

¿Representantes de los Estados? Cuotas de Poder en el Senado Mexicano (2000-2012)

Área Temática: Participación, Representación y Actores Sociales

"Trabajo preparado para su presentación en el VII Congreso Latinoamericano de Ciencia Política, organizado por la Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP).
Bogotá, 25 al 27 de septiembre de 2013."

Diego Solís Delgadillo
mapp12013@colsan.edu.mx
El Colegio de San Luís A.C.

RESUMEN

La función del Senado mexicano es la representación de los estados federados. No obstante, representantes de grupos de interés logran capturar importantes posiciones dentro de la Cámara Alta, que no responden a los intereses de los estados. Lo que lleva a la siguiente pregunta ¿Por qué ciertos grupos de interés son capaces de obtener representación en el Senado mexicano? La hipótesis propuesta por este trabajo es que la presencia de representantes de grupos de interés en el Senado mexicano está vinculada al poder político *de facto* que ostentan estos grupos, en especial su capacidad para resolver dilemas de acción colectiva y los recursos económicos con los que cuentan. Este poder les permite financiar campañas políticas o brindar apoyo clientelar a los partidos políticos. El trabajo busca demostrar la relación entre poder político *de facto* y representación en el Senado en las cinco legislaturas posteriores a la transición a la democracia.¹

Palabras Clave: grupos de interés, poder político de facto, comisiones, representación

“Cien que actúen siempre concertadamente y en inteligencia los unos con los otros, triunfarán sobre mil tomados uno a uno y que no tengan acuerdo entre sí”

Gaetano Mosca

México cuenta con un Poder Legislativo bicameral conformado por una Cámara de Diputados y una Cámara de Senadores. La función de la Cámara de Diputados es la representación de los intereses de los electores en los 300 distritos electorales que componen al sistema electoral mexicano, mientras que el Senado de la República representa a los 31 estados y al Distrito Federal que conforman la federación mexicana. En consecuencia, se esperaría que los legisladores promovieran los intereses de sus respectivas bases geográficas, es decir, que los diputados representaran los intereses de sus distritos y que los senadores velaran por los intereses de sus estados. Sin embargo, como ha puesto al descubierto el trabajo de Steven Wuhs (2010) la presencia de miembros de grupos de interés en el Poder Legislativo ha ido en aumento en el periodo postransición.

Este trabajo analiza la presencia de grupos de interés en la Cámara de Senadores en cinco legislaturas posteriores a la transición a la democracia, es decir, la presencia de senadores que provienen de grupos de interés como cámaras empresariales y sindicatos. Así pues, se busca explicar por qué ciertos grupos de interés son capaces de obtener representación en el Senado mexicano. Una posible respuesta a esta pregunta es que estos

¹ Este trabajo no pudo haber sido realizado sin el apoyo de Thalía Ortega Matehuala quien colaboró en la recolección y organización de los datos que se presentan en este trabajo.

grupos de interés cuentan con poder político *de facto* que les ha permitido obtener representación en las instituciones políticas formales. Plantear esta pregunta es relevante en vista de que la representación directa de los grupos de interés en los órganos de toma de decisión es una forma de influencia que ha sido poco abordada en los estudios de grupos de interés que se han enfocado en los mecanismos para acceder y persuadir a los actores políticos (Ainsworth, 2002).

El trabajo está estructurado de la siguiente manera; en primer lugar se hace revisión teórica sobre, las instituciones, los grupos de interés y la representación, en segundo lugar se presentan los antecedentes históricos de las relaciones entre el Estado y los grupos de interés, posteriormente se presenta la situación actual de representación de grupos de interés tanto empresariales como sindicales en el Senado de la República, esto es, tanto su presencia total como su participación en comisiones, asimismo se presenta un propuesta metodológica para estudiar la presencia de los grupos de interés en el senado mexicano mediante la elaboración de un indicador agregado de poder político *de facto* que es contrastado por medio de una regresión lineal simple con la representación de estos grupos en el Senado. Para concluir se presentan comentarios finales.

