

ÍCONOS | 77

Revista de Ciencias Sociales • FLACSO Ecuador • cuatrimestral • ISSN: 1390-1249 • septiembre-diciembre 2023



Élites económicas y poder político en América Latina

Economic elites and political power in Latin America

ÍCONOS

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES

N.º 77, vol. XXVII (3er. cuatrimestre)
ISSN 1390-1249 / e-ISSN: 1390-8065
www.revistaiconos.ec



FLACSO
ECUADOR

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
Sede Ecuador

Íconos. Revista de Ciencias Sociales es una publicación de FLACSO Ecuador. Fue fundada en 1997 con el fin de estimular una reflexión crítica desde las ciencias sociales sobre temas de debate social, político, cultural y económico del país, la región andina y América Latina en general. La revista está dirigida a la comunidad científica y a quienes se interesen por conocer, ampliar y profundizar, desde perspectivas académicas, estos temas. *Íconos. Revista de Ciencias Sociales* se publica cuatrimestralmente en los meses de enero, mayo y septiembre.

Íconos. Revista de Ciencias Sociales es parte de las siguientes bases, catálogos e índices:

Academic Search Premier Magazines and Journals EBSCOhost. Estados Unidos
Actualidad Iberoamericana. Centro de Información Tecnológica (CIT). Chile
CABELL'S. Directory of Publishing Opportunities. Estados Unidos
CIRC. Clasificación Integrada de Revistas Científicas. EC3metrics. Universidad de Granada. España
CLASE. Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales. UNAM. México
DIALNET. Universidad de la Rioja. España
DOAJ. Directory of Open Access Journal. Lund University Libraries. Suecia
ERIHPLUS. European Reference Index for the Humanities and Social Science
ESCI. Emerging Source Citation Index. Web of Science. Clarivate Analytics
FLACSO Andes. FLACSO Ecuador
Fuente Académica Plus EBSCOhost. Estados Unidos
HAPI. Hispanic American Periodical Index. UCLA. Estados Unidos
IBSS. International Bibliography of the Social Science. ProQuest. Estados Unidos
ICI Journals Master List. Index Copernicus International. Polonia
Informe Académico Thompson Gale. Estados Unidos
I2OR. International Institute of Organized Research. India, Australia
LatAm-Studies. International Information Services. Estados Unidos
LATINDEX. Sistema Regional de Información en Línea para Revistas Científicas, de América Latina, el Caribe, España y Portugal. México
MIAR. Matriz de Información para el Análisis de Revistas. Universitat de Barcelona. España
Political Science Complete. EBSCOhost. Estados Unidos
REDALYC. Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal. UAEM. México
REDIB. Red Iberoamericana de Innovación y Conocimiento Científico. CSIC. España
SciELO. Scientific Electronic Library Online. Ecuador
SCOPUS. Elsevier. Países Bajos
SJIF. Scientific Journal Impact Factor. Estados Unidos
Sociological Abstracts. CSA-ProQuest. Estados Unidos
Social Science Journals. Sociology Collection. ProQuest. Estados Unidos
Ulrich's Periodical Directory. CSA-ProQuest. Estados Unidos
WPSA. Worldwide Political Science Abstracts. ProQuest. Estados Unidos

Los artículos que se publican en la revista son de responsabilidad exclusiva de sus autores y autoras; no reflejan necesariamente el pensamiento de *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*.



<http://creativecommons.org/licenses/by-nd/3.0/deed.es>

CONSEJO DE EDITORES (EDITORIAL BOARD)

Editora en jefe (Editors-in-chief)

- Jenny Pontón. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Ecuador

Editores asociados (Associate editors)

- Anthony Bebbington. Clark University. Estados Unidos
- Víctor Bretón. Universitat de Lleida. España
- Carlos De La Torre. University of Florida. Estados Unidos
- Cristobal Kay. International Institute of Social Studies. Países Bajos
- María Fernanda López. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Ecuador
- Liisa North. York University. Canadá
- Sarah Radcliffe. University of Cambridge. Reino Unido

Editores del dossier 77 (Editors of dossier)

- Edison Hurtado. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Ecuador
- Miguel Ruiz. Universidad Central del Ecuador. Ecuador
- Jonathan Báez. Universidad Central del Ecuador. Ecuador

COMITÉ CIENTÍFICO (SCIENTIFIC ADVISORY BOARD)

- Javier Auyero. University of Texas, Austin. Estados Unidos
- Adrián Bonilla. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Ecuador
- Carolina Curvale. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Ecuador
- Carmen Diana Deere. University of Florida. Estados Unidos
- Flavia Freidenberg. Universidad Nacional Autónoma de México
- Roberto Follari. Universidad Nacional de Cuyo. Argentina
- Andrés Guerrero. University of Saint Andrews. Reino Unido
- Hernán Ibarra. Centro Andino de Acción Popular. Ecuador
- Catalina León. Universidad de Cuenca. Ecuador
- Magdalena León. Universidad Nacional. Colombia
- Joan Martínez Alier. Universitat Autònoma de Barcelona. España
- Carlos de Mattos. Pontificia Universidad Católica. Chile
- Cecilia Méndez. University of California, Santa Bárbara. Estados Unidos
- Lorraine Nencel. Centro de Estudio y Documentación Latinoamericana. Holanda
- Pablo Pellegrini. Universidad Nacional de Quilmes. Argentina
- Juan Ponce. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Ecuador
- Joan Pujadas. Universitat Rovira i Virgili. España
- Luca Queirolo. Università degli Studi di Genova. Italia
- Francisco Rojas. University for Peace. Costa Rica
- Silvia Vega. Universidad Central del Ecuador
- Rob Vos. International Institute of Social Studies. Holanda

GESTIÓN TÉCNICA (TECHNICAL MANAGEMENT)

Asistente editorial: María Dolores Vaca

Corrector de estilo: Manuel Acosta

Traducción al inglés: Angus Lyall

Imagen de portada: Antonio Mena

Diseño y diagramación: Antonio Mena / Shiti Rivadeneira

Impresión: V&M Gráficas

Información o solicitud de canje:

revistaiconos@flacso.edu.ec

©FLACSO Ecuador

Casilla: 17-11-06362

Dirección: Calle La Pradera E7-174 y Av. Diego de Almagro
Quito, Ecuador

Teléfono: +593 2 294 6800 Fax: +593 2 294 6803

CDD 300.5, CDU 3, LC: H8 .S8 F53

Íconos. Revista de Ciencias Sociales. –Quito: FLACSO Ecuador, 1997–

v. : il. ; 28 cm.

enero-abril 1997-

Cuatrimestral: enero, mayo, septiembre

ISSN: 1390-1249

1. Ciencias Sociales. 2. Ciencias Sociales Ecuador. I. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Ecuador)

ÍCONOS

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES

N.º 77, vol. XXVII (3er. cuatrimestre)
ISSN 1390-1249 / e-ISSN: 1390-8065
www.revistaiconos.ec

