom Telecomunicaciones	✓	
84	361	Aranalde Blanno, Pascual	Agro Industrial Exportadora Grupo Comercial Gomo	✓	
85	83	Arizpe Jiménez, Luis	Arca Continental Grupo Industrial Saltillo	✓	0.0226%
86	101	Ballesteros Franco, Jorge Eduardo	Grupo Mexicano de Desarrollo Kimberly Clark de México	✓	
87	362	Baños Samblancat, Andrés	Dine Grupo Kuo	✓	
88	363	Bastón Patiño, José Antonio	Empresas Cablevisión Grupo Televisa	✓	
89	9	Beckmann Vidal, Juan Francisco	Becle Industrias Peñoles	✓	35.61%
90	364	Boud'Hors Leautaud, Gilles Alain	Accel Invex Controladora	✓	
91	365	Bours Griffith, Arturo	Industrias Bachoco Megacable Holdings	✓	
92	366	Cabello Elizondo, Roberto	Grupo Industrial Saltillo Value Grupo Financiero	✓	
93	367	Césarman Kolteniuk, Carlos	Altos Hornos de México Promotora y Operadora de Infraestructura	✓	

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
94	186	Chedraui Eguía, José Antonio	Grupo Comercial Chedraui Grupo Financiero Banorte	✓	
95	368	Chevez Robelo, Francisco José	Empresas Cablevisión Grupo Televisa	✓	
96	369	Cosío Pando, Santiago	Corporación Actinver Grupo Sanborns	✓	+1%-10%
97	370	Davis Carstens, Henry	Maxcom Telecomunicaciones Promecap Acquisition Company	✓	8.65%
98	32	Del Valle Perochena, Juan Pablo	Grupo Lala Mexichem	✓	
99	41	Diez Barroso Azcárraga, Laura Renée	Grupo Aeroportuario del Pacífico Grupo Financiero Inbursa	✓	0.005%
100	371	Elosúa Gonzalez, Antonio	Compañía Minera Autlán Grupo Lamosa	✓	
101	372	Elosúa Robles, Bernardo	Grupo Lamosa Invex Controladora	✓	0.1%
102	56	Escobedo Conover, Manuel Santiago	General de Seguros Peña Verde	✓	13.25%
103	373	Garza Garza, Alfonso	Coca Cola FEMSA Fomento Económico Mexicano	✓	0.01%-0.04%-0.04%
104	374	Garza Garza, Juan Carlos	Fomento Económico Mexicano Value Grupo Financiero	✓	0.001%-0.001%- 0.001%
105	375	Garza-Lagüera Gonda, Eva María	Coca Cola FEMSA Fomento Económico Mexicano	✓	0.03%-0.13%-0.13%
106	376	Garza-Lagüera Gonda, Mariana	Coca Cola FEMSA Fomento Económico Mexicano	✓	0.03%-0.13%-0.13%
107	377	Garza-Lagüera Gonda, Paulina	Coca Cola FEMSA Fomento Económico Mexicano	✓	0.03%-0.12%-0.12%
108	378	Gómez Gómez, Carlos	Dine Grupo Kuo	✓	
109	190	Gómez Martínez, Bernardo	Empresas Cablevisión Grupo Televisa	✓	
110	167	González Flores, José Antonio	Axtel Grupo Cementos de Chihuahua	✓	
111	379	Gutiérrez Olvera Zubizarreta, José Humberto	Grupo Carso Minera Frisco	✓	

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
112	193	Hajj Aboumrad, Daniel Antonio	América Móvil Grupo Carso	✓	
113	380	Krensky, Harry Frederick	Controladora Vuela Compañía de Aviación Grupo Traxión	✓	19.95%
114	381	Levy Covarrubias, Carlos Felipe	Grupo Posadas Internacional de Cerámica	✓	
115	382	Lijtszain Chernizky, Aby	Crédito Real Grupo Traxión	✓	
116	383	López De Nigris, Ernesto	Arca Continental Grupo Industrial Saltillo	✓	+1%
117	384	López-Velasco Aguirre, Mauricio	Casa de Bolsa Finamex Procorp	✓	10%
118	14	Losada Moreno, Ángel	Grupo Aeroportuario del Pacífico Grupo Gigante	✓	13.30%
119	385	Lutteroth Echegoyen, Jorge Agustín	Empresas Cablevisión Grupo Televisa	✓	
120	44	Madero Bracho, Antonio	Rassini Grupo México	✓	
121	12	Martín Bringas, Ricardo	Organización Soriana Vitro	✓	8.1885%
122	386	Molinar Horcasitas, Javier	Grupo Gigante Maxcom Telecomunicaciones	✓	6.09%
123	387	Monroy Ballesteros, Arturo	Corporación GEO Maxcom Telecomunicaciones	✓	
124	388	Montiel Castellanos, Alberto Javier	Empresas Cablevisión Grupo Televisa	✓	
125	389	Morales Medrano, Raúl	Empresas Cablevisión Grupo Televisa	✓	
126	390	Mulcahy Sol, Marcos Alfredo	Planigrupo Latam Servicios Corporativos Javer	✓	
127	391	Odriozola Canales, Sebastián	Corporación Actinver Servicios Corporativos Javer	✓	
128	392	Pérez Barnés, César	Planigrupo Latam Servicios Corporativos Javer	✓	

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
129	393	Perusquia Barrutieta, Ricardo	Grupo Gigante Maxcom Telecomunicaciones	✓	
130	394	Robinson-Bours Castelo, José Gerardo	Industrias Bachoco Megacable Holdings	✓	
131	395	Robinson-Bours Martínez, Juan Salvador	Industrias Bachoco Megacable Holdings	✓	
132	396	Santos Boesch, Alberto	Axtel Gruma	✓	
133	2	Servitje Montull, Daniel Javier	Coca Cola FEMSA Grupo Bimbo	✓	
134	397	Shedid Merhy, José	Impulsora del Desarrollo y el Empleo en AL Minera Frisco	✓	
135	68	Soberón Kuri, Luis Alejandro	América Móvil Corporación Interamericana de Entretenimiento	✓	6.73%
136	398	Tejado Bárcena, Federico	Alsea Proteak Uno	✓	1.07%
137	49	Toussaint Elosúa, Federico	Alfa Grupo Lamosa	✓	0.2%
138	399	Vargas Diez-Barroso, Jorge Antonio	Grupo Traxión Tekchem	✓	
139	400	Villa, Sebastián Agustín	Planigrupo Latam Servicios Corporativos Javer	✓	
140	401	Zambrano Lozano, Marcelo	Cementos Mexicanos Regional	✓	
141	402	Zambrano Plant, Carlos Rafael	Grupo Lamosa Industria Automotriz	✓	
142	403	Abed Jiménez, Yusif José	Consorcio Aristos	✓	
143	404	Abed Khouri, Jorge José	Consorcio Aristos	✓	
144	94	Abed Razo, Elías José	Consorcio Aristos	✓	4.2%
145	405	Abed Rouanett, José Felipe	Consorcio Aristos		59.1%
146	406	Ackerman Braun, Joe	Servicios Corporativos Javer	✓	
147	407	Aguirre Abdo, Juan	Grupo Radio Centro	✓	
148	408	Aguirre Borboa, Ricardo	Industrias Bachoco	✓	
149	409	Aguirre Cranz, Francisco	Grupo Radio Centro	✓	

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
150	410	Aguirre Gómez, Ana María	Grupo Radio Centro	✓	
151	60	Aguirre Gómez, Francisco de Jesús	Grupo Radio Centro	✓	11.11%
152	411	Aguirre Gómez, María Adriana	Grupo Radio Centro	✓	
153	412	Ahued Vázquez, María	Grupo Financiero Multiva		1.48%
154	413	Ahued Vázquez, Mónica	Grupo Financiero Multiva		1.48%
155	414	Ahumada Alducin, Germán	Consortio Ara	✓	
156	415	Ahumada Russek, Luis Felipe	Consortio Ara	✓	20.61%
157	95	Ahumada Russek, Patricio Germán	Consortio Ara	✓	28.03%
158	96	Alcalá Luna, José Ricardo	Agro Industrial Exportadora	✓	
159	182	Alemán Magnani, Miguel	Grupo TMM	✓	4.08%
160	71	Alemán Velasco, Miguel	Grupo TMM	✓	
161	416	Almeida García, Diana Esther	Internacional de Cerámica	✓	7.6%
162	417	Almeida García, Norma Esther	Internacional de Cerámica	✓	7.6%
163	418	Almeida García, Patricia Esther	Internacional de Cerámica	✓	7.6%
164	419	Almeida García, Silvia Esther	Internacional de Cerámica	✓	7.6%
165	97	Almeida García, Víctor David	Internacional de Cerámica	✓	7.0%
166	420	Altamirano González, Horacio	Financiera Independencia	✓	+1%
167	421	Álvarez Gallego, Juan José	Grupo Aeroportuario del Pacífico	✓	
168	422	Alverde Losada, José	Grupo Gigante	✓	
169	423	Amerlinck Assereto, Antonio	La Latinoamericana Seguros	✓	1%
170	424	Amerlinck Assereto, Fernando Agustín Lauren	La Latinoamericana Seguros	✓	3%
171	98	Amerlinck Assereto, Rodrigo	La Latinoamericana Seguros	✓	10%
172	425	Amerlinck Corsi, Miguel	La Latinoamericana Seguros	✓	9%
173	426	Amtmann Aguilar, Ricardo Guillermo	Maxcom Telecomunicaciones	✓	7.65%
174	61	Ancira Elizondo, Alonso	Altos Hornos de México	✓	0.00060%
175	99	Ancira Elizondo, Carlos Gerardo	Grupo Hotelero Santa Fe	✓	26.03%
176	427	Ancira Elizondo, Guillermo	Grupo Hotelero Santa Fe	✓	
177	428	Ancira Elizondo, Jorge Alberto	Altos Hornos de México	✓	0.00010%
178	429	Ancira Elizondo, José Eduardo	Altos Hornos de México	✓	
179	430	Ancira Elizondo, Manuel Arturo	Altos Hornos de México	✓	0.00080%
180	431	Araujo Toca, José	Agro Industrial Exportadora	✓	
181	432	Arizpe Jiménez, Miguel	Arca Continental	✓	
182	433	Arizpe Narro, Alejandro José	Arca Continental	✓	
183	434	Arroyo Chávez, Guillermina	Corporativo Fragua	✓	

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
184	15	Arroyo Chávez, Javier	Corporativo Fragua	✓	
185	435	Arroyo Jiménez, Francisco	Corporativo Fragua	✓	
186	436	Arroyo Jiménez, Guillermina	Corporativo Fragua	✓	
187	437	Arroyo Jiménez, Rodrigo	Corporativo Fragua	✓	
188	438	Arroyo Navarro, Javier	Corporativo Fragua	✓	
189	439	Arroyo Navarro, Patricia	Corporativo Fragua	✓	
190	440	Arroyo Navarro, Verónica	Corporativo Fragua	✓	
191	441	Arsuaga Losada, Ana María	Grupo Gigante		4.38%
192	442	Arsuaga Losada, Braulio Antonio	Grupo Gigante	✓	4.38%
193	443	Arsuaga Losada, María del Pilar	Grupo Gigante		4.38%
194	444	Autrey Maza, Xavier Desiderio	Altos Hornos de México	✓	0.00070%
195	183	Ávalos Hernández, José Ignacio	Genera	✓	
196	445	Avilés Amador, Diego Xavier	Grupo Mexicano de Desarrollo	✓	
197	446	Azcárraga Andrade, Enrique Juan	Grupo Posadas	✓	
198	447	Azcárraga Andrade, José Carlos	Grupo Posadas	✓	
199	40	Azcárraga Andrade, Pablo	Grupo Posadas	✓	
200	448	Baeza Fares, Guillermo Enrique	Grupo Bafar	✓	0.2168%
201	449	Baeza Fares, Jorge Alberto	Grupo Bafar	✓	0.0859%
202	100	Baeza Fares, Óscar Eugenio	Grupo Bafar	✓	0.5570%
203	450	Baeza Montes, Eugenio	Grupo Bafar	✓	0.0109%
204	451	Ballesteros Franco, Carlos Mauricio	Grupo Mexicano de Desarrollo	✓	
205	452	Ballesteros Zavala, Jorge Eduardo	Grupo Mexicano de Desarrollo	✓	
206	453	Balli Thiele, Rodrigo	Unifin Financiera	✓	0.0046%
207	454	Barragán Elosúa, Guillermo	Grupo Lamosa	✓	
208	455	Barragán Garza, Magda Cristina	Arca Continental	✓	4.2291%
209	456	Barragán Juárez, Samira	Arca Continental	✓	2.162%
210	3	Barragán Morales, Manuel Luis	Arca Continental	✓	
211	457	Barragán Morales, Rafael	Arca Continental	✓	
212	458	Barragán Rodríguez, Alfonso Javier	Arca Continental	✓	
213	459	Barragán Treviño, Juan Manuel	Arca Continental	✓	2.126%
214	460	Barragán Villarreal, Miguel Carlos	Arca Continental	✓	0.1179%
215	102	Barrios Sánchez, Luis Eduardo	Hoteles City Express	✓	
216	461	Barroso Díaz Torre, Francisco Javier	Invex Controladora	✓	2%
217	462	Barroso Díaz Torre, Pablo de Jesús	Invex Controladora	✓	1%