Instituciones, Grupos de Interés y Representación

La relación entre actores e instituciones

¿Por qué los grupos de interés dedican tiempo y recursos para tratar de influir sobre las instituciones políticas? Acemoglu, Johnson y Robinson (2005) sostienen que las instituciones políticas importan para los actores políticos y económicos debido a que éstas distribuyen tanto recursos económicos como políticos, en otros términos, las instituciones producen ganadores y perdedores. Estos mismos autores parten de las siguientes premisas; en primer lugar, las instituciones son endógenas, es decir, los actores definen las reglas bajo las que se desarrolla el juego político y económico a través de decisiones colectivas. En segundo lugar, los actores son autointeresados, esto es, buscan maximizar sus intereses. Y en tercer lugar, la capacidad de influencia de los actores sobre el proceso de toma de decisiones depende del poder político con el que éstos cuentan.

En este sentido, las instituciones son producto de un conflicto social, esto es, de la competencia entre intereses que buscan beneficiarse de la distribución de recursos propia de toda institución (Knight 1992). Por lo tanto, las instituciones no necesariamente llevan a equilibrios óptimos sino que éstos pueden generar desutilidad social² y al mismo tiempo grandes beneficios para pequeños segmentos de la población. Lo anterior tiene su origen en las asimetrías de poder y la influencia que estas tienen sobre la conformación de las instituciones. Sin embargo, cabe hacer una distinción entre los dos tipos de poder que influyen en la conformación de las instituciones; el poder político *de jure*, que es el que procede las instituciones políticas formales y el poder político *de facto*, que tiene su origen en la distribución de recursos en una sociedad, estos pueden ser económicos, o pueden

² Algunas corrientes del neoinstitucionalismo han puesto atención en los beneficios colectivos de las instituciones como variable explicativa del surgimiento de las instituciones. Estas se crean, de acuerdo con estos enfoques, con la finalidad de obtener equilibrios socialmente eficientes como el Óptimo de Pareto o la reducción de los costos de transacción basados en el Teorema de Coase.

proceder la capacidad de un grupo para superar dilemas de acción colectiva o hacer uso de la violencia (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2005).

Asumiendo que las instituciones económicas son creadas en las instituciones políticas, entonces en los sistemas políticos donde el poder político *de jure* y el poder político *de facto* está concentrado en pocas manos, estos actores impulsarán instituciones económicas que generen una distribución de recursos favorable a sus propios intereses. Al mismo tiempo, dado que las instituciones políticas determinan el poder político *de jure* los actores beneficiados por la distribución de poder buscarán mantener las instituciones que les otorga esa posición. No obstante, la distribución de recursos en la sociedad puede empoderar a otros grupos que buscarán modificar el *status quo*(SQ) y la manera en que distribuye el poder político (Acemoglu y Robinson, 2006).

De lo anterior se desprende que las instituciones son cruciales tanto para distribución de recursos económicos como de recursos políticos. Este papel distributivo de las instituciones puede explicar los esfuerzos de los grupos de interés por influir en la toma de decisiones. En este sentido, los grupos de interés al involucrarse en actividades políticas buscan principalmente tres objetivos:1) obtener o proteger rentas, 2) obtener o proteger poder político o 3) resistir cambios debido a la incertidumbre que acompaña a los cambios institucionales³.

Así pues, los grupos de interés en la vida democrática son ejemplos de actores con poder político *de facto*; producto tanto de su capacidad para resolver dilemas de acción colectiva como de los recursos con lo que estos cuentan, tanto en términos económicos como de información (Schneider, 2009; Grossman y Helpman, 2001). Por lo tanto, a pesar de que la democracia parte un principio de igualdad política plasmado en la idea “hombre un voto”, y de que las instituciones políticas democráticas distribuyen el poder político *de jure* entre un nuevo mayor de actores que los regímenes autoritarios⁴, la democracia no lleva a un estado de equidad política perfecta sino que la equidad política es relativa a la situación autoritaria. En consecuencia, en democracia existen voces más fuertes que otras (Acemoglu y Robinson, 2006). Esto es especialmente sensible en democracias altamente desiguales en las que pequeños grupos ostentan un enorme poder político *de facto*.

Grupos de interés y desutilidad social

Asumir que la competencia entre grupos puede llevar a equilibrios no óptimos desde el punto de vista social, contrasta con la tradición pluralista encabezada por Bentley (1908) Truman (1951), y Dahl (1961); que asume que la interacción entre los grupos y las presiones que éstos ejercen llevan invariablemente a un mejor desempeño democrático, ya que afirman que la competencia entre diversos grupos tiene como consecuencia la dispersión del poder que evita lo que Madison calificaba como la “tiranía de la mayoría” y al mismo tiempo propicia la deliberación política entre los diversos grupos. Sin embargo, como afirma E.E. Schattschneider (1960) “la falla del cielo pluralista es que el coro celestial canta con un fuerte acento de clase alta”, debido a que el “sistema de presión” está

³ Esto partiendo de la idea de que los actores autointeresados son renuentes al riesgo (riskaverse)

⁴ Que por definición concentran el poder en una pequeña élite

sesgado a favor de los grupos que representan a los sectores acomodados, de manera que no todos los intereses participan del proceso de toma de decisiones y los resultados del juego político suelen favorecer ampliamente a los ganadores.