Contenido/Content

Dossier de investigación/Research dossier

Presentación del dossier

Élites económicas y poder político en América Latina 7-12

Introduction to dossier

Economic elites and political power in Latin America

Miguel Ruiz-Acosta, Jonathan Báez-Valencia y Edison Hurtado-Arroba

01. "Puerta giratoria" o circulación de altos cargos entre campos
de poder económico y político en México 13-28

*The "revolving door" or the circulation of leaders between the economic
and political fields of power in Mexico*

Julia Chardavoine

02. Grupos económicos, redes corporativas y *think tanks*.

El caso del Centro de Estudios Públicos en Chile 29-53

*Economic clusters, corporate networks and think tanks. The case of
the Centro de Estudios Públicos in Chile*

Juan Jesús Morales-Martín, Martín Alfonso Videla-Rocha y Roberto Ibacache-Monasterio

03. Gremios económicos, burocracias y crédito de fomento
en Colombia, 1958-1974 55-76

Trade associations, bureaucracies, and productive credit in Colombia, 1958-1974

Fernando Chisnes-Espitia

04. Élites y tributación: percepciones del empresariado
cordobés en torno a los impuestos 77-94

*Elites and taxation: perceptions about taxes
of Córdoba entrepreneurship*

Paulina Santa-Cruz

05. La crisis de la sociedad señorial y el malestar estatutario de las élites en Chile	95-113
<i>The crisis of señorial society and the statutory malaise of the elites in Chile</i>	
Danilo Martuccelli	

Temas/Topics

06. Percepciones del profesorado sobre factores extracognitivos en la enseñanza virtual durante la pandemia	117-135
<i>Faculty perceptions of extra-cognitive factors in virtual teaching during the pandemic</i>	
Gonzalo D. Andrés, Guillermo E. Macbeth y Patricia S. San-Martín	

07. Entre gigantes y molinos de viento: el lulismo en las elecciones presidenciales de 2018.	137-155
<i>Between giants and windmills: Lulismo in the presidential elections of 2018</i>	
Mércia Alves y Joyce Miranda Leão Martins	

08. Interseccionalidades de la izquierda y la derecha en América Latina y Europa. Una exploración de los procesos políticos contemporáneos	157-176
<i>Intersectionalities of the Left and Right in Latin America and Europe. An exploration of contemporary political processes</i>	
Nicol A. Barria-Asenjo, Slavoj Žižek, Brian Willems, Ruben Balotol, Gonzalo Salas y Jesús Ayala-Colqui	

09. Bolsones de alimentos, plazas silenciosas. Cambios en el hacer de agentes estatales y militantes sociales en Buenos Aires.	177-195
<i>Food bags, silent squares: Changes in the actions of state agents and social activists in Buenos Aires</i>	
Sofía Silva, María Fernanda Alonso y Stella María García	

10. Injusticia ambiental y violaciones de los derechos humanos en Jalisco, México	197-216
<i>Environmental injustice and human rights violations in Jalisco, Mexico</i>	
Beatriz Adriana Venegas-Sahagún y Juan Alberto Gran-Castro	

d
dossier

“Puerta giratoria” o circulación de altos cargos entre campos de poder económico y político en México

The “revolving door” or the circulation of leaders between the economic and political fields of power in Mexico



 Dra. Julia Chardavoine. Investigadora asociada. Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos (CEMCA) (México). (julia.chardavoine@gmail.com) (<https://orcid.org/0000-0002-3787-6503>)

Recibido: 16/01/2023 • Revisado: 14/04/2023
Aceptado: 15/06/2023 • Publicado: 01/09/2023

Resumen

En el presente artículo se estudia cómo ha evolucionado la circulación entre las élites políticas y económicas, es decir, el fenómeno de puerta giratoria en México entre los años 2000 y 2015. El análisis se llevó a cabo a partir del estudio prosopográfico de las trayectorias profesionales de 276 funcionarios/as y de 486 altos ejecutivos/as empresariales que han ocupado posiciones de poder en 15 grupos económicos que forman parte del índice bursátil mexicano. Se demuestra que en este país existe un fenómeno de puerta giratoria de entrada de la empresa hacia el Estado y no viceversa, así como múltiples formas de inversión del campo de poder político-administrativo por empresarios/as del país, tomando en cuenta la diversidad estructural del campo de poder económico. Así, mientras en la actualidad la participación directa del empresariado en la contienda electoral en México tiende a ser obra de individuos con una influencia limitada en el campo económico (patrones-propietarios de grupos con dimensión regional), los grandes patrones-propietarios de las multinacionales del país buscan alinearse con las prácticas de influencia de los grandes grupos del Norte Global y privilegian estrategias de dominio más discretas sobre las políticas públicas.

Descriptor: campos de poder; élites económicas; élites políticas; empresarios; México; puerta giratoria.

Abstract

By studying the professional trajectories of 276 senior and elected officials and of 486 business leaders within fifteen economic groups listed in the index of the Mexican Stock Exchange, this article studies the revolving door phenomenon in Mexico between 2000 and 2016. It shows that there is mainly a one-way revolving door in the country, from private companies to the State and not vice-versa and analyzes the multiple forms of investment in the political-administrative field of power by the business leaders in the country, taking into account the structural diversity of the economic field of power. Thus, while the direct participation of business leaders in the electoral contest in Mexico tends to refer to individuals who have relatively limited influence in the economic field (economic actors of regional reach), the large owners or shareholders of the country's main multinationals seek to align themselves with the influence practices of the large groups of the global North and prefer more discreet strategies of influence on public policies.

Keywords: fields of power; economic elites; political elites; business leaders; Mexico; revolving doors.

1. Introducción

En el mundo y especialmente en las Américas llama la atención la reciente elección de empresarios a cargos de presidentes: Mauricio Macri en Argentina en 2015, Donald Trump en Estados Unidos y Pedro Pablo Kuczynski en Perú en 2016, Sebastián Piñera en Chile en 2017. Tal tendencia cuestiona el creciente involucramiento directo de representantes de las élites económicas en el poder político y, de manera más general, la interpenetración de los campos de poder económico y político-administrativo. Partiendo de ese contexto, con este artículo se propone un análisis del fenómeno de circulación por altos cargos en el sector público y privado, llamado “puerta giratoria”, en México entre 2000 y 2015. El objetivo es cuestionar la porosidad de las fronteras entre los campos del poder administrativo-político y económico.

El caso de México es particularmente interesante ya que el acceso de empresarios/as a los más importantes cargos del sector público es anterior al resto de la región: en el año 2000, Vicente Fox Quesada, exdirector general de The Coca-Cola Company, fue elegido presidente de la República y anunció, en su discurso de toma de posesión, que “este es un gobierno de empresarios para empresarios” (Alba Vega 2020, 560). Esta afirmación resulta particularmente llamativa en un país con una larga tradición de separación entre los campos de poder económico y político. Después de la Revolución de 1911 y del establecimiento de un nuevo régimen presidencial, se instauró de modo efectivo un pacto tácito llamado “corporativista” entre el empresariado y el Estado (Luna Ledesma 1992; Puga Espinosa 1993): el primero se compromete a no intervenir en política y no tener representación dentro del partido oficial, el Partido Revolucionario Institucional (PRI); a cambio, el segundo se compromete a facilitar el desarrollo de actividades económicas y a consultarles sobre temas de política económica a través de las cámaras de comercio e industria a las que la afiliación se vuelve mandatoria.