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
218	463	Barroso González, Luis Gerardo	Unifin Financiera	✓	0.0168%
219	464	Barroso Montull, Guillermo Daniel	Financiera Independencia	✓	+1%
220	465	Barrutieta Losada, Gonzalo	Grupo Gigante	✓	6.58%
221	466	Bastian, Edward H.	Grupo Aeroméxico	✓	
222	185	Beckmann Legorreta, Juan Domingo	Becele	✓	50.88%
223	467	Beltranena Mejicano, Enrique Javier	Controladora Vuela Compañía de Aviación	✓	34.28%
224	468	Benítez De la Garza, Javier Gerardo	Value Grupo Financiero	✓	1.79%
225	469	Benítez Gómez, Javier	Value Grupo Financiero	✓	
226	103	Berdegúé Sacristán, Carlos	Grupe	✓	14.91%
227	470	Berdegúé Sacristán, Fernando	Grupe	✓	14.91%
228	471	Berdegúé Sacristán, Julio Antonio	Grupe	✓	14.91%
229	472	Berdegúé Sacristán, Mariano	Grupe	✓	14.91%
230	473	Berho Carranza, Carla	Corporación Inmobiliaria Vesta		0.10%
231	474	Berho Carranza, Daniela	Corporación Inmobiliaria Vesta	✓	0.10%
232	475	Berho Carranza, Diego	Corporación Inmobiliaria Vesta		0.12%
233	476	Berho Carranza, Lorenzo Dominique	Corporación Inmobiliaria Vesta	✓	0.21%
234	477	Berho Corona, Alejandro	Corporación Inmobiliaria Vesta		0.43%
235	104	Berho Corona, Lorenzo Manuel	Corporación Inmobiliaria Vesta	✓	5.44%
236	478	Berho Corona, Paola	Corporación Inmobiliaria Vesta		0.29%
237	53	Berrondo Ávalos, José Luis	Crédito Real	✓	+1%-10%
238	479	Bonatti Rocca, Roberto	Tenaris	✓	
239	105	Bonilla Castañeda, Héctor Eduardo	Proteak Uno	✓	
240	480	Borja Escalada Jiménez, Francisco	RLH Properties	✓	
241	481	Borja Mújica, Fernando	Banco Santander	✓	
242	156	Borrego Estrada, Genaro	Médica Sur	✓	
243	482	Boullosa Madrazo, Antonio	Grupo Financiero Multiva	✓	3.19%
244	483	Bours Griffith, José Francisco	Industrias Bachoco	✓	
245	484	Bremer Gutiérrez, Bernardo Manuel	Value Grupo Financiero	✓	0.05%
246	485	Bremer Villaseñor, Jerónimo	RLH Properties	✓	
247	486	Bremer Villaseñor, Juan Cristóbal	RLH Properties	✓	
248	487	Bremond Pellat, Henri Marcel Pierre	El Puerto de Liverpool	✓	
249	488	Bremond Santacruz, Henri Pierre	El Puerto de Liverpool	✓	
250	489	Broc Haro, Jean Paul	Empresas Cablevisión	✓	
251	106	Brockman Lozano, Joaquín	Qualitas Controladora	✓	+10%
252	107	Bross Tatz, Eduardo	Planigrupo Latam	✓	

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
253	490	Bross Umann, Benjamín Asher	Planigrupo Latam	✓	
254	491	Bross Umann, Elliott Mark	Planigrupo Latam	✓	
255	492	Burr Valenzuela, Walter Eldo	Grupo Bafar	✓	0.0041%
256	493	Buzzi, Enrico	Corporación Moctezuma	✓	
257	494	Buzzi, Pietro	Corporación Moctezuma	✓	
258	495	Cababie Daniel, Abraham	Grupo Gicsa	✓	+25%
259	108	Cababie Daniel, Elías	Grupo Gicsa	✓	+25%
260	496	Cabrera Murillo, Ricardo Higinio	Grupo Comercial Gomo	✓	
261	497	Cadena Ortiz de Montellano, Carlos Alberto	Vinte Viviendas Integrales	✓	19.35%
262	498	Calderón Rojas, Juan Carlos	Nemak	✓	
263	174	Canal Hernando, José Manuel	Dine	✓	
264	499	Cantú López, Roberto Alfredo	Financiera Independencia	✓	+1%
265	500	Cantú Reyes, Héctor	Regional	✓	
266	501	Carreón Argudin, Raúl Rafael	Agro Industrial Exportadora	✓	
267	502	Carrillo Díaz, Eduardo Arturo	Casa de Bolsa Finamex		10%
268	503	Carrillo Díaz, Fernando Javier	Casa de Bolsa Finamex		+1%
269	504	Carroll, William C.	Grupo Aeroméxico	✓	
270	505	Castelazo Morales, Luis	Grupo México	✓	0.000023%
271	506	Castellanos Heuer, Alfredo	Servicios Corporativos Javer	✓	
272	57	Castillo Sánchez-Mejorada, Enrique Luis	Maxcom Telecomunicaciones	✓	9.81%
273	175	Castillo Sánchez-Mejorada, Wilfrido Javier	Maxcom Telecomunicaciones	✓	
274	507	Cervantes Monteil, Javier	Corpovael	✓	2.05%
275	24	Chedraui Obeso, Alfredo	Grupo Comercial Chedraui	✓	
276	54	Chedraui Obeso, José Antonio	Grupo Comercial Chedraui	✓	0.2281%
277	508	Chico Hernández, Andrés	Promecap Acquisition Company	✓	
278	509	Ciklik Sneider, Sergio	Procorp	✓	
279	510	Condorelli, Carlos	Tenaris	✓	
280	73	Conesa Labastida, Andrés	Grupo Aeroméxico	✓	
281	511	Conover Lazo, María Guadalupe	Peña Verde	✓	13.25%
282	512	Corona Cuesta, María de Lourdes	Corporación Inmobiliaria Vesta		0.29%
283	513	Coronado Barbosa, Alfredo	Agro Industrial Exportadora	✓	
284	165	Correa Ballesteros, Juan Carlos	Arca Continental	✓	
285	514	Correa Etchegaray, José Antonio	Qualitas Controladora	✓	
286	515	Correa Rovelo, José Manuel	Médica Sur	✓	

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
287	516	Cortés Petersen, Thomas	Grupo Mexicano de Desarrollo	✓	
288	517	Cortina Gallardo, Alejandro	Organización Cultiba	✓	
289	166	Cortina Gallardo, Juan Antonio Carlos	Organización Cultiba	✓	
290	52	Cosío Pando, Antonio	Corporación Actinver	✓	+1%-10%
291	518	Cueva Garza, Esther Guadalupe	Vitro		
292	519	Cuevas Santos, María Josefa	Grupo TMM	✓	
293	520	Curá, Germán	Tenaris	✓	
294	25	Danel Cendoya, Carlos Antonio	Genera	✓	
295	21	David Michel, Max Pierre	El Puerto de Liverpool	✓	
296	521	David Sanche, Nadine	Invex Controladora	✓	-1%
297	522	Dávila López, Alejandro	Grupo Industrial Saltillo	✓	+1%
298	523	Dávila López, Julián de Jesús	Grupo Industrial Saltillo	✓	+1%
299	176	De Angoitia Noriega, Alfonso	Empresas Cablevisión	✓	
300	524	De Garay Gutiérrez, Alonso	Corporativo GBM	✓	+1%
301	525	De la Peña Stettner, Luis Manuel	Agro Industrial Exportadora	✓	
302	526	De Pedro Espínola, Javier	Grupo Bimbo	✓	
303	109	De Rienzo Betancourt, Aroldo	Q.B. Industrias	✓	
304	527	Del Valle Perochena, María Guadalupe	Mexichem	✓	
305	528	Del Valle Ruiz, Adolfo	Mexichem	✓	
306	529	Del Valle Ruiz, Ignacio	Mexichem	✓	
307	530	Demis Lemus, Luis Guillermo	Farmacias Benavides	✓	
308	531	Diez de Sollano Díaz, Roberto	Invex Controladora	✓	
309	532	Domit Bardawil, Eduardo	Elementia Materiales	✓	
310	533	Donovan, William Dean	Controladora Vuela Compañía de Aviación	✓	13.71%
311	534	Dotson Castrejón, Robert Jaime	Corporación Actinver	✓	+1%-10%
312	535	Doucet Leautaud, Patrick	Invex Controladora	✓	2%
313	536	Doucet Leautaud, Philippe	Invex Controladora	✓	-1%
314	537	Elías Slim, Arturo	Impulsora del Desarrollo y el Empleo en AL	✓	
315	538	Elizondo Barragán, Alberto Javier	Arca Continental	✓	
316	539	Elizondo López, Guillermo	Grupo Industrial Saltillo	✓	+1%
317	540	Escobedo Conover, Ana Dolores	Peña Verde	✓	13.25%
318	541	Espinosa de los Reyes Bolaños, Mario Antonio del Sagrado Corazón	Sare Holding	✓	
319	542	Fábrega Cardelús, Juan	Grupo Financiero Inbursa	✓	
320	177	Fernández Fernández, José Luis	Empresas Cablevisión	✓	

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
321	543	Fernández Galentin, Miguel Fabrizio	Arca Continental	✓	
322	544	Fernández Martínez, Rodrigo	Alpek	✓	
323	545	Fernández Pérez, Luis Benjamín	Grupo Qumma	✓	10.89%
324	546	Fernández Pérez, Luis Gerardo	Grupo Qumma	✓	10.89%
325	547	Fernández Pérez, Luis Miguel	Grupo Qumma	✓	10.89%
326	548	Fernández Pérez, Luis Ramón	Grupo Qumma	✓	10.89%
327	549	Fernández Pérez, Luis Vicente	Grupo Qumma	✓	10.89%
328	550	Ferreiro Rivas, Carlos	Empresas Cablevisión	✓	
329	551	Flores-Parkman Noriega, Federico	Invex Controladora	✓	
330	552	Foncerrada Izquierdo, Javier	Grupo Financiero Inbursa	✓	
331	553	Foster, John Andrew	Corporación Inmobiliaria Vesta	✓	
332	554	Franke, Brian H.	Controladora Vuela Compañía de Aviación	✓	8.66%
333	555	Gallardo Larrea, Gela Lorena	Organización Cultiba	✓	
334	556	Gamboa Bustamante, Fernando	Grupo Comercial Gomo	✓	
335	557	García de Quevedo Topete, Francisco Javier	Grupo México	✓	0.000268%
336	558	García Fernández, Armando	Himexsa	✓	1.67%
337	113	García Fernández, Jorge Antonio	Himexsa	✓	
338	559	García Muriel, Carlos Guillermo	Tekchem	✓	
339	560	Garibay García de Quevedo, Pedro Javier	Corporativo Fragua	✓	
340	63	Garza González, Humberto	Grupo Famsa	✓	
341	64	Garza Hernández, Macedonio	Farmacias Benavides	✓	
342	561	Garza Lagüera, David	Promotora Ambiental	✓	
343	562	Garza Sada, Fabiola	Nemak	✓	
344	563	Garza Sada, Merici	Alpek	✓	
345	115	Garza Santos, Alberto Eugenio	Promotora Ambiental	✓	8.82%
346	564	Garza Santos, David Francisco	Promotora Ambiental	✓	6.55%
347	565	Garza Santos, Federico	Promotora Ambiental	✓	6.55%
348	566	Garza Santos, Yolanda Paola	Promotora Ambiental	✓	6.55%
349	567	Garza Valdez, Graciela Laura	Grupo Famsa		15.275%
350	568	Garza Valdez, Hernán Javier	Grupo Famsa		15.275%
351	189	Garza Valdez, Humberto	Grupo Famsa		15.275%
352	569	Garza Valdez, Oziel Mario	Grupo Famsa	✓	15.275%
353	570	Gavito Aspe, Juan Carlos	Genomma Lab Internacional	✓	4.1%
354	571	Gómez Flores, Alfonso Miguel	Grupo Minsa	✓	

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
355	572	Gómez Flores, Armando	Grupo Minsa	✓	
356	573	Gómez Flores, Guillermo	Grupo Minsa	✓	
357	574	Gómez Flores, Omar Raymundo	Grupo Minsa	✓	
358	575	Gómez Ganem, Marcelo Fulgencio	Grupo Lala	✓	
359	116	Gómez Sierra, Altagracia	Grupo Minsa	✓	
360	576	Gómez Sierra, Ararggo	Grupo Minsa	✓	
361	577	González Barragán, Luis Lauro	Arca Continental	✓	0.0257%
362	578	González Barragán, Rodrigo Alberto	Arca Continental	✓	0.887%
363	579	González Barragán, Sergio Eugenio	Regional	✓	
364	580	González Calvillo, Rodrigo Humberto	Corporación Interamericana de Entretenimiento	✓	1.25%
365	581	González Carbonell, Pablo Ignacio	Corporación Mexicana de Restaurantes	✓	
366	582	González Casas, Gabriela Alejandra	Cydsa	✓	
367	583	González Casas, Laura Sofía	Cydsa	✓	
368	584	González Casas, Tomás Roberto	Cydsa	✓	
369	585	González Casas, Verónica Lucía	Cydsa	✓	
370	586	González Cawley, Noel	Financiera Independencia	✓	+1%
371	587	González Compeán, Federico	Corporación Interamericana de Entretenimiento	✓	1.25%
372	191	González Guajardo, Claudio Xavier	Genera	✓	
373	588	González Guajardo, Guillermo Jesús	Kimberly Clark de México	✓	
374	74	González Guajardo, Pablo Roberto	Kimberly Clark de México	✓	
375	589	González Guerra, Antonino Benito	La Comer	✓	+1%-10%
376	590	González Guerra, Pablo José	La Comer	✓	+1%-10%
377	591	González Gurría, Francisco José	Grupo Rotoplas	✓	
378	18	González Laporte, Claudio Xavier	Kimberly Clark de México	✓	+5%
379	592	González Laporte, Jesús Armando Gilberto	Kimberly Clark de México	✓	
380	593	González Marcos, Juan Antonio	Grupo Financiero Banorte	✓	
381	594	González Martí, Germán	Tekchem	✓	
382	58	González Migoya, Alfonso	Controladora Vuela Compañía de Aviación		0.35%
383	117	González Nova, Guillermo	La Comer	✓	+1%-10%
384	595	González Rocha, Óscar	Grupo México	✓	0.000505%
385	596	González Sandoval, Andrés	Industria Automotriz	✓	
386	597	González Vargas, Paola	Corporación Mexicana de Restaurantes	✓	
387	598	González Zabalegui, Alejandro	La Comer	✓	
388	23	González Zabalegui, Carlos	La Comer	✓	