La perspectiva pluralista también es cuestionada por Mancur Olson (1965), quien argumenta que los grupos enfrentan problemas para organizarse a sí mismos e implementar acciones conjuntas. Contrario al argumento de Truman (1951) quien sostenía que los grupos surgen de valores y experiencias compartidas, Olson sostiene que los individuos se adhieren a los grupos con la finalidad de maximizar sus intereses. No obstante, la racionalidad de los individuos es al mismo tiempo un obstáculo para la acción colectiva ya que si el grupo genera bienes públicos de los que no se puede excluir a nadie, entonces existe un incentivo para que los individuos eviten pagar el costo de la participación en el grupo, lo que lleva a estos individuos a actuar como *free riders*. Por lo que el gran reto de la acción colectiva es que si esta estrategia predomina entonces los bienes no serán producidos.

Así las cosas, para superar los dilemas de acción colectiva se puede recurrir a varias estrategias: reducir el tamaño del grupo, que permite identificar a los actores no cooperadores e implementar sanciones informales y descentralizadas, o incentivar la participación a través de alicientes positivos o negativos, los primeros pueden ser beneficios selectivos mientras que los segundos se refieren a la coerción de los actores no cooperadores⁵ (Olson, 1965). De esto se deduce que entre más grande sea el grupo los costos para superar los dilemas de acción colectiva son mayores. En consecuencia, como sostiene Tullock (2005) los grupos pequeños y socialmente homogéneos son más propensos a superar el problema del *free rider* que los grupos grandes.

De lo anterior se desprende, que la acción colectiva y la organización de los grupos es un fenómeno plagado de obstáculos que no todos los grupos son capaces de superar. Por lo tanto, los grupos que logran resolver los dilemas de acción colectiva se encuentran en una situación de ventaja en comparación con los grupos latentes, los no movilizados, para articular y presentar sus demandas frente al Estado (Bachrach y Baratz, 1962). En este orden de ideas, no es extraño que Olson se refiera a estos grupos como “grupos privilegiados”, ya que éstos tienden a ser más exitosos en el mercado político, es decir, cuentan con mayores posibilidades de incidir sobre los resultados políticos, incluso alejando a los tomadores de decisión de las preferencias de los votantes medianos (Grossman y Helpman, 2001, Tullock, 2005).

Además, como sostiene Scholzman (2010), los grupos no solamente enfrentan problemas de cooperación relacionados con el fenómeno del *free rider*, sino que también afrontan un problema de recursos, ya que no todas circunscripciones o grupos potenciales cuentan con la capacidad de asumir los costos de la organización política y la defensa de sus intereses. En otras palabras, un grupo conformado por ciudadanos dotados de recursos tiene mayores posibilidades de superar los obstáculos que conlleva la acción colectiva en comparación a grupos que pueden compartir características como el tamaño del grupo o la intensidad de preocupación por un tema, pero que carecen de recursos.

⁵ De esto se deduce que entre más grande sea el grupo los costos de superar la acción colectiva son mayores.

La idea de que la competencia entre los grupos de interés produce equilibrios óptimos también ha sido cuestionada por Stigler (1971), Kruger (1974) y Tullock (2005) quienes han llamado la atención sobre la extracción de rentas en los sistemas democráticos, esto es, el hecho de que ciertos grupos ejercen presión sobre las instituciones políticas con el fin de promover políticas que generan privilegios para estos grupos pero al mismo tiempo representan equilibrios ineficientes que son costosos para la sociedad. Estos grupos suelen ser exitosos al momento de superar el problema del *free rider* ya que proveen incentivos selectivos como la distribución de las rentas. Sin embargo, la competencia entre los diversos grupos por capturar rentas genera desutilidad social ya que lleva a altos costos sobre los consumidores y a la colocación ineficiente de recursos, debido a que éstos son invertidos en el mercado político y no en inversiones o formas de ser más competitivos (Tullock, 2005).