No es sino hasta la década de los 70, con el gobierno de Echeverría (1970-1976) y en un contexto de efervescencia gremial y aumento de la deuda pública, que surgió por primera vez un desencuentro entre empresariado y Gobierno: al llegar al poder, el presidente propuso una reforma tributaria sin consultar previamente a las organizaciones patronales como era la costumbre. En respuesta, los 40 empresarios/as más influyentes del país se unen en el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN) y después al Consejo Coordinador Empresarial (CCE), un organismo paraguas que reúne a los diversos sindicatos de empleadores, cámaras de comercio e industria para coordinar sus acciones y defender mejor sus intereses. Las tensiones con el Ejecutivo se agudizaron a principios de los 80, cuando el presidente López Portillo (1976-1982) decidió, tres meses antes de terminar su mandato y en plena “crisis de la deuda”, nacionalizar los bancos.

La reacción del empresariado en México no fue unívoca (Luna Ledesma 1987; Garrido y Puga 1990). Por un lado, los grandes empresarios/as rechazan un conflicto

“Puerta giratoria” o circulación de altos cargos entre campos de poder económico y político en México

abierto con el Gobierno y deciden confiar en el CMHN para negociar una jugosa compensación por la expropiación bancaria, así como la restitución de las empresas y casas de bolsa vinculadas a los grupos financieros. Por lo tanto, mantienen relaciones estrechas con el Ejecutivo, se reúnen a intervalos regulares con el presidente, promueven el fin del intervencionismo estatal y el establecimiento de un nuevo modelo económico liberal, y hasta logran hacerse cargo de la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Alba Vega 1993; Puga Espinosa 2004). Terminan siendo los principales beneficiarios de las privatizaciones masivas de empresas estatales y de la internacionalización de la economía para consolidar sus oligopolios económicos.

Por otro lado, quienes dirigían las empresas de menor tamaño del norte de México, perjudicados por la crisis económica y sintiéndose poco representados por las organizaciones patronales, deciden ingresar a la arena política dentro del único partido de oposición: el Partido de Acción Nacional (PAN) (Camp 1990; Mizrahi 1996; Guadarrama Olivera 2001). Varios ganan elecciones de presidente municipal, como Ernesto Ruffo Appel en Ensenada en el estado de Baja California, o gobernador, como Francisco Barrio Terrazas en el estado de Chihuahua en 1986. La elección de Vicente Fox Quesada, exdirector de The Coca-Cola Company, como presidente de la República de México es la culminación del acceso cada vez más privilegiado de empresarios/as a los más altos cargos del país.

Cabe preguntarse cómo ha evolucionado desde entonces la circulación entre las élites políticas y económicas en México y cómo ello ha transformado las relaciones entre los campos del poder político y económico. Se trata de un tipo de estudio relativamente reciente. Antes de los años 70, en México la investigación académica sobre los actores sociales se centró en los grupos populares, obreros y campesinos principalmente. Debido a la influencia de las perspectivas marxista y estructuralista, quienes investigaban sobre el tema postulaban que existía una alianza entre el Estado y los empresarios/as, de forma que no los consideraban actores autónomos y sujetos políticos (Carreño 1950; Aguilar Monteverde 1977). Recién a principios de los 90 surgió una amplia literatura académica sobre la relación del empresariado con el Estado desde una perspectiva corporativista, identificando a las asociaciones empresariales en cuanto actores políticos privilegiados para incidir en las políticas públicas (Luna Ledesma 1992; Luna Ledesma y Tirado 1992; Puga Espinosa 1993). En un contexto de democratización y creciente complejidad de la vida política, se empezó también a estudiar la diversificación de las estrategias de influencia del empresariado, ya sea su ingreso a la arena política (Mizrahi 1996; Salas-Porras 2000) o el cabildeo de las empresas (Puga Espinosa 2004). Por otra parte, se multiplicaron los trabajos más específicos con un enfoque biográfico (Ortiz Rivera 1997; Fernández y Paxman 2000) o regional (Cerutti 1992).

A lo anterior se une lo siguiente: en el marco de las teorías de la gobernanza y mientras se empezaba a desarrollar en México la historia de las empresas, enfocada

en el análisis de los cambios en su organización económica, alcanzaron más importancia los estudios sobre las redes o *interlocking directorate* (Salas-Porras 2006, 2012; Cárdenas 2016) y los patrones bajo los cuales las actividades del mundo empresarial se coordinaban (Briz Garizurieta 2006). Si bien los estudios de redes permiten aclarar las relaciones que estructuran el campo de poder económico, las observan en un momento específico sin profundidad temporal.

Mientras en el resto de Latinoamérica, se multiplican los estudios de los fenómenos de puerta giratoria o de captura del Estado (Castellani 2018; Durand 2019), influenciados por los trabajos de Bourdieu y Saint Martin (1978) en Francia, en México los investigadores tienden a estudiar de manera separada a las élites económicas y políticas. Aun cuando varios estudios prosopográficos sobre las trayectorias de las élites políticas evidenciaron la evolución del perfil de los altos mandos desde la liberalización económica y política de México (Camp 2003; Salas-Porras 2014), ningún estudio semejante ha sido llevado a cabo recientemente con el empresariado mexicano. A partir del análisis de las trayectorias profesionales de altos cargos en México entre 2000 y 2015, en este artículo se analiza el fenómeno de circulación entre los campos del poder económico y político.

Tras la introducción se presenta la metodología usada para analizar las trayectorias profesionales. Luego, en la tercera sección, constan los resultados del análisis de las trayectorias profesionales que permiten afirmar que en México el fenómeno de puerta giratoria es principalmente de entrada. En la cuarta sección, se analizan estos hallazgos tomando en cuenta las distintas formas de inversión del campo político-administrativo por parte del empresariado del país y la diversidad estructural del campo económico del poder. El texto cierra con reflexiones y propuestas para investigaciones venideras en este campo de estudio.