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
389	599	González Zabalegui, Luis Felipe	La Comer	✓	
390	600	Gosselin Castro, Fabián Gerardo	Alsea	✓	1.12%
391	78	Grossman Fleishman, Bruce Edward	Arca Continental	✓	0.0002%
392	79	Grossman Fleishman, Cynthia Helene	Arca Continental	✓	9.1707
393	178	Guajardo Touché, Ricardo	Vitro	✓	
394	601	Guichard Cortina, Juan Bautista	Invex Controladora	✓	1%
395	602	Guichard Cortina, Pablo Lucas	Invex Controladora	✓	1%
396	603	Guichard González, Antonino	Invex Controladora	✓	3%
397	604	Hajj Slim, Daniel	Minera Frisco	✓	
398	605	Hajj Slim, Vanessa	América Móvil	✓	
399	38	Harp Helú, Alfredo	Internacional de Cerámica	✓	
400	606	Henry, María G.	Kimberly Clark de México	✓	
401	607	Hernández-Pons Torres, Enrique	Grupo Herdez	✓	11.4%
402	608	Hernández-Pons Torres, Flora	Grupo Herdez	✓	11.4%
403	17	Hernández-Pons Torres, Héctor Ignacio	Grupo Herdez	✓	11.4%
404	609	Herrera Aspra, Renata Virginia	Genomma Lab Internacional	✓	3.7%
405	610	Herrera Aspra, Sabrina Lucila	Genomma Lab Internacional	✓	0.006784
406	611	Hidalgo-Monroy Portillo, Sergio	Aleatica	✓	
407	612	Hill Avendaño, Francisco Benjamín	Organización Cultiba	✓	
408	613	Hsu, Michael D.	Kimberly Clark de México	✓	
409	614	Huerta Pando, Miguel Ángel	Grupo Vasconia	✓	
410	615	Icaza Ballesteros, Andrés	Grupo Mexicano de Desarrollo	✓	
411	616	Iturbe Fernández, Pablo	Grupo Rotoplas	✓	
412	617	Jiménez Barrera, Patricio	Axtel	✓	
413	618	Jiménez Gómez, Fernando	Grupo Minsa	✓	
414	119	Jiménez Gómez, Juan Manuel	Grupo Comercial Gomo	✓	
415	80	Jorba Servitje, Luis	Grupo Bimbo	✓	
416	81	Jorba Servitje, Mauricio	Grupo Bimbo	✓	
417	619	Kaún Nader, José	Value Grupo Financiero	✓	0.06%
418	620	Klein Marcuschamer, Samuel	Servicios Corporativos Javer	✓	
419	621	Kolteniuk Toyber, Moisés Rubén	Promotora y Operadora de Infraestructura	✓	
420	194	Labarthe Costas, Carlos	Genera	✓	
421	622	Lagos Dondé, Francisco Lorenzo	Monex		17.7185%
422	623	Lagos Dondé, Georgina Teresita	Monex	✓	17.7185%

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
423	120	Lagos Dondé, Héctor Pío	Monex	✓	50.2972%
424	624	Larena Nájera, Alfonso Miguel	Grupo Mexicano de Desarrollo	✓	
425	169	Laresgoiti Servitje, Estibalitz	Grupo Bimbo	✓	
426	625	Larrinaga Sosa, Juan Carlos	Grupo Lala	✓	
427	626	Laviada Ocejo, José Carlos	Grupo Aeroportuario del Pacífico	✓	0.001%
428	121	Leal Aguirre, Sergio	Vinte Viviendas Integrales	✓	22.6%
429	627	Leal Chapa, Ramón Alberto	Axtel	✓	
430	628	Lebois Ocejo, Rodrigo	Unifin Financiera	✓	0.0003%
431	123	Lijtszain Bimstein, Bernardo	Grupo Traxión	✓	+1%-10%
432	629	Loera Fernández, Alfredo	Grupo Posadas	✓	
433	630	Longoria Rodríguez, Antonio Luis	Value Grupo Financiero	✓	+1%-10%
434	631	López Aguayo, Adolfo Alejandro	Agro Industrial Exportadora	✓	
435	632	López Alanís, Arturo	Grupo Industrial Saltillo	✓	
436	633	López Alanís, Fernando	Grupo Industrial Saltillo	✓	+1%
437	634	López De Nigris, Javier	Grupo Industrial Saltillo	✓	+1%
438	43	López Villarreal, Juan Carlos	Grupo Industrial Saltillo	✓	+1%
439	635	López Villarreal, Magdalena Sofía	Grupo Industrial Saltillo	✓	+1%
440	636	Losada Fortes, Ángel	Grupo Gigante	✓	
441	637	Losada Moreno, Rosa María	Grupo Gigante		13.16%
442	638	Loureiro, Guilherme	Walmart de México	✓	
443	639	Lozano Bonfil, Luis Fernando	Grupo Aeroportuario del Sureste	✓	
444	640	Luttmann Fox, Carlos Antonio	Peña Verde	✓	10.01%
445	641	Luttmann Fox, Mariana Elita	Peña Verde	✓	11.33%
446	642	Luttmann Fox, Ricardo Enrique	Peña Verde	✓	9.61%
447	124	Madariaga Lomelín, José	Procorp	✓	
448	643	Madariaga Michieli, José	Procorp	✓	
449	644	Madero Pinson, Antonio	Rassini	✓	
450	195	Madero Pinson, Eugenio	Rassini	✓	
451	645	Madero Rivero, Álvaro	Corporación Actinver	✓	+1%-10%
452	646	Madero Vizcaya, Ricardo José	Casa de Bolsa Finamex	✓	+1%
453	647	Madrazo García, Claudia	Procorp	✓	
454	648	Manzano Alba, Eugenio Gerardo	Grupo Pochteca	✓	+1%
455	126	Marcuschamer Stavchansky, Salomón	Servicios Corporativos Javer	✓	24.88%
456	649	Marina Tanda, Javier	Banco del Bajío	✓	1.1%

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
457	650	Mariscal Servitje, Nicolás	Grupo Bimbo	✓	
458	651	Mariscal Torroella, José Ignacio	Grupo Bimbo	✓	
459	652	Márquez Prieto, Miguel	Grupo Cementos de Chihuahua	✓	
460	653	Márquez Villalobos, Ana Cecilia	Grupo Cementos de Chihuahua	✓	
461	654	Márquez Villalobos, Luis Bernardo	Grupo Cementos de Chihuahua	✓	
462	655	Márquez Villalobos, María Martha Josefina	Grupo Cementos de Chihuahua	✓	
463	656	Márquez Villalobos, Silvia María	Grupo Cementos de Chihuahua	✓	
464	196	Martí García, Alejandro Joaquín	Procorp	✓	
465	657	Martín Bringas, Ana María	Organización Soriana	✓	8.1885%
466	658	Martín Bringas, Carlos Eduardo	Organización Soriana	✓	8.1885%
467	127	Martín Bringas, Francisco Javier	Organización Soriana	✓	8.1885%
468	659	Martín Bringas, María Teresa	Organización Soriana	✓	8.1885%
469	660	Martín Bringas, Pedro Luis	Organización Soriana	✓	8.1885%
470	82	Martín Soberón, Armando	Organización Soriana	✓	7.2125%
471	661	Martín Soberón, Gerardo	Organización Soriana	✓	7.2125%
472	662	Martín Soberón, María Rosa	Organización Soriana	✓	7.2125%
473	663	Martín Viñas, Juan José	Organización Soriana	✓	8.1885%
474	664	Martínez Martínez, Alejandro	Banco del Bajío	✓	4.2%
475	665	Martínez Martínez, Héctor Armando	Banco del Bajío	✓	3.57%
476	666	Mata Torrallardona, María Isabel	Grupo Bimbo	✓	
477	667	Mayfield, Richard	Walmart de México	✓	
478	668	Mazón Rubio, Sergio Jesús	Megacable Holdings	✓	
479	669	Mercado Franco, Rodolfo	Grupo Traxión	✓	
480	670	Mercier Duránd, Jean Marc	Invex Controladora	✓	-1%
481	671	Messmacher Henríquez, Eduardo Bernhart	Financiera Independencia	✓	
482	672	Michel González, Bertha Paula	Fomento Económico Mexicano	✓	
483	673	Milmo Zambrano, Thomas Lorenzo	Axtel	✓	3.9%
484	674	Minvielle Lagos, Carlos	Banco del Bajío	✓	0.75%
485	128	Molins Amat, Juan	Corporación Moctezuma	✓	
486	675	Montaño León, Sergio Fernando	Empresas ICA	✓	
487	676	Morales Rebollo, Rubén	Grupo Comercial Gomo	✓	
488	677	Moreno Hernández, Graciela	Gruma	✓	
489	678	Morera Conde, Jordi	Grupo Financiero Inbursa	✓	
490	679	Morodo Santisteban, Carlos	Financiera Independencia	✓	+1%

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
491	680	Mungarro, René Jaime	Vinte Viviendas Integrales	✓	11.14%
492	681	Munguía Romo, Héctor Francisco	Urbi Desarrollos Urbanos	✓	
493	682	Murrieta Navarro, Adolfo	Urbi Desarrollos Urbanos	✓	
494	181	Obregón del Corral, Raúl Carlos	Grupo Bimbo	✓	
495	129	Olazábal Forcen, José Carlos	Ingeal	✓	9.30%
496	683	Olazábal Forcen, Luis	Ingeal	✓	5.53%
497	684	Olazábal Forcen, Xavier	Ingeal	✓	5.96%
498	685	Olea Sisniega, Miguel Ángel	Agro Industrial Exportadora	✓	
499	686	Olivares Soto, Víctor Manuel	Casa de Bolsa Finamex	✓	
500	130	Oñate Ascencio, Salvador	Banco del Bajío	✓	22.1%
501	687	Oñate Barrón, Salvador	Banco del Bajío	✓	2.69%
502	688	Ortega Castro, Próspero Antonio	Grupo Aeroportuario del Centro Norte	✓	
503	131	Ostalé Cambiaso, Enrique	Walmart de México	✓	
504	132	Osuna Gómez, Juan Luis	Aleatica	✓	
505	689	Pacheco Lippert, Fernando Antonio	Promecap Acquisition Company	✓	
506	690	Páez González, Mario Humberto	Axtel	✓	
507	691	Pams Guichard, Francois Jean Pierre	Invex Controladora	✓	-1%
508	692	Peñaloza Alanís, Adriana Graciela	Promotora y Operadora de Infraestructura	✓	
509	22	Peñaloza Alanís, David	Promotora y Operadora de Infraestructura	✓	
510	693	Pérez Alonso, Aurelio	Grupo Aeroportuario del Sureste	✓	
511	89	Pérez Antón, José Antonio	Grupo Aeroportuario del Sureste	✓	
512	694	Pérez Mainou, Ricardo	Casa de Bolsa Finamex	✓	+1%
513	695	Pérez Pría, Fernando	Accel	✓	
514	133	Pérez Román, Cuauhtémoc	Urbi Desarrollos Urbanos	✓	7.57%
515	696	Pérez Román, Netzahualcóyotl Rafael	Urbi Desarrollos Urbanos	✓	5.66%
516	697	Pérez Wences, Javier de Jesús	Corporación Actinver	✓	
517	698	Plascencia Reyes, Gerardo	Banco del Bajío	✓	
518	699	Pliego Muris, Esther	Grupo Elektra		+10%
519	700	Puszkas Kessel, Abel	Grupo Traxión	✓	
520	134	Quintana Isaac, Bernardo	Empresas ICA	✓	4.25%
521	135	Quintana Kawage, Diego	Grupo Aeroportuario del Centro Norte	✓	
522	701	Ramírez González, Gustavo	Industria Automotriz	✓	
523	136	Ramírez Jáuregui, Juan Gregorio	Industria Automotriz	✓	
524	137	Ramos González de Castilla, Diego José	Corporativo GBM	✓	+1%

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
525	702	Ramos González de Castilla, Fernando	Corporativo GBM	✓	+1%
526	703	Rangel Merkley, Paul Andrew	Grupo Mexicano de Desarrollo	✓	
527	704	Rico Garza, Jaime	Vitro	✓	
528	705	Rincón Arredondo, Ignacio	Bio Pappel	✓	
529	706	Rincón Arredondo, Jesús	Bio Pappel	✓	
530	707	Rincón Arredondo, José Antonio	Bio Pappel	✓	
531	708	Rincón Arredondo, Martín	Bio Pappel	✓	
532	709	Rincón Arredondo, Mayela de la Paz	Bio Pappel	✓	
533	138	Rincón Arredondo, Miguel	Bio Pappel	✓	
534	710	Rincón Arredondo, Wilfrido	Bio Pappel	✓	
535	711	Rion Cantú, Ana Paula	Financiera Independencia	✓	
536	712	Rion Cantú, José	Financiera Independencia	✓	
537	713	Rion Cantú, Maité	Financiera Independencia	✓	
538	139	Rion Santisteban, José Luis	Financiera Independencia	✓	+1%
539	714	Rivero González, Esteban	Compañía Minera Autlán	✓	
540	170	Rivero González, José Antonio	Compañía Minera Autlán	✓	
541	715	Rivero González, María Elena	Compañía Minera Autlán	✓	
542	716	Rivero González, Pedro	Compañía Minera Autlán	✓	
543	140	Rivero Larrea, José Antonio	Compañía Minera Autlán	✓	99.99%
544	45	Rivero Santos, Jaime Alberto	Regional	✓	9.4%
545	717	Rivero Santos, Manuel Gerardo	Regional	✓	10.3%
546	141	Rivero y Darancou, Ignacio Roberto	Tekchem	✓	
547	718	Rivero Zambrano, Manuel Gerardo	Regional	✓	3.3%
548	719	Robinson Bours, Octavio	Industrias Bachoco	✓	
549	720	Robinson-Bours Almada, Enrique	Industrias Bachoco	✓	
550	721	Robinson-Bours Almada, Mario Javier	Industrias Bachoco	✓	
551	158	Robinson-Bours Castelo, José Eduardo	Industrias Bachoco	✓	
552	722	Robinson-Bours Muñoz, Jesús Rodolfo	Industrias Bachoco	✓	
553	723	Rocca Bassetti, Gianfelice Mario	Tenaris	✓	
554	142	Rocca Bassetti, Paolo	Tenaris	✓	
555	724	Rodríguez Izquierdo, Julio	Corporación Moctezuma	✓	
556	725	Rodríguez Legorreta, Agustín	Empresas Cablevisión	✓	
557	726	Rodríguez Mendivil, Paulino José	Axtel	✓	
558	59	Rodríguez Torres, Juan	Procorp	✓	