Por su parte, Grossman y Helpman (2001) partiendo del Teorema del Votante Mediano de Black (1948) y la Teoría Económica de la Democracia de Downs (1957), cuestionan la idea de que los tomadores de decisiones, en su búsqueda por desarrollar carreras políticas de largo plazo, tenderán a satisfacer las preferencias de los votantes medianos. Esto debido a que los políticos requieren de recursos para financiar sus campañas electorales y de información especializada sobre los temas en los que hay que tomar decisiones, estos dos factores permiten que los grupos de interés puedan desplazar a los tomadores de decisiones hacia los extremos del eje de preferencias, es decir, alejarlos de la media donde se ubican las preferencias de los votantes medianos.

Recapitulando, de los argumentos teóricos expuestos anteriormente se pueden extraer los siguientes supuestos: 1) Las instituciones son endógenas y tienen resultados distributivos, 2) La distribución de poder político *de jure* y *de facto* es crucial para entender los cambios institucionales, 3) Los grupos de interés que resuelven dilemas de acción colectiva son grupos privilegiados con mayor capacidad de incidir en la toma de decisiones, esto es, son actores con poder político *de facto*, 4) Los grupos de interés que superan los dilemas de acción colectiva suelen ser grupos pequeños, grupos dotados de recursos o grupos que generan incentivos selectivos, y 5) Los grupos de interés pueden ser beneficiados por equilibrios que generan desutilidad social.

Actividades de los grupos de interés y representación

Los grupos de interés despliegan diversas estrategias para promover sus intereses. Austen Smith (1993) identifica dos tipos de actividades: el financiamiento de campañas y la provisión de información a los tomadores de decisiones; mediante la primera estrategia los grupos de interés logran “acceso” a los tomadores de decisión, esto es, los grupos de interés contribuyen a campañas electorales esperando que una vez electos los políticos presten tiempo y atención a las demandas de estos grupos. La segunda estrategia, tiene que ver con una labor de convencimiento a partir de información especializada con la que cuentan los grupos de interés.

Por su parte, Grossman y Helpman (2001) identifican tres tipos de actividades emprendidas por los grupos de interés: 1) Las actividades de *lobby*, que tienen como finalidad persuadir a los tomadores de decisiones a través de información especializada. 2) Campañas publicitarias orientadas a influir sobre la opinión pública en temas que son

relevantes para los grupos de interés y 3) Financiamiento de campañas, cuya finalidad puede ser a) Garantizar acceso a los tomadores de decisiones una vez que asumen el cargo o b) Influenciar la posición de los tomadores de decisiones sobre un tema en específico. Por su parte Schneider (2009), además de las estrategias ya mencionadas, incluye otras dos: la captura regulatoria y la corrupción. Por tanto, los grupos de interés cuentan con un “portafolio de inversiones”, es decir, utilizan las estrategias que reportan menores costos y mayores beneficios⁶ (Schneider, 2009).

Básicamente los estudios sobre grupos de interés han asumido que estos grupos actúan como actores externos a las instituciones políticas, ya que se han enfocado en cómo es que influyen los grupos de interés sobre los tomadores de decisiones. No obstante, miembros de los grupos de interés suelen formar parte de las instituciones políticas formales, es decir, los grupos de interés no solamente ejercen influencia desde fuera de las instituciones políticas sino también desde su interior. Como lo ha demostrado Steven Whus (2010) en el caso mexicano, un número relevante de representantes electos en la Cámara de Diputados cuentan con antecedentes en cámaras empresariales, mientras que el trabajo de Bensusán y Middlebrook (2012) muestra que generalmente los sindicatos logran espacios de representación en el Poder Legislativo.

La presencia de actores que proceden de grupos de interés en el Poder Legislativo tiene consecuencias sobre la representación política. Frecuentemente se asume que bajo un contexto de competencia política los representantes actuarán en favor de los intereses de los electores. Esta idea parte de dos modelos: el primero asume que los ciudadanos eligen a los candidatos que mejor representan a sus intereses y una vez electos, éstos implementan el programa anunciado durante la campaña, mientras que un segundo modelo, asume que las elecciones son un mecanismo de *accountability* sobre la acción gubernamental que lleva a los representantes a impulsar políticas que los ciudadanos evaluarán positivamente.