16

2. Metodología

El análisis se basa principalmente en el estudio de las trayectorias de tres categorías de líderes en México entre 2000 y 2015: 486 altos directivos empresariales, 63 secretarios de gobierno y 242 altos mandos electos. El primer corpus de 486 altos directivos empresariales corresponde a individuos que han ocupado cargos de poder –presidentes, directores y miembros del consejo de administración– en empresas seleccionadas siguiendo el criterio de capitalización bursátil. Se trata de todas las entidades que han sido listadas en el índice bursátil mexicano, o sea, el índice de precios y cotizaciones (IPC), ininterrumpidamente entre 2000 y 2015.¹

¹ En términos de sectores, este censo de 15 empresas es diversificado y representativo. Incluye a tres *holdings* familiares (Alfa, Grupo Carso, Femsa), dos bancos (Grupo Financiero Banorte y Grupo Financiero Inbursa), cuatro empresas mineras y de construcción (Cemex, Grupo México, Empresas ICA, Industrias Peñoles), dos empresas de gran distribución (Grupo Elektra, Wal-Mart de México o Walmex), una empresa de telecomunicaciones (América Móvil), otra de medios (Televisa), una empresa agroalimentaria (Bimbo) y

“Puerta giratoria” o circulación de altos cargos entre campos de poder económico y político en México

En general, para los estudios sobre redes corporativas se determina la muestra de empresas según las clasificaciones de medios económicos como *América Economía*, por capital o ingresos de la empresa (Cárdenas 2016). Para el estudio en que se basa este artículo, se prefirió el criterio de la capitalización bursátil (Van Veen y Kratzer 2011; Dudouet et al. 2014) por varias razones. La primera es que el índice bursátil se fundamenta en un mecanismo complejo de objetivación de los capitales financieros; más allá de la cantidad de ingresos, pertenecer a un índice indica el nivel de atracción de las empresas por parte de los inversionistas. Segunda: en México, en las oficinas de relaciones con inversionistas de las grandes empresas rara vez se conserva la documentación por más de 15 años y solamente las empresas listadas en la Bolsa Mexicana de Valores están obligadas a facilitar el acceso público a sus informes anuales, datos necesarios para llevar a cabo semejante estudio. Tercera, si bien el criterio de la capitalización bursátil ha sido rechazado en varios estudios por ser susceptible a fluctuaciones a corto plazo (Maclean, Harvey y Kling 2015), este no es un argumento válido en el caso mexicano ya que el índice es excepcionalmente estable.

El segundo corpus de 63 secretarios incluye a todos los altos mandos que fueron designados por los gobiernos sucesivos entre 2000 y 2015 al frente de una cartera ministerial que incide en las políticas económicas del país.² El tercer corpus de 242 altos mandos electos incluye a todas las personas que han sido elegidas para los cargos de presidente de la República, gobernador y coordinador de grupos parlamentarios en el mismo periodo.³

Para estudiar la circulación de estos altos cargos entre los campos de poder político y económico, se utilizaron métodos cuantitativos y cualitativos. Dentro de una base de datos creada entre 2015 y 2017, como parte de una investigación doctoral, se reconstruyeron, desde una perspectiva prosopográfica, las trayectorias biográficas, académicas y profesionales de estos líderes. No existe un diccionario biográfico de la élite en México —práctica ampliamente desarrollada en Europa desde el siglo XIX—, sin embargo, la reconstrucción de la trayectoria de los mandos electos (senadores y parlamentarios) se ha visto facilitada por la publicación de la información en la plataforma del Sistema de Información Legislativa (SIL), creada en 2015: un archivo sobre cada individuo presenta con precisión su trayectoria académica y profesional.

Para los secretarios y altos directivos empresariales, se emplearon varias fuentes de primera mano (archivos de la Secretaría de Educación, actas de nacimiento y defunción, informes anuales) y fuentes de segunda mano (artículos de prensa), verificadas

otra de petroquímica (Kimberly-Clark de México o KCM). Por costumbre se suele incluir en estudios similares alrededor del 20 % de empresas financieras (Hartman 2011). En este caso, las instituciones estrictamente bancarias representan el 13 % de la muestra, pero si incluimos los *holdings* familiares, un tercio de la muestra corresponde a empresas con dimensión financiera.

2 Son los siguientes: Secretaría de Gobernación; Secretaría de Relaciones Exteriores; Secretaría de Economía; Secretaría de Hacienda y Crédito Público; Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales; Secretaría de Energía; Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación; Secretaría de Comunicaciones y Transportes; Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano/ Secretaría de la Reforma Agraria; Secretaría de Turismo y Secretaría del Trabajo.

3 Se trata exactamente de tres presidentes de la República —Vicente Fox Quesada, Felipe Calderón Fournier y Enrique Peña Nieto—, 102 gobernadores y 137 coordinadores parlamentarios electos entre 2000 y 2015 en el país.

con sistematicidad a fin de corroborar la información recopilada. Todo el material se agrupó en una base de datos: información relacionada con la biografía de cada individuo (género, década de nacimiento, nacionalidad, pertenencia a una familia de accionistas mayoritarios de una gran empresa del país), su trayectoria académica superior (nivel de estudio, disciplina, país, universidad, pública o privada) y su trayectoria profesional (cargo, empresa/administración, duración, país, sector público o privado). Con el objetivo de procesarlos estadísticamente a través de tablas dinámicas, los datos se codificaron según 29 variables.

En paralelo, para profundizar el análisis estadístico y completar el estudio de trayectorias tomando en cuenta las decisiones personales de los individuos, así como el contexto histórico y familiar, se realizaron entre 2016 y 2019 entrevistas abiertas de dimensión biográfica a líderes del corpus. El acceso a estas personas no fue sencillo: las solicitudes realizadas en LinkedIn o por correo generalmente quedaron sin respuesta. La movilización de las redes personales, así como el apoyo de la Embajada de Francia en México permitieron obtener algunas entrevistas iniciales con líderes que posteriormente recomendaron a sus contrapartes.

3. El fenómeno de puerta giratoria en México, 2000-2015

Para observar el fenómeno de la puerta giratoria en México entre 2000 y 2015, cabe analizar las trayectorias profesionales de los líderes políticos y empresariales con precisión. Ante todo, notamos que gran parte de los principales secretarios mexicanos entre 2000 y 2015 ocuparon puestos significativos en el sector privado –ya sea en grandes corporativos del corpus o en otras empresas– antes de ocupar cargos públicos (tabla 1).

La composición de los distintos gobiernos refleja así la trayectoria profesional de los tres sucesivos presidentes de la República mexicana sobre el mismo periodo. Antes de involucrarse en el campo político, Vicente Fox Quesada (2000-2006) trabajó para la filial mexicana de The Coca-Cola Company, donde fue sucesivamente director de operaciones, director de mercadotecnia y director general para México y Centroamérica.

Tabla 1. Trayectoria profesional de los principales secretarios en México, 2000-2015

Gobierno	Secretarios con experiencia en el sector privado	Porcentaje en el gobierno
Vicente Fox Quesada, 2000-2006	15 de 21	72
Felipe Calderón Hinojosa, 2006-2012	13 de 25	52
Enrique Peña Nieto, 2012-2015 (mitad)	7 de 20	35
Total	36 de 63*	54

Elaboración propia.

*En realidad son solo 63 individuos porque cuatro de ellos tuvieron cargos de secretarios en distintos gobiernos.

“Puerta giratoria” o circulación de altos cargos entre campos de poder económico y político en México

Luego creó el Grupo Fox, un conglomerado de empresas propiedad de su familia, principalmente en el sector agroindustrial. En 1988, fue elegido diputado y, en 1995, gobernador del estado de Guanajuato.

El expresidente Felipe Calderón Hinojosa (2006-2012) es abogado de formación. También inició su carrera en el sector privado con la firma Goodrich, Riquelme y Asociados. Luego se desempeñó como gerente del banco Multibanco Comermex. En 1991 ingresó al campo político al ser elegido diputado. Al igual que muchos de sus secretarios, estos dos presidentes de la República tienen una larga experiencia en el sector privado.