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
559	727	Rohm Campos, Carlos Alberto	Grupo Aeroportuario del Pacífico	✓	
560	728	Rojas Aboumrad, Carlos Roberto	Grupo Rotoplas	✓	19.96%
561	46	Rojas Mota-Velasco, Carlos Roberto	Grupo Rotoplas	✓	11.12%
562	90	Rojas Mota-Velasco, Jorge	Corporativo GBM	✓	+1%
563	729	Saavedra Valdés, Javier	Grupo Lamosa	✓	
564	730	Saba Ades, Manuel	Casa de Bolsa Finamex	✓	+1%
565	731	Sacristán Roy, Dolores	Grupe	✓	
566	732	Sagrera Bogle, Ricardo	Himexsa	✓	21.60%
567	733	Saiz Fernández, Enrique	Crédito Real	✓	+1%-10%
568	734	Salazar Lomelín, Carlos Vicente	Coca Cola FEMSA	✓	
569	143	Salcedo Padilla, Jorge	Convertidora Industrial	✓	54.04%
570	735	Salinas Pliego, Guillermo Eduardo	Grupo Elektra	✓	
571	736	Salinas Price, Hugo	Grupo Elektra	✓	+10%
572	737	Salinas Sada, Hugo Fernando	Grupo Elektra	✓	
573	738	Sánchez-Navarro Rivera-Torres, Diego	Organización Cultiba	✓	
574	144	Sanginés Krause, Allen de Jesús	RLH Properties	✓	
575	145	Santacruz González, Armando	Grupo Pochteca	✓	+1%
576	739	Santacruz González, Federico	Grupo Pochteca	✓	+1%
577	740	Santos Theriot, Luis	Industria Automotriz	✓	
578	741	Sendra Mata, Jorge Pedro Jaime	Grupo Bimbo	✓	
579	742	Sepúlveda González-Cosío, Alberto Manuel	Walmart de México	✓	
580	743	Serrano Cuevas, Vanessa	Grupo TMM	✓	
581	146	Serrano Segovia, José Francisco	Grupo TMM	✓	
582	744	Servitje Curzio, Juan Antonio	Grupo Posadas	✓	
583	745	Siegel, Jeffrey	Grupo Vasconia	✓	
584	746	Sitges López, Lorenzo Mauricio	La Latinoamericana Seguros	✓	1%
585	747	Sitges Requena, Lorenzo José Luis	La Latinoamericana Seguros	✓	7%
586	748	Slim Aramburu, Diego Patricio	Minera Frisco	✓	
587	198	Slim Seade, Héctor	Grupo Financiero Inbursa	✓	
588	749	Slim Seade, Roberto	Gmexico Transportes	✓	
589	750	Sol Lorenzana, José Eduardo	Himexsa	✓	6.50%
590	751	Sol Masachs, Eduardo Feliciano	Himexsa	✓	7.50%
591	752	Soto Montoya, José Antonio	Vinte Viviendas Integrales	✓	
592	753	Suárez Rotter, José Ramón	Grupo Traxión	✓	+1%-10%

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
593	754	Talavera Autrique, Joaquín	Corporación Actinver	✓	
594	48	Terrazas Becerra, Federico	Grupo Cementos de Chihuahua	✓	
595	755	Terrazas Seyffert, Alberto Federico	Grupo Cementos de Chihuahua	✓	
596	756	Terrazas Seyffert, Luis Enrique	Grupo Cementos de Chihuahua	✓	
597	757	Terrazas Torres, Enrique Guillermo	Grupo Cementos de Chihuahua	✓	
598	758	Terrazas Torres, Federico	Grupo Cementos de Chihuahua	✓	
599	759	Thakkar Hemendra, Rasesh	Sare Holding	✓	
600	4	Torrado Martínez, Alberto	Alsea	✓	11.30%
601	760	Torrado Martínez, Armando	Alsea	✓	11.63%
602	761	Toussaint Villaseñor, René Alberto	Corporativo Fragua	✓	
603	762	Tricio Cerro, José Manuel	Grupo Lala	✓	
604	763	Tricio Gómez, María	Grupo Aeroméxico	✓	
605	764	Tricio Haro, José Antonio	Grupo Aeroméxico	✓	
606	765	Tricio Haro, Rafael	Grupo Aeroméxico	✓	
607	147	Troncoso Navarro, Héctor Antonio	Grupo Sports World	✓	+1%-10%
608	766	Turrent Riquelme, Alfredo	Sare Holding	✓	
609	69	Uribe Esquivel, Misael	Médica Sur	✓	
610	767	Uribe Fernández, Fabián Federico	Banco del Bajío	✓	1.81%
611	768	Uribe Fernández, Óscar Ricardo	Banco del Bajío	✓	
612	769	Urquijo Beltrán, Manuel	Megacable Holdings	✓	
613	770	Uziel Candiotti, Rolando	Banco del Bajío	✓	
614	771	Vaca Elguero, Joaquín	Corpovael	✓	10.97%
615	772	Vaca Elguero, Luis	Corpovael	✓	12.19%
616	773	Vaca Elguero, Pablo	Corpovael	✓	14.02%
617	148	Vaca Elguero, Pedro	Corpovael	✓	21.33%
618	774	Valdés Acra, Roberto	Corporación Actinver	✓	+1%-10%
619	775	Valdés Díaz, Domingo Alberto	Vinte Viviendas Integrales	✓	
620	776	Valenzuela Rionda, José Pablo	Corporación Actinver	✓	
621	172	Vallina Garza, Eloy Santiago	Accel	✓	
622	777	Vallina Garza, María Lorena	Accel	✓	
623	778	Vallina Garza, Zonia María	Accel	✓	
624	149	Vallina Lagüera, Eloy Santiago	Accel	✓	54.91%
625	779	Valverde Valdés, José Manuel	Grupo Lamosa	✓	
626	780	Vargas Guajardo, Alejandro	Corporación Mexicana de Restaurantes	✓	

Número	Clasificación general	Nombre	Empresa listada en BMV	Consejero patrimonial	Porcentaje acciones
627	91	Vargas Guajardo, Ernesto	Corporación Mexicana de Restaurantes	✓	
628	34	Vargas Guajardo, Joaquín	Corporación Mexicana de Restaurantes	✓	
629	781	Vargas Mier y Terán, Rodrigo	Corporación Mexicana de Restaurantes	✓	
630	782	Vargas Rivero, Ernesto	Corporación Mexicana de Restaurantes	✓	
631	783	Vázquez Aldir, María de los Ángeles	Grupo Financiero Multiva		2.48%
632	200	Vázquez Aldir, Olegario	Grupo Financiero Multiva		19.16%
633	784	Vázquez Raña, Olegario	Grupo Financiero Multiva		2.41%
634	785	Viejo González, Jesús	Arca Continental	✓	
635	786	Vigil González, Sergio	Industrias CH	✓	0.14%
636	787	Villarreal Montemayor, David Juan	Grupo Financiero Banorte	✓	
637	788	Whamond, Christian	Grupo Aeroportuario del Centro Norte	✓	
638	789	Wittek, Burkhard	Genomma Lab Internacional	✓	0.005838
639	201	Yamuni Robles, Enrique	Megacable Holdings	✓	
640	29	Zambrano Lozano, Rogelio	Cementos Mexicanos		
641	790	Zapata Alvarado, Jorge Gilberto	Invex Controladora	✓	-1%
642	791	Zboril, James	Sare Holding	✓	
643	792	Zúñiga Hernández, Antonio Blas	Vinte Viviendas Integrales	✓	

Cuadro A.17  
Análisis comparativo de las características de la élite económica mexicana para  
las fases posrevolucionaria y neoliberal en los ámbitos social, económico, político e internacional

Ámbito	Características de élite económica mexicana	Corriente teórica	Grado o nivel de identificación	
			Fase posrevolucionaria 1929-1982	Fase neoliberal 1982-2018
Social	Minoría o pequeño grupo de individuos	Elitismo clásico, funcional-pluralista y crítica	Alto	Alto
	Manifiesta una superioridad material, intelectual y moral	Elitismo clásico	Medio	Medio
	Grupo controlador en la cima de la estructuración vertical de la sociedad	Funcional-pluralista	Bajo	Medio
	Se distingue de la masa al poseer cualidades, logros, valores o habilidades reconocidas positivamente por la sociedad	Elitismo clásico	Medio	Alto
	Está legitimada por un sistema de creencias ampliamente compartido en la comunidad	Funcional-pluralista	Medio	Alto
	Minoría efectiva y eficiente, a la que se le confiere la responsabilidad de alcanzar los objetivos o metas principales de la sociedad y asegurar la continuidad del orden social	Funcional-pluralista	Nulo	Bajo
	Minoría poderosa compuesta por individuos que trascienden los ambientes comunes; sus juicios, decisiones y actos tienen consecuencias para la sociedad	Crítica	Medio	Alto
	Toma decisiones que determinan el comportamiento de otros grupos sociales	Contemporánea	Medio	Alto
	Posee el mando de las jerarquías y organizaciones más importantes de la sociedad	Crítica	Bajo	Medio
	Accesible a todas las personas que estén dispuestas a competir y asumir una función particular en la estructura sociopolítica, según su capacidad, aptitud personal, conocimiento especializado, rendimiento, esfuerzo o mérito individual	Funcional-pluralista	Bajo	Medio
	Grupo con vida efímera, que está sujeto a una constante rotación o circulación de sus integrantes	Funcional-pluralista	Bajo	Bajo
	Estrato minúsculo integrado por individuos de diferentes clases sociales	Funcional-pluralista	Nulo	Nulo
	Su posición es producto de su desempeño y no a causa de su origen, cuna de nacimiento u herencia familiar	Funcional-pluralista	Bajo	Medio
	No es una aristocracia de germen hereditario, pero sus integrantes provienen de las clases sociales altas	Crítica	Medio	Alto
Su poder es heredado y ostenta mecanismos efectivos de reproducción y redes parentales	Contemporánea	Medio	Medio	
Grupo con alto nivel de homogeneidad; elevado grado de cohesión, conciencia de clase, organización y solidaridad o cooperación interna, por lo que sus intereses y objetivos comunes trascienden sus diferencias y desacuerdos particulares	Marxista	Bajo	Medio	

Ámbito	Características de élite económica mexicana	Corriente teórica	Grado o nivel de identificación	
			Fase posrevolucionaria 1929-1982	Fase neoliberal 1982-2018
Económico	Minoría activa en la configuración económica del país	Crítica	Medio	Alto
	Quienes han alcanzado una posición de liderazgo económico nacional	Funcional-pluralista	Alto	Alto
	Su composición procede de la evolución histórica de la estructura económica y política del Estado	Contemporánea	Alto	Alto
	Clase superior que posee una parte desproporcionada de la riqueza de la nación y recibe una cantidad desproporcionada del ingreso anual de un país	Crítica	Bajo	Medio
	Base económicamente amplia, integrada y avanzada, que le corresponde la mayor parte del Producto Interno Bruto del país	Marxista	Bajo	Medio
	Concentra el acceso a los recursos materiales y activos financieros e industriales	Elitismo clásico	Medio	Alto
	Domina los sectores clave de la vida industrial, financiera y comercial por un número relativamente pequeño de grandes empresas	Marxista	Bajo	Alto
	Está integrada por accionistas y presidentes de consejos de administración de las grandes sociedades mercantiles; poseedores de grandes volúmenes de capital y administración de organizaciones empresariales complejas; son los ricos corporativos	Crítica	Bajo	Alto
	Compuesta por individuos de la "aristocracia de negocios y financiera"	Crítica	Medio	Alto
	Segmento constituido por empresarios, altos ejecutivos y rentistas con capacidad para combinar capital, mano de obra y descubrir oportunidades de ganancias monetarias	Contemporánea	Medio	Alto
	Conjunto de posiciones estructurales clave del poder económico, que son ocupadas por diversos individuos en cada momento histórico	Contemporánea	Medio	Alto
	Controla la economía de las grandes empresas, los principales bancos, las universidades privadas más connotadas y los medios de comunicación más relevantes	Crítica	Bajo	Alto
	Controla los medios de producción	Marxista	Medio	Alto
	Controla bienes escasos	Contemporánea	Medio	Alto
	La facción dominante de la clase dominante, al estar vinculada al ámbito de negocios y la posesión de capital económico	Crítica	Medio	Alto
	Grupo inter-organizacional de personas que ejercen posiciones de dominación sobre los negocios y disponen de cierto poder adicional	Contemporánea	Medio	Alto
	Su formación y vigorización está asociada con la globalización, la liberalización económica, la privatización de empresas públicas del Estado y el aumento de la desigualdad	Contemporánea	Nulo	Alto
	Deriva hacia una élite corporativa, formada por personas con influencia sobre las decisiones de las empresas con mayor impacto en la economía de un país	Contemporánea	Nulo	Alto