Aunque Enrique Peña Nieto (2012-2018) también es abogado de formación, comenzó a trabajar después de titularse en el PRI, como tesorero de campaña, y luego laboró en la administración local del estado de México. Fue elegido diputado en 2003 y después alcanzó la gubernatura del estado de México en 2005. A diferencia de sus predecesores, él ha dedicado toda su carrera a la política. Si otorga varios puestos de secretarios a individuos con importantes intereses en el sector privado, son generalmente, como él, hombres con una larga experiencia política. Podemos mencionar, por ejemplo, a Pedro Joaquín Coldwell, secretario de Energía, heredero de un conglomerado de empresas en la región de Cozumel fundado por su padre, pero con una larga trayectoria dentro del PRI, o a Enrique Martínez y Martínez, secretario de Agricultura, heredero de un conglomerado empresarial de la región de Saltillo, pero también con experiencia como alcalde de Saltillo y gobernador de la región de Coahuila.

Del mismo modo, la trayectoria profesional de los mandos electos en el mismo periodo revela la importancia de la experiencia en el sector privado. No es un fenómeno reciente en México (tabla 2). Como ya se adelantó en la introducción, desde fines de la década de los 90, varios líderes empresariales del norte del país se lanzaron a la arena política, principalmente bajo la bandera del PAN, y ganaron elecciones legislativas o gubernativas en varias regiones. Su éxito en el sector privado parece darles una legitimidad que los políticos tradicionales han perdido. El fenómeno continúa a principios del siglo XXI y se extiende a todo el país.

Tabla 2. Trayectoria profesional de los principales mandos electos en México, 2000-2015

Cargos	Mandos electos con experiencia en el sector privado	Porcentaje
Presidentes de la República	2 de 3	66
Gobernadores	31 de 102	30
Coordinadores de grupos parlamentarios	35 de 137	26
Total	68 de 242	28

Elaboración propia.

De los 102 gobernadores elegidos entre 2000 y 2015, 31 desarrollaron parte de su carrera en empresas privadas, es decir, casi un tercio. Esta proporción se mantiene estable durante todo el periodo, pero los representantes electos del sector privado están más presentes en algunos estados que en otros. Trece de los gobernadores pasados por el sector privado (42 %) son electos en los estados del Norte, 12 en los del Centro (39 %) y solo seis en los del Sur (19 %). Los líderes empresariales, por tanto, ganan con mayor frecuencia las elecciones en los estados altamente industrializados, y en particular en la región de Monterrey, que tiene una rivalidad económica con la Ciudad de México y es más dependiente de los Estados Unidos. La proporción de coordinadores de grupos parlamentarios con experiencia en el sector privado es menor. Dentro de los 137 senadores y coordinadores parlamentarios elegidos entre 2000 y 2015, solamente 35 han pasado por el mundo empresarial en el transcurso de su vida laboral. La proporción también se mantiene estable durante el periodo.

El estudio de las trayectorias nos permite notar que numerosos altos directivos del sector privado acceden a puestos relevantes en el sector público en México. Este fenómeno es llamado puerta giratoria de entrada (Castellani 2018). El fenómeno opuesto llamado “puerta giratoria de salida” parece muchos menos común en México. Según la base de datos, los altos mandos mexicanos rara vez dejan sus cargos públicos para trabajar en el mundo empresarial. De los 486 altos directivos empresariales de nuestro corpus, 83 individuos tuvieron una experiencia laboral en el sector público durante su carrera, es decir, el 17 % del corpus. Entre ellos, 72 han ocupado altos cargos en el gobierno, en empresas públicas u organismos internacionales y 11 han combinado mandos electivos y funciones administrativas. Sin embargo, es importante precisar que el 60 % de estos líderes corporativos ocuparon un cargo en la administración pública en la primera parte de su carrera antes de las privatizaciones masivas de la década de los 90, en un momento en que el sector público aún estaba muy desarrollado en México.

Muchos jóvenes graduados de universidades estadounidenses comenzaron a trabajar en la década de los 80 para el gobierno y, una vez que se implementaron las principales reformas liberales, se trasladaron al sector privado sin regresar nunca al sector público. Por ejemplo, Octavio Ornelas Esquinca, director de finanzas del Grupo México, nos cuenta:

Estudí en el ITAM [Instituto Tecnológico Autónomo de México], aquí en México y me fui a Chicago a hacer el [...] mi PhD. Y entonces, regresé en 1982, tres semanas antes de la nacionalización [de los bancos]. Llegué al sector público. [...] Me hacen oferta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en la subsecretaría de la Banca. Yo no sabía de bancos, eh, y mira lo que me toca hacer. Tenía que indemnizar a todos los banqueros, que hacer la valuación de todos los bancos por la expropiación. [...]

“Puerta giratoria” o circulación de altos cargos entre campos de poder económico y político en México

Después, fíjate que yo sin saber nada, ya estaba en el Consejo de Administración de ocho bancos. [...] En 1988 me volví director financiero del Banco Internacional. [...] Fue el último banco que se privatizó en 1992. [...] Después me fui a trabajar en un banco privado, Banpaís. [...] Dedicué diez años de mi vida a nacionalizar, luego empecé a privatizar y me quedé en el sector privado. Qué locura, ¿verdad? (entrevista al director de finanzas del Grupo México, 5 de abril de 2019).

Además de cuestionar la importancia de las credenciales académicas extranjeras para acceder a altos mandos en México, la trayectoria de Octavio Ornelas Esquinca refleja la pérdida de atractividad del sector público después de las privatizaciones de la década de los 90 para los administradores.

Así, de 486 altos directivos empresariales, 83 trabajaron en el sector público, de los cuales solo 34 personas (6 % de todo el corpus) tuvieron una verdadera carrera en el sector público antes de ocupar puestos en el mundo empresarial. No es mucho. A modo de comparación, los líderes empresariales que derivan su legitimidad principalmente de su experiencia en el sector público y de sus relaciones dentro del gobierno representaron en Francia cerca del 20 % de los líderes del CAC40 en 2009 (Dudouet et al. 2014). Parece que el fenómeno de “puerta giratoria de salida” es mucho menos frecuente en el campo del poder económico de países en desarrollo donde el servicio público sigue estando poco institucionalizado, ya sea en India (Naudet, Allorant y Ferry 2018) o en México.

Si observamos la composición de los consejos de administración de las empresas que conforman la muestra en 2015, notamos que solo unas pocas cuentan con la presencia de un exfuncionario público. Alfa, Bimbo, Cemex, Elektra, Femsa, Industrias Peñoles, Televisa y Wal-Mart de México no tienen. Las empresas de Carlos Slim Helú –América Móvil, Grupo Carso, Grupo Financiero Inbursa– cuentan con la presencia de David Ibarra Muñoz, exsecretario de Hacienda y Crédito Público hace más de cuarenta años (1977-1982); Kimberly-Clark de México y Grupo México con la de Emilio Carrillo Gamboa, quien dirigió Telmex durante más de veinte años cuando la empresa aún era pública, ya que se privatizó en los años 90. Estos dos hombres nacieron en los años 30 y, aunque seguramente todavía tienen una red importante, se puede dudar de su influencia actual en el gobierno. Solo Grupo Financiero Banorte cuenta en su directorio con tres personas que recientemente han ocupado altos cargos en el sector público.⁴ Durante todo el periodo considerado, 2000-2015, 17 de los 34 altos directivos empresariales que hicieron toda su carrera en el sector público, es decir, el 50 %, fueron miembros del consejo de administración del Grupo Financiero Banorte, el banco comprado y presidido por Roberto González Barrera. Volveremos a ello.

⁴ Everardo Elizondo Almaguer, subgobernador del Banco Central hasta 2008; Héctor Reyes-Retana y Dahl, director general del Banco Bancomext hasta 2007; Olga Sánchez Cordero Dávila, secretaria de la Corte Suprema de Justicia.

En cuanto a los casos de circulación entre el Estado y las grandes empresas, fenómeno llamado “puerta giratoria recurrente”, también son muy poco comunes. De los 486 altos directivos empresariales registrados en la base de datos, solo hay un caso. Con un doctorado en economía del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), Luis Manuel Téllez Kuenzler comenzó a trabajar en el gabinete antes de ser nombrado jefe de gabinete del presidente de la República (1994-1997) y finalmente secretario de Energía (1994-1997). Luego pasó al sector privado a principios del siglo XXI y se convirtió en subdirector del importante Grupo Desc (2001-2003), administrador independiente de Femsa y Grupo México (2001-2005) antes de regresar al sector público como secretario de Comunicaciones y Transporte (2006-2009), para luego convertirse en presidente y director general del grupo privado BMV, la Bolsa de valores de México.

Como cierre de este primer análisis, podemos afirmar que en México desde los años 2000, la circulación entre el campo de poder político y el económico es elevada, pero se hace principalmente en un sentido: desde la empresa hacia el Estado. Para precisar, es importante preguntarse qué tipos de cargos ocuparon los secretarios y mandos electos ocuparon en el sector privado antes de incursionar en el campo político-administrativo y cuestionar tanto sus perfiles como sus posiciones dentro del campo económico.

4. Las formas de inversión del campo político-administrativo por parte del empresariado

El 65 % de los 34 secretarios con experiencia en el sector privado han ocupado cargos de gerentes o de alta dirección en grandes empresas mexicanas del sector financiero, energético o industrial y el 30 % son patrones-propietarios de conglomerados de empresas regionales o medianas, que no están listadas en la bolsa. Solo el 5 %, es decir, dos individuos, pertenecen a familias de accionistas mayoritarios de grandes multinacionales mexicanas. Se trata de los dos secretarios de Energía de Vicente Fox Quesada: Fernando Elizondo Barragán y Fernando Canales Clariond. El primero es accionista del Grupo Alfa, del cual fue director jurídico, pero también del Grupo Salinas, del que su esposa es heredera y del que fue director general entre 1995 y 1997. El segundo pertenece a la familia de accionistas mayoritarios del grupo IMSA, vendido en 2007 al grupo italo-argentino Ternium. Fuera de estas excepciones, los empresarios/as que buscan o aceptan cargos ministeriales son principalmente gerentes de multinacionales o los patrones-propietarios de conglomerados de dimensión regional.

De la misma manera, si analizamos con más precisión las trayectorias de empresarios/as que se lanzaron en la contienda política entre 2000 y 2015, observamos que

“Puerta giratoria” o circulación de altos cargos entre campos de poder económico y político en México

el 33 % han ocupado cargos de gerentes o de alta dirección en el sector privado y el 67 % son patrones-propietarios o accionistas significativos de una o más empresas, en su gran mayoría de grandes grupos económicos de dimensión regional y poco insertos en los circuitos internacionales. Es el caso, por ejemplo, de Antonio Echevarría Domínguez, gobernador de Nayarit entre 1999 y 2005, y también alcalde interino del Grupo Empresarial Alica, el mayor conglomerado empresarial de la región.

Aun cuando los exgerentes de grandes empresas multinacionales logran obtener importantes cargos gubernamentales haciendo valer sus habilidades gerenciales, quienes se involucran en la contienda electoral, son más bien patrones-propietarios de empresas que no están listadas en la bolsa y que son dominadas en el campo del poder económico nacional. Su estatus no solo les garantiza medios económicos y redes locales de apoyo para hacer campaña, también les permite presentarse como figuras de éxito en un contexto de mayor competencia política.

Por otro lado, los patrones-propietarios de las grandes multinacionales que están listadas en bolsa y que constituyen nuestra muestra afirman mantenerse alejados del campo político. Juan Sánchez-Navarro y Peón, fundador de la multinacional Grupo Modelo, explicó tras dejar las filas del PAN, el partido de oposición que sin embargo había ayudado a crear: “Los empresarios no deben participar en política, entre otras cosas porque no lograrían el voto del pueblo y porque no debe sumarse el poder político al poder económico. Esta mixtura de funciones tan distintas (de político y empresario) es fuente de corrupción” (Ortiz Rivera 1997, 212).

La mayoría de los grandes líderes corporativos expresan puntos de vista similares. “Aquí los empresarios se involucran poco en política, porque su trabajo es hacer negocios, no hacer política” (entrevista al administrador independiente del consejo del Grupo Financiero Banorte, 23 de julio de 2018).

Sin embargo, un análisis más preciso permite darse cuenta de que su participación en el campo político es ciertamente indirecta, pero real. Cabe recordar que la mayoría de las grandes multinacionales mexicanas, fundadas en familia a finales del siglo XIX o principios del XX, se han transmitido a lo largo de dos, tres o cuatro generaciones y siguen respondiendo a las lógicas propias del capitalismo familiar. A pesar de la apertura del capital corporativo a los mercados financieros, las familias locales de accionistas mayoritarios aún conservan el control de las empresas fundadas por sus antepasados (Hoshino 2010; Chardavoine 2019). Mientras que los empresarios y empresarias que lideran o son miembros de los consejos de grandes grupos económicos familiares nunca se involucran directamente en la política, sus hermanos/as, cuñados/as, primos/as, yernos/nueras o sobrinos/as pueden, en cambio, postularse para cargos electivos o administrativos.

Tomemos el ejemplo de la familia Garza, accionistas mayoritarios de Femsa, Alfa y Vitro, tres grandes multinacionales mexicanas. Durante el periodo 2000-2015, Álvaro Fernández Garza, Dionisio Garza Medina, Armando Garza Sada, Bernardo

Garza de la Fuerte, José Antonio Fernández Carbajal y Alfonso Garza Garza estuvieron al frente de la gestión de las empresas familiares, mientras que varios de sus familiares ocuparon funciones políticas en la región. Citemos solo dos: Mauricio Fernández Garza fue alcalde de San Pedro Garza García –un pueblo al lado de Monterrey, donde reside la población más rica de la zona metropolitana– y luego senador del estado de Nuevo León; Alejandra Fernández Garza fue coordinadora de las campañas presidenciales de dos candidatos, pero también presidenta del PAN en el estado de Nuevo León.