Ámbito	Características de élite económica mexicana	Corriente teórica	Grado o nivel de identificación	
			Fase posrevolucionaria 1929-1982	Fase neoliberal 1982-2018
Político	Es una clase gobernante, grupo en el gobierno o administrador del Estado	Elitismo clásico	Nulo	Nulo
	Monopoliza el poder político	Elitismo clásico	Bajo	Medio
	Ejerce la política y la dirección de entidades de representación política	Crítica	Nulo	Nulo
	Procede de una variedad de grupos sociales y políticamente influyentes para asumir funciones de autoridad	Funcional-pluralista	Bajo	Bajo
	Es una clase dominante	Crítica	Medio	Alto
	Utiliza al Estado como instrumento para el dominio de la sociedad	Marxista	Bajo	Medio
	Sus intereses económicos y predominio son asegurados por el Estado	Marxista	Bajo	Medio
	Clase económicamente dominante que, por medio de las instituciones democráticas, domina a los demás e influye en decisiones políticas en defensa de intereses específicos	Marxista	Bajo	Alto
	Se legitima en un Estado democrático	Funcional-pluralista	Bajo	Medio
	Surge de la estructuración del poder en relaciones duraderas de dominación	Contemporánea	Medio	Alto
	Proporciona un número excesivo de sus miembros a las instituciones rectoras y los grupos que deciden los destinos del país	Crítica	Bajo	Medio
	Proclive a unirse a las élites política y militar para integrar una "élite del poder"	Crítica	Bajo	Medio
	Clase superior gobernante por el número de decisiones que controla: riqueza e individuos que envía a los puestos dominantes	Crítica	Nulo	Nulo
	Es un "campo de poder" o espacio donde los propietarios de capital luchan por el poder sobre el Estado	Crítica	Bajo	Medio
	Controla las agencias de gobierno más representativas, lo cual le permite cosechar beneficios e influir en el ritmo del desarrollo económico nacional	Crítica	Bajo	Bajo
	Influye en el diseño de políticas públicas	Crítica	Medio	Alto
	Sus integrantes toman el prestigio de su empresa y como hombres económicos de éxito intervienen sobre los cargos del Estado en que se adoptan decisiones importantes para sus actividades corporativas	Crítica	Bajo	Medio
	Capaz de ejercer poder político o influencia desproporcionada respecto a su consistencia numérica	Crítica	Medio	Alto
Ejerce dominación sobre la sociedad, debido a su éxito y nivel de jerarquía en los negocios	Contemporánea	Bajo	Alto	
Explota a las masas para conservar e incrementar su poder	Elitismo clásico	Medio	Medio	

Ámbito	Características de élite económica mexicana	Corriente teórica	Grado o nivel de identificación	
			Fase posrevolucionaria 1929-1982	Fase neoliberal 1982-2018
	No domina la sociedad por sí misma; su poder no es acumulativo, no es completamente soberana y requiere mediar con intereses opuestos	Funcional-pluralista	Bajo	Bajo
	Es sólo un grupo en una sociedad democrática, del que esporádicamente surgen individuos que influyen en la política y los actos de gobierno	Funcional-pluralista	Bajo	Bajo
	Es una élite funcional y no posee dominio sobre otras élites	Funcional-pluralista	Bajo	Bajo
Internacional	Es una superclase que nace de procesos de globalización económica y financiera, acuerdos comerciales y apertura de mercados nacionales	Contemporánea	Nulo	Medio
	Está integrada por los CEO de las compañías más grandes del mundo, magnates de los medios de comunicación, multimillonarios, empresarios tecnológicos, petroleros potentados, gestores de fondos de cobertura e inversiones de capital privado, directivos o jefes de importantes instituciones financieras y líderes del mercado de productos básicos	Contemporánea	Nulo	Bajo
	Dirige instituciones globales sin identidad nacional, opera en los mercados del mundo sin restricciones fronterizas, actúa al margen de organismos reguladores y sus decisiones tienen implicaciones directas para los ciudadanos comunes y su futuro	Contemporánea	Nulo	Bajo
	Es una élite transnacional, que tiene negocios en varios países y es respaldada por gobiernos, organizaciones internacionales y los medios de comunicación, con el objetivo de consolidar su base de poder y abrir nuevas oportunidades de negocios, producción e inversión	Contemporánea	Nulo	Bajo
	Es un grupo relativamente pequeño de grandes empresas, principalmente originarias de economías capitalistas avanzadas	Contemporánea	Nulo	Nulo
	Es una "élite del poder global", que incluye una red mundial no gubernamental formada por personas adineradas, educadas de forma similar, con intereses comunes para gestionar, facilitar y proteger una riqueza global concentrada y garantizar el crecimiento del capital	Contemporánea	Nulo	Bajo
	Grupo que constituye el corazón del activismo de la clase capitalista transnacional e influye en instituciones internacionales como el BM, FMI, OTAN, G7 y G20	Contemporánea	Nulo	Bajo

## BIBLIOGRAFÍA

- Adler, Larissa y Gil, Jorge (2002), *El neoliberalismo y los cambios en la élite de poder en México*. *Revista Hispana para el análisis de redes sociales*, vol. I, (1), 1-23. Universitat Autònoma de Barcelona. España. <https://doi.org/10.5565/rev/redes.31>.
- Adler, Larissa; Pérez, Marisol y Salazar, Rodrigo (2007), *Globalización y nuevas élites en México*, en Birle, Peter; Hofmeister, Wilhelm; Maihold, Günther y Potthast, Bárbara (eds.), *Élites en América Latina* (pp. 143-168), Iberoamericana. España.
- Aguayo, Sergio (2000), *El almanaque mexicano*. Editorial Grijalbo. México.
- Aguilar, Alonso (1972), "La oligarquía", en Carrión, Jorge y Aguilar, Alonso (eds.), *La burguesía, la oligarquía y el estado* (pp. 77-231), Editorial Nuestro Tiempo. México.
- Aguilar, Javier (1992), "El Estado mexicano, la modernización y los obreros", en Alonso, Jorge; Aziz, Alberto y Tamayo, Jaime (coords.), *El nuevo estado mexicano. Tomo III, Estado, actores y movimientos sociales* (pp. 33-86), Universidad de Guadalajara y Editorial Patria. México.
- Alba, Carlos (2006, enero-marzo), "Los empresarios y la democracia en México". *Foro Internacional*, 183, XLVI, (1), 122-149. El Colegio de México. México.
- \_\_\_\_\_ (2020), "Los empresarios mexicanos durante el gobierno de Peña Nieto". *Foro Internacional*, 240, LX, (2), 537-627. El Colegio de México. México.
- Alcántara, Manuel (2015), *El oficio de político*. (1ª reimp.), Tecnos. España.
- Alejandre, Gloria (2014, septiembre-diciembre), "Planteamiento teórico y evidencia del desplazamiento gradual del Estado autoritario al Estado pragmático", en *México: la transformación de las élites*. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, LIX (222), 313-352. Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Alonso, Jorge (1976), *La dialéctica clases-élites en México*. Ediciones de la Casa Chata. México.
- Anaya, Martha (2009), *1988: El año que calló el sistema*. (1ª reimp.), Editorial Debate. México.
- Arcudía, Carlos; Torres, Blanca y Orta, Sara (2018, noviembre), "La privatización de las empresas estatales en México 1982-2000". *Universitarios Potosinos. Revista de Divulgación Científica*, (229), 22-27. Universidad Autónoma de San Luis Potosí. México.
- Atria, Jorge; Amenábar, Josefina; Sánchez, Javiera; Castillo, Juan y Cociña, Matías (2017, diciembre), "Investigando a la élite económica: lecciones y desafíos a partir del caso de Chile". *Revista CUHSO, Cultura, Hombre, Sociedad*, 27 (2), 5-36. Universidad Católica de Temuco. Chile.
- Aziz, Alberto (2003), "La construcción de la democracia electoral", en Bizberg, Ilán y Meyer, Lorenzo (coords.), *Una historia contemporánea de México. Tomo 1, Transformaciones y Permanencias* (pp. 367-428), Editorial Océano de México. México.
- Babb, Sarah (2003), *Proyecto: México. Los economistas del nacionalismo al neoliberalismo*. Fondo de Cultura Económica. México.

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

- Banco de México (s.f.), Sistema de Información Económica. *Exportaciones*. <https://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadro&idCuadro=CE86&locale=es>
- \_\_\_\_\_ (s.f.), Sistema de Información Económica. *Exportaciones no petroleras por países*. <https://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadro&idCuadro=CE115&locale=es>
- Banco Mundial (s.f.), *Crecimiento del PIB (% anual)*, México. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=MX&view=chart>
- \_\_\_\_\_ (s.f.), *Crecimiento del PIB per cápita (% anual)*, México. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?end=2020&locations=MX&start=1960&view=chart>
- \_\_\_\_\_ (s.f.), *Deuda externa acumulada, total*. México. <https://datos.bancomundial.org/indicador/DT.DOD.DECT.CD?locations=MX>
- \_\_\_\_\_ (s.f.), *Índice de Gini – México*. <https://datos.bancomundial.org/indicador/DT.DOD.DECT.CD?contextual=default&locations=MX> <https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?locations=MX>
- \_\_\_\_\_ (s.f.), *PIB (US \$ a precios actuales)*, México. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?end=2020&locations=MX&start=1960&view=chart>
- \_\_\_\_\_ (s.f.), *PIB per cápita (US \$ a precios constantes de 2010)*, México. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.KD?end=2020&locations=MX&start=1960&view=chart>
- Becerril, Isabel (20 de abril de 2015), "Consejo Mexicano de Negocios se fortalece". *El Financiero*. <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/consejo-mexicano-de-negocios-se-fortalece/>
- Bernecker, Walther y Zoller, Rüdiger (2007), "¿Transformaciones políticas y sociales a través de élites?", en Birle, Peter; Hofmeister, Wilhelm; Maihold, Günther y Potthast, Bárbara (eds.), *Élites en América Latina* (pp. 31-51), Iberoamericana. España.
- Bizberg, Ilán (2003), "Introducción", en Bizberg, Ilán y Meyer, Lorenzo (coords.), *Una historia contemporánea de México. Tomo 1, Transformaciones y Permanencias* (pp. 103-110), Editorial Océano de México. México.
- Bobbio, Norberto; Matteucci, Nicola y Pasquino, Gianfranco (2005), *Diccionario de política*. (14ª ed.), Siglo XXI Editores. México.
- Boix, Carles (2010), "Presentación", en Dahl, Robert, *¿Quién gobierna? Democracia y poder en una ciudad estadounidense* (pp. 9-18), Centro de Investigaciones Sociológicas. España.
- Bolsa Mexicana de Valores. (s.f.), *Información de emisora*. Empresas listadas. <https://www.bmv.com.mx/es/emisoras/informacion-de-emisoras>
- Borja, Rodrigo (1997), *Enciclopedia de la política*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Bourdieu, Pierre (1998), *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Taurus. España.
- Briz, Marcela (2002), *El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios: surgimiento y consolidación*. Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Busino, Giovanni (2001), "Élite", en Raynaud, Philippe y Rials, Stephane (eds.), *Diccionario Akal de filosofía política* (pp. 222-225), Ediciones Akal. México.
- Caballero, José y Morales, Yolanda (25 de febrero de 2018), "Inversión mexicana en otros países se triplicó". *El Economista*. México.
- Calderón, Felipe (1º de diciembre de 2006), "Discurso completo en el auditorio". *El Universal*. México.
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2019, junio), *Series históricas de indicadores macroeconómicos de México a 2018*. Cámara de Diputados LXIV Legislatura, CEFP (20), <https://www.cefp.gob.mx/publicaciones/documento/2019/cefp0202019.pdf>
- Cámara de Diputados (s.f.), *Directorios de legislaturas anteriores*. Biblioteca virtual. [http://www.diputados.gob.mx/sedia/biblio/virtual\\_otras\\_leg.htm](http://www.diputados.gob.mx/sedia/biblio/virtual_otras_leg.htm)