Otro ejemplo en nuestra muestra de empresas es el de la familia Servitje, accionista mayoritaria de Bimbo, el mayor grupo panificador en el mundo. Mientras Daniel Servitje Montull asumía al frente de la empresa familiar, una de sus hermanas, María Elena Servitje Montull, se casaba con un político, Fernando Francisco Lerdo de Tejada, exdiputado, miembro del gabinete presidencial, pero también director de la Procuraduría Federal del Consumidor. Su hijo, Guillermo Lerdo de Tejada, también es diputado y trabaja en el gabinete del secretario de Gobernación. Si bien pocas mujeres en México acceden a los puestos más altos en las empresas y el gobierno o participan en la contienda política, sus alianzas matrimoniales juegan un papel importante en el refuerzo de la multiposicionalidad de las élites en el país.

Únicamente dos familias de accionistas mayoritarios de grupos incluidos en la muestra reconocen en público su cercanía con el mundo político: los González Hank y los Salinas. Carlos Hank González (Jr.), director de Grupo Financiero Banorte, desciende por su padre de una línea de políticos; por parte de su madre, es nieto de Roberto González Barrera, fundador del imperio de la tortilla en México, Grupo Gruma, y comprador del banco Banorte; es uno de los pocos empresarios que no participa en el CMHN y es conocido por su cercanía con los políticos del país. Juan Manuel Quiroga, exgerente general de Banorte, cuenta en una entrevista:

Era un genio de las relaciones públicas. Tenía contactos en todas partes. Y las puertas se le abrían tanto en el sector público como en el privado. Fue muy amigo del director del Banco de México y del secretario de Hacienda y Crédito Público. Conocía a todos los secretarios. Todos. El CMHN no le servía de nada. Él era el tipo de personas que desayunaba, almorzaba y cenaba con gente diario (entrevista al exgerente general del Grupo Financiero Banorte, 20 de agosto de 2019).

Las importantes redes desarrolladas por el presidente de Banorte dentro del mundo político pueden explicar la presencia numerosa de exmiembros del gobierno en el consejo administrativo del banco, como el mencionado anteriormente.

En cuanto a Ricardo Salinas Pliego, director general de Grupo Salinas, él tiene también una gran cercanía con el poder político. Su única hija, Ninfa, es exdiputada y senadora del Partido Verde Ecologista. Él afirma que

“Puerta giratoria” o circulación de altos cargos entre campos de poder económico y político en México

la partitocracia que ha caído sobre México es un mal muy grande. Se ha enquistado y elimina cualquier posibilidad de participación ciudadana. Por eso no tengo ninguna simpatía por ningún partido político en particular, pero la política es demasiado importante para dejarla en manos de los políticos (Petrich Moreno 2016, 128).

La cercanía de las familias Salinas y González Hank con el gremio político se evidenció de modo particular cuando, en julio de 2018, el candidato de la izquierda Andrés Manuel López Obrador, odiado por todas las familias de accionistas de las principales multinacionales del país, fue elegido presidente de la República. En noviembre de 2018, este último anunció la creación del Consejo Asesor Empresarial, en el que participaron Ricardo Salinas Pliego y Carlos Hank González. La cercanía que muestran estas dos familias con el mundo político las aleja de las redes de grandes empresarios/as del país que prefieren desarrollar estrategias discretas en el campo político como el cabildeo de empresa.

5. Conclusiones

Al observar minuciosamente las trayectorias profesionales de las élites corporativas y políticas en México entre 2000 y 2015, con el estudio en que se basa este artículo se demostró la existencia de un fenómeno de puerta giratoria en sentido único: de la empresa hacia el gobierno del país. A su vez, se manifestó que el tema de la circulación entre los campos de poderes tiene que ser estudiado tomando en cuenta la estructura misma del campo económico en torno a polos más o menos influyentes. Las estrategias de influencia del empresariado en el campo político-administrativo, en efecto, no son las mismas cuando son gerentes, patrones-propietarios de empresas regionales o de multinacionales globales.

El análisis del caso mexicano muestra que, en un contexto de democratización de la vida política, pero también de globalización y financiarización de la economía mexicana, los patrones-propietarios de las multinacionales hoy en día buscan alinearse con las prácticas de influencia de los grandes grupos del Norte Global para evitar el estigma de la “corrupción” y de los “conflictos de intereses”. De hecho, para defender sus intereses e influir en la formulación de políticas públicas, desarrollan estrategias discretas en lugar de involucrarse públicamente en la contienda política o en los asuntos públicos. Despliegan departamentos de cabildeo institucional en sus empresas, rara vez buscan mandatos electorales y prefieren establecer relaciones familiares con la élite política a través de alianzas matrimoniales.

Para entender mejor las estrategias discretas de influencia del gran empresariado mexicano, sería interesante analizar precisamente las acciones de cabildeo o de financiamiento llevadas a cabo para impactar políticas públicas claves en el sector

agroalimenticio o de telecomunicaciones, por ejemplo. Su participación directa en la arena electoral tiende a ser ahora en México únicamente obra de empresarios/as con una influencia limitada en el campo económico, es decir, patrones-propietarios de grupos con dimensión regional. Valdría la pena estudiar los discursos de estos últimos para entender cómo aprovechan su éxito en el sector empresarial en sus narrativas para acceder al poder político.

Adicionalmente, los patrones-propietarios de las multinacionales forman en sus empresas gerentes alineados con su visión de desarrollo económico y capaces de liderar tanto empresas como departamentos de la administración pública. Los principales cargos involucrados en la formulación de políticas económicas en el gobierno de México son, en efecto, ocupados con mucha frecuencia por exgerentes que han hecho carrera en el sector privado, en una lógica de puerta giratoria unidireccional. Sobre este aspecto, cabe investigar en el futuro cómo los grandes empresarios/as mexicanos han transformado el campo educativo de estudios superiores en el país. Por ahora, se puede afirmar que la falta de profesionalización de los altos mandos y la creciente legitimación del conocimiento empresarial en el sector público originan un desdibujamiento de los límites entre los campos sociales y un creciente entrelazamiento entre los campos del poder administrativo-político y económico, lo que cuestiona a su vez la pérdida de autonomía del Estado.

Apoyos

Beca de movilidad (2016-2019) del Centro de Investigación Francés, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos (CEMCA), Unidad Mixta de Institutos Franceses en el Extranjero (UMIFRE), Francia.