## Bibliografía

- Camp, Roderic (2008), *Las élites del poder en México*. (1ª reimp.), Siglo XXI Editores. México.
- \_\_\_\_\_ (2012), *Metamorfosis del liderazgo en el México democrático*. Fondo de Cultura Económica. México.
- \_\_\_\_\_ (2018), *La política en México. ¿Consolidación democrática o deterioro?* Fondo de Cultura Económica. México.
- Cardoso, Fernando (1971), "Las élites empresariales en América Latina", en Lipset, Seymour y Solari, Aldo (comps.), *Élites y desarrollo en América Latina*. (2ª ed.) (pp. 105-124), Editorial Paidós. Argentina.
- Cárdenas, Enrique (2015a), "Mirando hacia adentro", en Carmagnani, Marcello (coord.), *México contemporáneo 1808-2014. Tomo 1, La Economía* (pp. 191-231), El Colegio de México, Fundación Mapfre y Fondo de Cultura Económica. México.
- \_\_\_\_\_ (2015b), "Del agotamiento a la estabilidad con lento crecimiento", en Carmagnani, Marcello (coord.), *México contemporáneo 1808-2014. Tomo 1, La Economía* (pp. 233-289), El Colegio de México, Fundación Mapfre y Fondo de Cultura Económica. México.
- Cárdenas, Julián (2016), "Enredando a las élites empresariales en América Latina: análisis de redes de *interlocking directorates* y propiedad", en *México, Chile, Perú y Brasil. América Latina Hoy*, (73), 15-44. Universidad de Salamanca. España.
- Cárdenas, Nicolás (2015), "La formación de un régimen autoritario a través de la revolución, 1880-1929", en Hernández, Alicia (coord.), *México contemporáneo 1808-2014. Tomo 2, La Política* (pp. 155-201), El Colegio de México, Fundación Mapfre y Fondo de Cultura Económica. México.
- Carmagnani, Marcello (2015), "Presentación. Bosquejo del desempeño económico", en Carmagnani, Marcello (coord.), *México contemporáneo 1808-2014. Tomo 1, La Economía* (pp. 13-50), El Colegio de México, Fundación Mapfre y Fondo de Cultura Económica. México.
- Carrasco, Jorge y Linares, José (2019, 13 de octubre), "Presiones a la Corte: ningún presidente se salva". *Proceso* (2241), pp.19-21.
- Carrión, Jorge (1972), "La burguesía nacionalista" encadenada, en Carrión, Jorge y Aguilar, Alonso, *La burguesía, la oligarquía y el estado* (pp. 11-73), Editorial Nuestro Tiempo. México.
- Castellani, Ana (2016), "La evolución de la élite económica en la Argentina de los años noventa", en Castellani, Ana (coord.), *Radiografía de la élite económica argentina. Estructura y organización en los años noventa* (pp. 57-88), Universidad Nacional de General San Martín. Argentina.
- Castellani, Ana y Heredia, Mariana (2016), "Introducción", en Castellani, Ana (coord.), *Radiografía de la élite económica argentina. Estructura y organización en los años noventa* (pp. 9-18), Universidad Nacional de General San Martín. Argentina.
- Castellanos Francisco y Vera, Rodrigo (2006, abril), "Era muy religioso", en *Calderón, López Obrador, Madrazo. Historias sin retoque. Proceso*, edición especial, (19), pp.14-19. México.
- Cavarozzi, Marcelo (1993, mayo-agosto), "Transformaciones de la política en la América Latina contemporánea". *Análisis Político*, 19, 25-39. Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales. Universidad Nacional de Colombia. Colombia.
- Centeno, Miguel y Maxfield, Sylvia (1992, febrero), "The Marriage of Finance and Order: Changes in the Mexican Political Elite". *Journal of Latin American Studies*, vol. 24, (1), 57-85. Cambridge University Press. Inglaterra.
- Cokelet, Benjamín (2013, agosto), *El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios: la política de negocios, las élites y la toma de decisiones en México. Poder*. New York University. Estados Unidos.
- Consejo Coordinador Empresarial. *Misión, Visión, Historia*. <https://cce.org.mx/mision-vision-historia/>.
- \_\_\_\_\_ *Organismos integrantes*. <https://cce.org.mx/organismos-integrantes/>

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

- Consejo Ejecutivo de Empresas Globales (s.f.), *Nuestros socios*. <https://ceeg.mx/nuestros-socios/>
- Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (s.f.), *¿Qué es el Conacyt?* <https://conacyt.mx/conacyt/que-es-el-conacyt/>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (s.f.), *Medición de la pobreza, Estados Unidos Mexicanos, serie 2008-2018. Porcentaje, número de personas y carencias promedio por indicador de pobreza, 2008-2018*. Pobreza 2018 (coneval.org.mx)
- Constantino, Mario (2000), "Derecha", en Baca, Laura (comp.), *Léxico de la política* (pp. 152-154), Fondo de Cultura Económica, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y Fundación Heinrich Böll. México.
- Contreras, José (2018), "Carta magna y proyecto de nación en México", en Contreras, José y Mejía, Pablo (coords.), *Reformas estructurales y proyecto de nación* (pp. 23-52), Universidad Autónoma Metropolitana. México.
- Cordera, Rolando y Tello, Carlos (1989), *México, la disputa por la nación. Perspectivas y opciones del desarrollo*. (8ª ed.), Siglo XXI Editores. México.
- Cordero, Salvador; Santín, Rafael y Tirado, Ricardo (1984), "El proyecto empresarial: ¿alternativa de proyecto nacional?", en Cordero, Salvador y Tirado, Ricardo (coords.), *Clases dominantes y Estado en México* (pp. 97-136), Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Córdova, Arnaldo (1985), *La ideología de la Revolución Mexicana. La formación del nuevo régimen*. (14ª ed.), Ediciones Era. México.
- \_\_\_\_\_ (1989), *La revolución y el Estado en México*. Ediciones Era. México.
- \_\_\_\_\_ (2015), *La formación del poder político en México*. (34ª ed.), Ediciones Era. México.
- Cortés, Fernando y Vargas, Delfino (2017), "La evolución de la desigualdad en México: viejos y nuevos resultados". *Revista de Economía Mexicana*. Anuario UNAM. II (2), 39-96. Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Cosío, Daniel (1947, marzo-abril), "La crisis de México". *Cuadernos Americanos*, VI, XXXII (2), 29-51. México.
- \_\_\_\_\_ (1974), *El estilo personal de gobernar*. Editorial Joaquín Mortiz. México.
- Dahl, Robert (2010), *¿Quién gobierna? Democracia y poder en una ciudad estadounidense*. Centro de Investigaciones Sociológicas. España.
- De Haro, Alejandro (2008), *Élites y masas. Filosofía política en la obra de José Ortega y Gasset*. Colección El Arquero. Editorial Biblioteca Nueva y Fundación José Ortega y Gasset. España.
- De la Peña, Sergio (1986), *La formación del capitalismo en México*. (13ª ed.), Siglo XXI Editores. México.
- De la Torre, Verónica (2017, mayo-agosto), "Las élites del poder en México. Una exploración crítica de la literatura entre las décadas de 1970 y 1990". *Espiral*, XXIV (69), 9-31. Universidad de Guadalajara. México. <https://doi.org/10.32870/espiral.v24i69.4308>
- Diario Oficial de la Federación (2000, 1º de agosto), *Relación de Entidades Paraestatales de la Administración Pública Federal sujetas a la Ley Federal de las Entidades Paraestatales y su Reglamento*. Secretaría de Gobernación. México.
- \_\_\_\_\_ (2006, 14 de agosto), *Relación de Entidades Paraestatales de la Administración Pública Federal sujetas a la Ley Federal de las Entidades Paraestatales y su Reglamento*. Secretaría de Gobernación. México.
- \_\_\_\_\_ (2012, 14 de agosto), *Relación de Entidades Paraestatales de la Administración Pública Federal sujetas a la Ley Federal de las Entidades Paraestatales y su Reglamento*. Secretaría de Gobernación. México.
- \_\_\_\_\_ (2018, 14 de agosto), *Relación de Entidades Paraestatales de la Administración Pública Federal sujetas a la Ley Federal de las Entidades Paraestatales y su Reglamento*. Secretaría de Gobernación. México.

## Bibliografía

- Dogan, Mattei (2003), "Introduction", en Dogan, Mattei (ed.), *Elite configurations at the apex of power*. International Studies in Sociology and Social Anthropology. Estados Unidos.
- Domhoff, George (2003), *¿Quién gobierna Estados Unidos?* (20ª ed.), Siglo XXI Editores. México.
- Domínguez, Jorge (1997), *Technopols. Freeing Politics and Markets in Latin America in the 1990s*. The Pennsylvania State University. Estados Unidos.
- Dos Santos, Theotonio (2002), *Teoría de la dependencia. Balance y perspectivas*. Plaza & Janés. Argentina.
- Dupont, Silvia y Suárez-Íñiguez, Enrique (1º de diciembre de 1988), "Los teóricos de las élites: la afirmación del poder". *Estudios políticos*, 7 (4), 63-73. Universidad Nacional Autónoma de México. México. <https://repositorio.unam.mx/contenidos/48454>
- Escalante, Fernando (2015), *Historia mínima del neoliberalismo*. El Colegio de México. México.
- Espinosa, Felipe (2007), *Análisis de la seguridad pública y la seguridad nacional en el primer informe del gobierno federal*. Primera parte. Instituto Ciudadano de Estudios sobre la Inseguridad, A.C. México.
- Evans, Mark (1995), "El elitismo, en Marsh", David y Stoker, Gerry (eds.), *Teoría y métodos de la ciencia política* (pp. 235-253), Alianza. España.
- Faletto, Enzo (1999), "De la teoría de la dependencia al proyecto neoliberal: el caso chileno". *Revista de Sociología*, (13), 127-137. Universidad de Chile. Chile.
- Florescano, Enrique y Eissa, Francisco (2008), *Atlas histórico de México*. Santillana. México.
- Forbes. (s.f.), *World's Billionaires List*. <https://www.forbes.com/>
- Fouquet, Anne (2009), "Disparidades regionales en México: ¿Cuestión de herencia o de geografía?", en Guzmán, Nora (comp.), *Sociedad, desarrollo y ciudadanía en México*. Limusa. México.
- Gallino, Luciano (1995), *Diccionario de sociología*. Siglo XXI Editores. México.
- García, Eduardo (18 de abril de 2018), "Los 36 personajes más ricos de México en 2018". *Forbes México*. <https://www.forbes.com.mx/los-36-personajes-mas-ricos-de-mexico-en-2018-i/>
- Garrido, Luis (2013), "Elites, Political Elites and Social Change in Modern Societies". *Revista de sociología*, (28), 31-49. Chile. <https://doi.org/10.5354/0716-632X.2013.30713>
- Giddens, Anthony (2000), *Sociología*. (2ª reimp.), Alianza Editorial. España.
- \_\_\_\_\_ (2011), *Más allá de la izquierda y la derecha. El futuro de las políticas radicales* (5ª ed.), Cátedra. España.
- Gollás, Manuel (2003), "Breve relato de cincuenta años de política económica", en Bizberg, Ilán y Meyer, Lorenzo (coords.), *Una historia contemporánea de México. Tomo 1, Transformaciones y permanencias* (pp. 223-312), Editorial Océano de México. México.
- González, Bastián (2013a, agosto), "Factores de acceso y permanencia de la élite política gubernamental en Chile" (1990-2010), *Política, Revista de Ciencia Política*, 51 (1), 119-153. Universidad de Chile. Chile.
- \_\_\_\_\_ (2013b, septiembre-febrero), "El estudio de las élites en Chile: aproximaciones conceptuales y metodológicas". *Intersticios sociales*, (6), 1-20. El Colegio de Jalisco. México.
- González, Sara (2007) "Trepando por la jerarquía urbana: nuevas formas de gobernanza neoliberal en Europa". *Dossier: ciudades en la sociedad de la información. Revista sobre la Sociedad del Conocimiento*, (5), 6-13, Universitat Oberta de Catalunya. España.
- González-Casanova, Pablo (2013), *El Estado y los partidos políticos en México*. (3ª ed., 10ª reimp.), Ediciones Era. México.
- \_\_\_\_\_ (2017), *La democracia en México*. (2ª ed., 36ª reimp.), Ediciones Era. México.
- Grimson, Alejandro (2007), "Introducción", en Grimson, Alejandro (comp.), *Cultura y neoliberalismo* (pp. 11-15), Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. Argentina.
- Gutiérrez, Angelina (1995, abril-junio), "Reflexiones sobre la reestructuración del capital y del trabajo en México". *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 26 (101), 173-204. Universidad Nacional Autónoma de México. México.

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

- Harnecker, Marta (2010), *Los conceptos elementales del materialismo histórico*. (3ª ed., 17ª reimp.), Siglo XXI Editores. México.
- Hartmann, Michael (2007), *The Sociology of Elites*. Routledge. Alemania.
- Harvey, David (2007), *Breve historia del neoliberalismo*. Akal. España.
- Held, David (1997), *La democracia y el orden global*. Editorial Paidós. España.
- Heredia, Blanca (1992, octubre), *Mexican Business and the State: The Political Economy of a "Muddled" Transition*. The Helen Kellogg Institute for International Studies. Estados Unidos.
- Heredia, Mariana (2018, noviembre), "Poderes e impotencias de las élites en la Argentina", en *Élites. Voces en el Fénix*, 8 (73), 6-13. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires. Argentina.
- Hernández, Alicia (2015a), "Introducción. El montaje de la República", en Hernández, Alicia (coord.), *México contemporáneo 1808-2014. Tomo 2, La Política* (pp. 11-59), El Colegio de México, Fundación Mapfre y Fondo de Cultura Económica. México.
- \_\_\_\_\_ (2015b), "La rectoría del Estado, 1930-1960" en Hernández, Alicia (coord.), *México contemporáneo 1808-2014. Tomo 2, La Política* (pp. 203-260), El Colegio de México, Fundación Mapfre y Fondo de Cultura Económica. México.
- Hernández, Rogelio (1998, primer semestre), "Presidencialismo y élite en el cambio político en México". *Política y Gobierno*, V (1), 197-221. Centro de Investigación y Docencia Económicas. México.
- \_\_\_\_\_ (2014, septiembre-diciembre), "Entre la racionalidad tecnocrática y la gobernabilidad. La importancia del consenso político en México". *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, LIX (222), 353-368. Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- \_\_\_\_\_ (2015), "La vida política", en Hernández, Alicia (Coord.), *México contemporáneo 1808-2014. Tomo 2, La Política* (pp. 261-293), El Colegio de México, Fundación Mapfre y Fondo de Cultura Económica. México.
- Hibou, Béatrice (2013), *De la privatización de las economías a la privatización de los estados. Análisis de la formación continua del Estado*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Higley, John (2008), *Elite Theory in Political Sociology*. University of Texas at Austin. Estados Unidos.
- Hillmann, Karl (2005), *Diccionario Enciclopédico de Sociología*. Herder. España.
- Hoffmann-Lange, Ursula (2018), "Methods of Elite Identification", en Best, Heinrich y Higley, John (eds.) *The Palgrave Handbook of Political Elites* (pp. 79-92), Palgrave Macmillan. Estados Unidos.
- Hörnle, David (2008), *Today's Economic Elite*. Kobo Epub.
- Huerta, María (2005), "El neoliberalismo y la conformación del Estado subsidiario". *Política y Cultura*, (24), 121-150. Universidad Autónoma Metropolitana. México.
- Huneus, Sebastián (2013), "Estrategias de reproducción matrimonial de la élite económica en Chile". *Revista de Sociología*, (28), 67-82. Universidad de Chile. Chile. doi:10.5354/0719-529X.2013.30715
- Instituto Belisario Domínguez (2010), Enciclopedia Política de México, en Covarrubias, José (coord.), Tomo V. *Congresos constituyentes y legislaturas de México. Siglos XIX-XX*. Senado de la República. México.
- Instituto Federal Electoral (2006), *Declaraciones de validez y constancias de mayoría de las elecciones federales*, en *Cuaderno 5: encuestas y resultados electorales de proceso electoral 2005-2006*. México. Recuperado de: [https://portalanterior.ine.mx/documentos/proceso\\_2005-2006/cuadernos/inicio.html](https://portalanterior.ine.mx/documentos/proceso_2005-2006/cuadernos/inicio.html)
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (s.f.), *Censos y conteos de población y vivienda*. México. <https://www.inegi.org.mx/temas/estructura/>
- \_\_\_\_\_ (s.f.), *Encuesta intercensal 2015*. México. <https://www.inegi.org.mx/temas/estructura/>