Referencias

- Aguilar Monteverde, Alonso. 1977. "La oligarquía". En *La burguesía, la oligarquía y el Estado*, editado por Jorge Carrión, 77-91. Ciudad de México: Editorial Nuestro Tiempo.
<https://bit.ly/3N6RigT>
- Alba Vega, Carlos. 2020. "Los empresarios mexicanos durante el gobierno de Peña Nieto". *Foro Internacional* 60 (2): 537-627. <https://doi.org/10.24201/fi.v60i2.2733>
- Alba Vega, Carlos. 1993. "El empresariado mexicano ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte". En *Liberación económica y libre comercio en América Latina*, editado por Gustavo Vega Canovas, 213-238. Ciudad de México: El Colegio de México.
- Bourdieu, Pierre, y Monique de Saint Martin. 1978. "Le patronat". *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 20-21: 3-82. <https://doi.org/10.3406/arss.1978.2592>

- “Puerta giratoria” o circulación de altos cargos entre campos de poder económico y político en México
- Briz Garizurieta, Marcela. 2006. “El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios en la transición hacia un nuevo modelo de desarrollo”. Tesis doctoral, Universidad Nacional Autónoma de México. <https://lc.cx/zFNanA>
- Camp, Roderic Ai. 2003. *Mexico's Mandarins: Crafting a Power Elite for the 21st Century*. Berkeley: University of California Press.
- Camp, Roderic Ai. 1990. *Los empresarios y la política en México: una visión contemporánea*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Cárdenas, Julián. 2016. “Why do corporate elites form cohesive networks in some countries, and do not in others? Cross-national analysis of corporate elite networks in Latin America”. *International Sociology* 31 (3): 341-363. <https://doi.org/10.1177/0268580916629965>
- Carreño, Alberto María. 1950. “Las clases sociales de México”. *Revista Mexicana de Sociología* 12 (3): 333-350. <https://doi.org/10.2307/3538036>
- Castellani, Ana. 2018. “Lobbies y puertas giratorias”. *Nueva Sociedad* 276: 48-61. <https://bit.ly/3p83SVa>
- Cerutti, Mario. 1992. *Burguesía, capitales e industria en el norte de México: Monterrey y su ámbito regional, 1850-1910*. Ciudad de México: Alianza Mexicana.
- Chardavoine, Julia. 2019. “Les dirigeants de grandes entreprises au Mexique au XXIe siècle”. Tesis doctoral, Université Paris Dauphine. <https://lc.cx/JAiAqt>
- Dudouet, François-Xavier, Éric Grémont, Hervé Joly y Antoine Vion. 2014. “Retour sur le champ du pouvoir économique en France”. *Revue Française de Socio-Économie* 13: 23-48. <https://bit.ly/42J9fYN>
- Durand, Francisco. 2019. *La captura del Estado en América Latina. Reflexiones teóricas*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Fernández, Claudia, y Andrew Paxman. 2000. *El tigre Emilio Azcárraga y su imperio Televisa*. Ciudad de México: Grijalbo.
- Garrido Noguera, Celso, y Cristina Puga Espinosa. 1990. “Transformaciones recientes del empresariado mexicano”. *Revista Mexicana de Sociología* 52 (2): 43-61. <https://bit.ly/3NEWLNL>
- Guadarrama Olivera, Rocío. 2001. *Los empresarios norteros en la sociedad y la política del México moderno. Sonora (1929-1988)*. Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana / Colegio de México / El Colegio de Sonora.
- Hartmann, Michael. 2011. “Internationalisation et spécificités nationales des élites économiques”. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 190 (5): 10-23. <https://bit.ly/3qHhR50>
- Hoshino, Taeko. 2010. “Business groups in Mexico”. En *The Oxford Handbook of Business Groups*, editado por Asli M. Colpan, Takashi Hikino y James R. Lincoln, 424-456. Nueva York: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199552863.003.0015>
- Luna Ledesma, Matilde. 1992. *Los empresarios y el cambio político. México 1970-1987*. Ciudad de México: UNAM / ERA.
- Luna Ledesma, Matilde. 1987. “¿Hacia un corporativismo liberal? Los empresarios y el corporativismo”. *Estudios Sociológicos* 5 (15): 455-476. <https://doi.org/10.24201/es.1987v5n15.1282>
- Luna Ledesma, Matilde, y Ricardo Tirado. 1992. *El consejo coordinador empresarial. Una radiografía*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Maclean, Mairi, Charles Harvey y Gerhard Kling. 2015. “Business elites and the field of power in France”. *Research in the Sociology of Organizations* 43: 189-219. <https://bit.ly/3Cs6GzN>

- Mizrahi, Yamile. 1996. "La nueva relación entre los empresarios y el gobierno: el surgimiento de los neopanistas". *Estudios Sociológicos* 14 (41): 493-515. <https://doi.org/10.24201/es.1996v14n41.819>
- Naudet, Jules, Adrien Allorant y Matthieu Ferry. 2018. "Heirs, corporate aristocrats and Meritocrats: the social space of the top CEO and Chairmen in India". *Socio-Economic Review* 16 (2): 307-339. <https://doi.org/10.1093/ser/mwx035>
- Ortiz Rivera, Alicia. 1997. *Juan Sánchez Navarro. Biografía de un testigo del México del siglo XX*. Ciudad de México: Grijalbo.
- Petrich Moreno, Blanche. 2016. "Alberto Baillères: simplemente Palacio". En *Los amos de México: los juegos de poder a los que solo unos pocos son invitados*, coordinado por Jorge Zepeda Patterson. Ciudad de México: Temas de Hoy.
- Puga Espinosa, Cristina. 2004. *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Ciudad de México: UNAM / Porrúa.
- Puga Espinosa, Cristina. 1993. *México: empresarios y poder*. Ciudad de México: UNAM / Porrúa.
- Salas-Porras, Alejandra. 2014. "Las élites neoliberales en México: ¿cómo se construye un campo de poder que transforma las prácticas sociales de las élites políticas?". *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* 59 (222): 279-312. <https://bit.ly/3qOTkuz>
- Salas-Porras, Alejandra. 2012. "The transnational class in Mexico: new and old mechanisms structuring corporate networks (1981-2010)". En *Financial Elites and Transnational Business: Who rules the World?*, editado por Georgina Murray y John Scott, 146-176. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Salas-Porras, Alejandra. 2006. "Fuerzas centrípetas y centrífugas en la red corporativa mexicana (1981-2001)". *Revista Mexicana de Sociología* 68 (2): 331-375. <http://dx.doi.org/10.22201/iis.01882503p.2006.002.6059>
- Salas-Porras, Alejandra. 2000. "¿Hacia un nuevo mecenazgo político? Democracia y participación electoral de los grandes empresarios en México". *Revista de Estudios Sociológicos* 18 (52): 53-84. <https://bit.ly/3Pdqux7>
- Van Veen, Kees, y Jan Kratzer. 2011. "National and international interlocking directorates within Europe: Corporate networks within and among fifteen European countries". *Economy and Society* 40 (1): 1-25. <https://doi.org/10.1080/03085147.2011.529376>

Entrevistas

- Entrevista al administrador independiente del consejo de Grupo Financiero Banorte, 23 de julio de 2018.
- Entrevista al director de finanzas del Grupo México, 5 de abril de 2019.
- Entrevista al exgerente general del Grupo Financiero Banorte, 20 de agosto de 2019.

Cómo citar este artículo:

Chardavoine, Julia. 2023. "'Puerta giratoria' o circulación de altos cargos entre campos de poder económico y político en México". *Íconos. Revista de Ciencias Sociales* 77: 13-28. <https://doi.org/10.17141/iconos.77.2023.5876>