## Bibliografía

- \_\_\_\_\_. (s.f.), *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2018*. México. <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh/nc/2018/#Microdatos>
- \_\_\_\_\_. (s.f.), *Exportaciones anuales por sector y subsector de actividad*. Serie anual 2007-2018. México. <https://www.inegi.org.mx/temas/exportacionesef/#Tabulados>
- \_\_\_\_\_. (s.f.), *Exportaciones anuales por entidad federativa*. Serie anual 2007-2018. México. <https://www.inegi.org.mx/temas/exportacionesef/#Tabulados>
- \_\_\_\_\_. (s.f.), *Producto Interno Bruto Anual. Serie retropolada reducida. 1980-2019*. Por actividad de los bienes y servicios. Base 2013. México. [https://www.inegi.org.mx/programas/pibact/2013/#Datos\\_abiertos](https://www.inegi.org.mx/programas/pibact/2013/#Datos_abiertos)
- \_\_\_\_\_. (s.f.), *Producto Interno Bruto por Entidad Federativa. Serie retropolada reducida. 1980-2019*. PIB por entidad federativa (PIBE), Base 2013. México. [https://www.inegi.org.mx/programas/pibent/2013/#Datos\\_abiertos](https://www.inegi.org.mx/programas/pibent/2013/#Datos_abiertos)
- Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (s.f.), *Conoce el IPADE*. <https://www.ipade.mx/ipade/conoce-el-ipade/#nosotros>
- Instituto Politécnico Nacional (s.f.), *Misión e historia*. <https://www.ipn.mx/conocenos/mision-historia.html>
- Instituto Tecnológico Autónomo de México (s.f.), *Historia del ITAM*. <https://www.itam.mx/es/1/paginas/historia-del-itam>
- Jerez, Miguel (2008, enero-marzo), "Las élites en la obra de Juan J. Linz". *Revista de Estudios Políticos*, (139), 143-166. Centro de Estudios Políticos y Constitucionales. España.
- Johnston, Michael (2005), *Syndromes of Corruption. Wealth, Power, and Democracy*. Cambridge. Estados Unidos.
- Joignant, Alfredo (2009, 1º de noviembre), "El estudio de las élites: un estado del arte". *Serie de políticas públicas*, (1), 1-13. Universidad Diego Portales. Chile.
- Juárez, Leticia (1984), "El proyecto económico cardenista y la posición empresarial" (1934-1938), en Cordero, Salvador y Tirado, Ricardo (coords.), *Clases dominantes y Estado en México* (pp. 47-62), Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Jusidman, Clara (2009, marzo-abril), "Desigualdad y política social en México". *Nueva Sociedad* (220), Friedrich Ebert Stiftung. Argentina.
- Keller, Suzanne (1963), *Beyond the Ruling Class: Strategic Elites in Modern Society*. Random House. Estados Unidos.
- Khan, Shamus (2012, 1º de mayo), "The Sociology of Elites". *Annual Review of Sociology*, (38), 361-377. Estados Unidos. <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-071811-145542>
- Kuntz, Sandra (2015), "La inserción en la economía internacional y la modernización económica!", en Carmagnani, Marcello (coord.), *México contemporáneo 1808-2014. Tomo 1, La Economía* (pp. 137-190), El Colegio de México, Fundación Mapfre y Fondo de Cultura Económica. México.
- Lasch, Christopher (1996), *La rebelión de las élites y la traición a la democracia*. Paidós. España.
- Lasswell, Harold (1951), "Politics. Who Gets What, When, How", en Lasswell, Harold. *The Political Writings of Harold D. Lasswell* (pp. 288-461), The Free Press. Estados Unidos.
- Lindau, Juan (1993), *Los tecnócratas y la élite gobernante mexicana*. Editorial Joaquín Mortiz. México.
- Linz, Juan (1965), "An Authoritarian regime: Spain", en Allardt, Erik y Littunen, Yrjö (eds.) *Cleavages, Ideologies and Party Systems. Contributions to Comparative Political Sociology*. Tomo X, Transactions of the Westermarck Society (pp. 291-341), Cambridge University Press. Estados Unidos.
- Linz, Juan y De Miguel, Amando (1968), "La élite funcional española ante la reforma administrativa". *Anales de Moral Social y Economía*, (17), 199-249. Sociología de la Administración Pública Española. España.

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

- Lipset, Seymour (1971), "Élites, educación y función empresarial en América Latina", en Lipset, Seymour y Solari, Aldo. (Comps.), *Élites y desarrollo en América Latina*. (2ª ed.) (pp. 15-70), Editorial Paidós. Argentina.
- Lipset, Seymour y Solari, Aldo (1971), *Élites y desarrollo en América Latina*. (2ª ed.), Editorial Paidós. Argentina.
- Lluch, Andrea (2018, noviembre), "La élite del capitalismo nacional: grandes empresas familiares y redes corporativas", en *Élites. Voces en el Fénix*, 8 (73), 24-29. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires. Argentina.
- Loaeza, Soledad (2000), "Autoritarismo", en Baca, Laura (comp.), *Léxico de la política* (pp. 7-11), Fondo de Cultura Económica, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y Fundación Heinrich Böll. México.
- \_\_\_\_\_ (2001, mayo-agosto), "México: La rebelión de las élites". *Estudios Sociológicos*, XIX (2), 363-380. El Colegio de México. México.
- \_\_\_\_\_ (2009), "El fin del consenso autoritario y la formación de una derecha secularizada", en Pani, Erika (coord.), *Conservadurismo y derechas en la historia de México*. Tomo II (pp. 560-598), Fondo de Cultura Económica. México.
- Luci, Florencia y Gessaghi, Victoria (2016, julio), "Familias tradicionales y élites empresarias en Argentina: individuación y solidaridad en la construcción y sostén de las posiciones de privilegio". *Política. Revista de Ciencia Política*, 54 (1), 53-84. Instituto de Asuntos Públicos. Universidad de Chile. Chile. <https://doi:10.5354/0719-5338.2016.42699>
- Lujambio, Alonso (2009, septiembre), "Gómez Morín, el PAN y la religión católica", *Nexos* (381), pp. 67-74.
- Luna, Juan y Rovira, Cristóbal (2011), "Las derechas gobernantes en América Latina: hacia una categorización preliminar". *Forum*, 42 (3), 16-19. Latin American Studies Association.
- Luna, Matilde (2012), "Las asociaciones empresariales y el estado panista", en De la Garza, Enrique (coord.), *La situación del trabajo en México. El trabajo en la crisis* (pp. 661-695), Universidad Autónoma Metropolitana y Plaza y Valdés Editores. México.
- \_\_\_\_\_ (2015), "La formación del orden liberal, 1830-1880", en Hernández, Alicia (coord.), *México contemporáneo 1808-2014. Tomo 2, La Política* (pp. 101-153), El Colegio de México, Fundación Mapfre y Fondo de Cultura Económica. México.
- Luna, Matilde y Puga, Cristina (2006), "Los estudios sobre los empresarios y la política. Recuento histórico, líneas de investigación y perspectivas analíticas", *V Congreso Nacional AMET 2006. Trabajo y Reestructuración: Los Retos del Nuevo Siglo*. Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo. México.
- Mahoney, James (2011), "Liberalismo radical, reformista y frustrado: orígenes de los regímenes nacionales en América Central", *América Hoy*, 57, 79-115. Ediciones Universidad de Salamanca. España.
- Maihold, Günther (2007), "La transnacionalización de las élites en las Américas. El ascenso de los tecnócratas en Chile y México", en Birle, Peter; Hofmeister, Wilhelm; Maihold, Günther y Potthast, Bárbara (eds.), *Élites en América Latina* (pp. 168-196), Iberoamericana. España.
- Marichal, Carlos (2003), "La deuda externa", en Bizberg, Ilán y Meyer, Lorenzo (coords.), *Una historia contemporánea de México. Tomo 1, Transformaciones y Permanencias* (pp. 451-491), Editorial Océano de México. México.
- Mariña, Abelardo (2018), "Especificidades y límites de la modalidad mexicana de neoliberalismo: la necesidad de un programa integral de reformas estructurales radicales", en Contreras, José y Mejía, Pablo (coords.), *Reformas estructurales y proyecto de nación* (pp. 55-72), Universidad Autónoma Metropolitana. México.
- Martínez, M. (9 de noviembre de 2012), "Abuso e impunidad: sello del sexenio". *Reforma*.

## Bibliografía

- Marx, Carlos y Engels, Federico (1973), *Obras escogidas I*. (6ª reimp.), Editorial Progreso Moscú. Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.
- Matabuena, Teresa (13 de julio de 2018), *Origen y desarrollo: algunas notas sobre la historia de la Ibero*. Ibero. México. <https://ibero.mx/prensa/origen-y-desarrollo-algunas-notas-sobre-la-historia-de-la-ibero>
- Mejía, José y Castro, Carolina (2009), *La categoría de élite en los estudios políticos. Una exploración epistemológica*. Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional de Colombia. Colombia.
- Méndez de Hoyos, Irma (2003, octubre), "De la hegemonía a la competitividad electoral: la transición democrática en México", 1979-2003. *Revista Española de Ciencia Política*, (9), 113-142. España.
- Meyer, Lorenzo (2002a), "La institucionalización del nuevo régimen". En *Historia general de México*. (4ª reimp.) (pp. 823-879), El Colegio de México. México.
- \_\_\_\_\_ (2002b), De la estabilidad al cambio. En *Historia general de México*. (4ª reimp.) (pp. 881-943), El Colegio de México. México.
- \_\_\_\_\_ (2003a), "La visión general", en Bizberg, Ilán y Meyer, Lorenzo (coords.), *Una historia contemporánea de México. Tomo 1, Transformaciones y Permanencias* (pp. 13-31), Editorial Océano de México. México.
- \_\_\_\_\_ (2003b), "Estados Unidos: de la vecindad distante a la proximidad difícil", en Bizberg, Ilán y Meyer, Lorenzo (coords.), *Una historia contemporánea de México. Tomo 1, Transformaciones y Permanencias* (pp. 111-153), Editorial Océano de México. México.
- \_\_\_\_\_ (2016), *Distopía mexicana. Perspectivas para una nueva transición*. Penguin Random House. México.
- Michels, Robert (1979), *Los partidos políticos. Un estudio sociológico de las tendencias oligárquicas de la democracia moderna*. (2ª reimp.), Amorrortu editores. España.
- Miliband, Ralph (2013), *El estado en la sociedad capitalista*. (2ª ed., 3ª reimp.), Siglo XXI Editores. México.
- Mills, Charles (2013), *La élite del poder*. (2ª ed.), Fondo de Cultura Económica. México.
- Moloeznik, Marcos y Suárez de Garay, María (2012, julio-diciembre), "El proceso de militarización de la seguridad pública en México" (2006-2010), *Frontera Norte*, 24, (48), 121-144. El Colegio de la Frontera Norte. México.
- Mosca, Gaetano (1984), *La clase política*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Nacional. (Julio 30, 2013), "Más de 121 mil muertos, el saldo de la narcoguerra de Calderón: INEGI". *Proceso*. México. <https://www.proceso.com.mx/nacional/2013/7/30/mas-de-121-mil-muertos-el-saldo-de-la-narcoguerra-de-calderon-inegi-121510.html>
- Nemiña, Pablo y Schorr, Martín (2016), "Deuda externa y élite económica en la convertibilidad", en Castellani, Ana. (coord.), *Radiografía de la élite económica argentina. Estructura y organización en los años noventa* (pp. 19-55), Universidad Nacional de General San Martín. Argentina.
- Neves, Paulo (2014, diciembre), "Elite empresarial e elite econômica: o estudo dos empresários". *Revista de Sociologia e Política*, 22 (52), 47-57. Universidade Federal do Paraná. Brasil. <https://doi.org/10.1590/1678-987314225204>
- Olivares, Emir (17 de noviembre de 2006), "La represión fue la bandera del gobierno de Fox: Centro Prodh". *La Jornada*. México. <https://www.jornada.com.mx/2006/11/17/index.php?section=politica&article=018n2pol>
- Ortega, José (2012), "La rebelión de las masas", en *Ortega y Gasset I*. Editorial Gredos. España.
- Osorio, Nelson (2014), *Hacia una sociología de las élites: una revisión crítica del elitismo clásico de Mosca, Pareto y Michels*. [Tesis de maestría, Universidad de Chile]. Chile. <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/135443>

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

- \_\_\_\_\_ (21 de diciembre de 2015), "Dominación y reproducción de las élites. Lectura sociológica del proceso de estructuración de las minorías selectas en el elitismo clásico". *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, 14 (2), 113-130. Universidad de Santiago de Compostela. España. <https://doi.org/10.15304/riips.14.2.2469>
- Ossandón, José (2013), "Hacia una cartografía de la élite corporativa en Chile", en Ossandón, José y Tironi, Eugenio (eds.), *Adaptación: la empresa chilena después de Friedman* (pp. 27-51), Universidad Diego Portales. Chile.
- Paz, Octavio (1978, agosto), "El ogro filantrópico". *Vuelta* (21), 13-26. México.
- Pérez, Rigoberto (2013, mayo-agosto), "Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: las grandes empresas en México". *Espacios Públicos*, 16 (37), 113-140. Universidad Autónoma del Estado de México. México.
- Phillips, Peter (2019), *Megacapitalistas. La élite que domina el dinero y el mundo*. Roca Editorial. México.
- Poulantzas, Nicos (2005), *Las clases sociales en el capitalismo actual*. (12ª ed.), Siglo XXI Editores. España.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2015), *Índice de Desarrollo Humano para las entidades federativas, México 2015. Avance continuo, diferencias persistentes*. PNUD. <https://www.undp.org/es/mexico/publications/%C3%ADndice-de-desarrollo-humano-para-las-entidades-federativas-m%C3%A9xico-2015>
- Puga, Cristina (1984), "Los empresarios y la política en México", en Cordero, Salvador y Tirado, Ricardo (coords.), *Clases dominantes y Estado en México* (pp. 185-201), Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- \_\_\_\_\_ (2008a), "Desempeño de asociaciones en esferas sociales distintas. Tres estudios de caso", en Puga, Cristina y Luna, Matilde (coords.), *Acción colectiva y organización. Estudios sobre desempeño asociativo* (pp. 25-59), Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- \_\_\_\_\_ (2008b), "La controversia sobre el proteccionismo en México", en Romero, María (coord.), *Algunos debates sobre política económica. Siglos XIX y XX* (pp. 195-239), Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Redacción. (Julio 12, 2018), Los 300 líderes más influyentes de México. *Líderes*, 323 (27), 156-321. México.
- Rivera, Óscar (2011, septiembre-diciembre), El Partido (partido) de la Revolución ¿Democrática? La dominación carismática en el PRD. *Espacios Públicos*, 14 (32), 152-182. Universidad Autónoma del Estado de México. México.
- Rodríguez, Arturo; Tourliere, Mathieu y Villalobos, Areli (13 de mayo de 2018), El corazón del poder, en el Consejo Mexicano de Negocios. *Proceso* (2167), 6-11. México.
- Rodríguez, Juan (2013), *Geografía política de los empresarios*. Universidad de Guanajuato. México.
- Rodríguez, José (2006, julio-diciembre), Presentación, en Adorno, Theodor; Frenkel-Brunswik, Else; Levinson, Daniel y Sanford, Nevitt (aa.), La personalidad autoritaria. *Empiria, Revista de Metodología de la Ciencias Sociales*, 12, 155-200. Universidad Nacional de Educación a Distancia. España.
- Romero, José (2003), Crecimiento y comercio, en Bizberg, Ilán y Meyer, Lorenzo (coords.), *Una historia contemporánea de México. Tomo 1, Transformaciones y Permanencias* (pp. 155-221), Editorial Océano de México. México.
- Romero, María (2016), *Los orígenes del neoliberalismo en México. La Escuela Austriaca*. Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México y Fondo de Cultura Económica. México.
- Rothkopf, David (2008), *Superclass. The Global Power Elite and the World They are Making*. Kobo Epub.

## Bibliografía

- Rousseau, Isabelle (2001), *México: ¿una revolución silenciosa? Élités gubernamentales y el proyecto de modernización (1970-1995)*, El Colegio de México. México.
- Rubio, Juan; Garrués, Josean y Chiroso, Luis (2018), "Poder económico y poder político: la élite empresarial española en perspectiva histórica", en De Riquer, Borja; Pérez, Joan; Rubí, María; Toledano, Lluís y Luján, Oriol (dirs.), *La corrupción política en la España contemporánea. Un enfoque interdisciplinar* (pp. 645-658), Marcial Pons. España.
- Rueda, Idalia y Cruz, Federico (1984), "Clase dominante y fracción hegemónica", en Cordero, Salvador y Tirado, Ricardo (coords.), *Clases dominantes y Estado en México* (pp. 137-156), Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Ruiz, Pablo (2017, mayo-agosto), "Neoliberal Reforms and NAFTA in Mexico". *Economía*, 14 (41), 75-89. Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Sacristán, Emilio (2006, agosto), "Las privatizaciones en México". *Economía*, 3 (9), 54-64. Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Salas-Porras, Alejandra (2001), "Corrientes de pensamiento empresarial en México". *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 44 (181), 181-210. Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- \_\_\_\_\_ (2017), *La economía política neoliberal en México. ¿Quién la diseñó y cómo lo hizo?* Ediciones Akal. México.
- Sartori, Giovanni (1995), *Teoría de la democracia*. (1ª reimp.), Alianza Editorial. España.
- \_\_\_\_\_ (2007), *¿Qué es la democracia?* Taurus. México.
- Schumpeter, Joseph (1996), *Capitalismo, socialismo y democracia*. Tomo I. Biblioteca de Economía. Ediciones Folio. España.
- Scott, John (1º de septiembre de 2007), "Power, Domination and Stratification: Towards a Conceptual Synthesis". *Sociología, Problemas e Prácticas*, 55, 25-39. Instituto Universitário de Lisboa. Portugal.
- \_\_\_\_\_ (1º de mayo de 2008), "Modes of Power and the Re-Conceptualization of Elites". *The Sociological Review*, 56 (1), 25-43. Inglaterra.
- Secretaría de Economía (2019), *Flujos de IED hacia México por país de origen*. Dirección General de Inversión Extranjera. México.
- \_\_\_\_\_ (1º de enero de 2020), *Inversión extranjera directa en México y el mundo. Carpeta de información estadística*. Dirección General de Inversión Extranjera. México.
- \_\_\_\_\_ (s.f.), *Exportaciones totales de México*. Subsecretaría de Comercio Exterior. México.
- \_\_\_\_\_ (s.f.), *Personas morales extranjeras*. Subsecretaría de Normatividad y Competitividad. México.
- \_\_\_\_\_ (s.f.), *Registro Público de Comercio SIGER 2.0*. Sistema Integral de Gestión Registral. México. <https://rpc.economia.gob.mx/siger2/xhtml/login/login.xhtml?jsessionid=G0N-C0Ygt-2f1ccti1HBmur0lyuGQYtqq-DhkmadcaewleKuFybpv!1981937338>
- \_\_\_\_\_ (s.f.), *Sociedades mexicanas con inversión extranjera en su capital social*. Subsecretaría de Normatividad y Competitividad. México.
- Secretaría de Educación Pública. (s.f.), *Consulta de Cédulas Profesionales*. Registro Nacional de Profesionistas. México. <https://cedulaprofesional.sep.gob.mx/cedula/presidencia/indexAvanzada.action>
- Serna, Miguel y Bottinelli, Eduardo (2018), *El poder fáctico de las élites empresariales en la política latinoamericana: un estudio comparado de ocho países*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales y Oxfam. Argentina.
- Serra, Andrés (1998), *Diccionario de Ciencia Política*. Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México y Fondo de Cultura Económica. México.
- Smith, Martin (1995), "El pluralismo", en Marsh, David y Stoker, Gerry (eds.), *Teoría y métodos de la ciencia política* (pp. 217-234), Alianza. España.

## Efigie de la élite económica de México en el siglo XXI

- Smith, Peter (1981), *Los laberintos del poder. El reclutamiento de las élites políticas en México, 1900-1971*. El Colegio de México. México.
- Sola, Giorgio (1993), "Elites, teoría delle"; en *Enciclopedia delle scienze sociali*, Vol. 3, pp. 526-537. Instituto dell'Enciclopedia Italiana. Italia.
- Solimano, Andrés (2015), *Élites económicas, crisis y el capitalismo del siglo XXI. La alternativa de la democracia económica*. Fondo de Cultura Económica. Chile.
- Stiglitz, Joseph (2019, noviembre), "El fin del neoliberalismo y el renacimiento de la historia". *Nueva Sociedad*. Recuperado de <https://www.nuso.org/articulo/crisis-neoliberalismo-historia-elites-capitalismo-protestas/>
- Story, Dale (1990), *Industria, estado y política en México. Los empresarios y el poder*. Editorial Grijalbo. México.
- Ströble-Gregor, Juliana (2007), "Autoridad, poder y liderazgo. Observaciones conceptuales acerca de la práctica de los pueblos indígenas"; en Birle, Peter; Hofmeister, Wilhelm; Maihold, Günther y Potthast, Barbara (eds.), *Élites en América Latina* (pp. 105-124), Iberoamericana. España.
- Tirado, Ricardo y Luna, Matilde (1992), "El Estado y los empresarios. De la activación al repliegue político relativo", en Alonso, Jorge; Aziz, Alberto y Tamayo, Jaime (coords.), *El nuevo Estado mexicano. Tomo III, Estado, actores y movimientos sociales* (pp. 13-31), Universidad de Guadalajara y Editorial Patria. México.
- Torres, Edelberto (1972, enero-marzo), "¿Más allá de la clase dirigente?" *Revista mexicana de sociología*, 34 (1), 155-159. Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Universidad Anáhuac. (s.f.), *Historia*. México. <https://www.anahuac.mx/mexico/historia>
- Uña, Octavio y Hernández, Alfredo (dirs.), (2004), *Diccionario de Sociología*. ESIC Editorial. España.
- Valdés, Francisco (1997), *Autonomía y legitimidad. Los empresarios, la política y el Estado en México*. Siglo XXI Editores e Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM. México.
- Valdivieso del Real, Rocío (2009), "Élites (Teoría de las)", en Reyes, Román (dir.), *Diccionario Crítico de las Ciencias Sociales*. Universidad Complutense de Madrid. España.
- Vallès, Josep y Martí i Puig, Salvador (2016), *Ciencia política. Un manual*. Ariel. México.
- Vernon, Raymond (1986), *El dilema del desarrollo económico de México*. (13ª ed.), Editorial Diana. México.
- Villoro, Juan (25 de noviembre de 2012), "De la dictadura perfecta a la caricatura perfecta". *Reforma*. México.
- Waldmann, Peter (2007), "Algunas observaciones y reflexiones críticas sobre el concepto de élite" (s), en Birle, Peter; Hofmeister, Wilhelm; Maihold, Günther y Potthast, Barbara (eds.), *Élites en América Latina* (pp. 9-30), Iberoamericana. España.
- \_\_\_\_\_ (2018), "Élites en Latinoamérica y los Estados Unidos durante el siglo XIX: similitudes y diferencias", en Codato, Adriano y Espinoza, Fran (comps.), *Élites en las Américas: diferentes perspectivas* (pp. 47-72), Editora UFPR y Ediciones UNGS. Argentina.
- Weber, Max (1984), *Economía y sociedad*. (2ª ed., 7ª reimp.), Fondo de Cultura Económica. México.
- Werz, Nikolaus (2007), "Las élites y el extranjero. Herodianismo-Latinoamericanismo-Globalización", en Birle, Peter; Hofmeister, Wilhelm; Maihold, Günther y Potthast, Barbara (eds.), *Élites en América Latina* (pp. 197-228), Iberoamericana. España.
- Zabludovsky, Gina (1984), "Antecedentes del Comité México-Norteamericano de Hombres de Negocios", en Cordero, Salvador y Tirado, Ricardo (coords.), *Clases dominantes y Estado en México* (pp. 63-96), Universidad Nacional Autónoma de México. México.

# EFIGIE DE LA ÉLITE ECONÓMICA DE MÉXICO EN EL SIGLO XXI

## Demian León

La evolución de la élite económica mexicana durante el siglo XX evidencia una compleja interacción con el desarrollo del Estado, el sistema capitalista y la posición global del país. Su análisis fue dividido en dos grandes periodos que contrastan de manera muy significativa por su ideología, logros y resultados alcanzados: i) posrevolucionario y ii) neoliberal. Durante el periodo posrevolucionario, la élite se consolidó en un entorno de modernización industrial liderada por el Estado, mientras que en el neoliberal participó activamente en las reformas económicas y la apertura al mercado global.

En el ámbito político, se observa la transición de un régimen autoritario a otro de mayor apertura democrática, lo que permitió ampliar los espacios de influencia de la élite económica en la vida política del país. Sin embargo, persiste una gran desigualdad en la distribución de la riqueza y una creciente dependencia del capital multinacional, en especial estadounidense, al cual se encuentra supeditada. Ésta se presenta como un grupo de poder heterogéneo, pero cohesionado en consejos y asociaciones, con una tendencia estable y una conciencia limitada sobre su propio estatus.

La investigación propone una metodología para distinguir a los integrantes de la élite económica, utilizando criterios teóricos y conceptuales operacionalizados en nueve variables específicas. Según el procedimiento seguido, se concluye que se compone de 792 individuos, concentrados en el grupo etario de 50 a 69 años, con una pluralidad generacional que incluye líderes de primera generación y herederos familiares, así como una escasa representación femenina de apenas 12%. En términos educativos, la mayoría de sus miembros posee una licenciatura, principalmente en ciencias económico-administrativas, con una fuerte conexión con universidades privadas nacionales y extranjeras, predominantemente de Estados Unidos.

Aún con su marcada diversidad, persisten dinastías económicas y se pronostica que muchos de sus integrantes mantengan el liderazgo por los siguientes lustros. La élite se repliega en la defensa de intereses comunes y tiene un carácter mayoritariamente mestizo. Ha experimentado el cambio del sector industrial al financiero y una disminución de la presencia de empresas familiares mexicanas respecto a consorcios extranjeros.

El neoliberalismo ha apuntalado una élite económica con crecientes riquezas y presencia global inédita, cuya cúpula la constituye un número reducido, pero creciente, de personas que han aparecido en la lista de *Forbes*, aumentando de 1 en 1987 a 17 en 2018, cuya fortuna representa 13% del PIB nacional en 2015. No obstante, a pesar de los cambios económicos de las últimas cuatro décadas, persiste en México una *dualidad* de poder entre las élites económica y política, con patrones de cohesión y conflicto según las coyunturas históricas.