Sin embargo, como sostienen Manin, Przeworski y Stokes (1999) ambos enfoques son cuestionables. Esto debido a que los políticos poseen objetivos, valores e intereses personales. Además poseen información y emprenden acciones que los ciudadanos no pueden evaluar. De manera que si los representantes poseen preferencias sobre las políticas distintas a las del votante mediano se apartarán de las medidas anunciadas y si buscan beneficios privados, optarán por maximizar sus rentas, esto es, los representantes no solamente están motivados por ganar elecciones futuras, es decir, no son únicamente *office seekers* sino que pueden actuar como *policyseekers* o *rentseekers*, por ello, es importante conocer la procedencia de los legisladores ya que esto nos da indicios de qué intereses o preferencias representa.

Al mismo tiempo, puede que los representantes tengan que conceder favores a grupos con intereses privados para ser elegidos. Esta idea ha sido desarrollada por Arnold (1990) quien sostiene que los legisladores distinguen entre las bases electorales y los apoyos consistentes, esto es, entre el electorado que lo eligió y los actores clave en la campaña. Así se explica por qué los legisladores dirigen su atención a actores políticamente relevantes como los grupos de interés. Ejemplo de lo anterior es el trabajo desarrollado por

⁶ De manera similar Baumgartner y Jones (1993) afirman que los grupos de interés presionan sobre diferentes instituciones tomando en cuenta sus probabilidades de éxito.

González Tule (por publicar) quien tras revisar las 4,222 iniciativas de ley en la LX legislatura en México, encontró que si bien la gran mayoría de las iniciativas, el 63,1%, tienen un carácter nacional, que el autor liga con la disciplina que ejercen los Comités Ejecutivos Nacionales de los partidos políticos, estas son seguidas por iniciativas de carácter sectorial que representan el 35,5% de todas las iniciativas.

En este sentido, es relevante conocer en qué medida son representados los grupos de interés en el Poder Legislativo, y de manera más importante, por qué son capaces esos grupos de obtener representación política. A continuación se aborda el caso del Senado mexicano en el periodo postransición, esto es las legislaturas LVIII (2000-2003), LIX (2003-2006), LX (2006-2009), LXI (2009-2012) y LXII (2012-2015) la hipótesis aquí planteada es que su capacidad de capturar posiciones en el Senado depende del poder político *de facto* de estos grupos.

Grupos de interés en México

La relación entre los grupos de interés y el Estado mexicano ha cambiado notablemente tras la transición a la democracia; durante el periodo de hegemonía del Partido Revolucionario Institucional (PRI) los grupos de interés estuvieron subordinados al Estado. Por un lado, los sindicatos mantenían relaciones clientelares con el partido hegemónico por medio de las cuales obtenían beneficios como protección laboral basada en las rígidas disposiciones de ley y privilegios a los que el resto de la población no tenían acceso, como servicios de salud, prestaciones y esquemas de seguridad social; todo esto a cambio de disciplina y apoyo al régimen.

Mientras que los grupos empresariales establecieron un pacto rentista con el Estado, que ha sido calificado como una “Alianza para las Ganancias”⁷, esto es, una relación en la que el Estado cobraba pocos impuestos y protegía a las empresas nacionales de la competencia externa, que tenía como resultado que empresas poco eficientes dominaran el mercado nacional y pudieran extraer rentas de los consumidores. En contrapartida, los empresarios se mantenían alejados de la vida política y compartían las rentas con el Estado en forma de sobornos o incluso permitiendo la presencia de funcionarios públicos, o sus familias, en los consejos administrativos de dichas empresas (Haber et. al. 2008, Thacker, 2012; Elizondo, 2010).

Para la década de 1970 la repartición de rentas a los sindicatos y el proteccionismo al sector empresarial se volvieron estrategias insostenibles. México se vio sumergido en una profunda crisis fiscal, producto de la baja recaudación fiscal y del crecimiento del gasto público, aunado a lo anterior, el proteccionismo tuvo como consecuencia que las industrias nacionales fueran cada vez menos competitivas. Los efectos económicos adversos de la crisis fiscal y baja competitividad fueron ocultados en la década de 1970 por las altas rentas petroleras. Sin embargo, a principios de la década de 1980 al desplomarse los precios del petróleo y aumentar las tasas de interés, México se vio inmerso en una grave crisis económica que tuvo como consecuencia el rompimiento de los pactos rentista con los grupos de interés, en especial con los empresarios (Elizondo, 2010).

⁷ El nombre “Alliance for Profits” es una parodia de la política “Alianza para el Progreso” implementada por el gobierno de John F Kennedy hacia América Latina

Con la nacionalización de la banca en 1982, la alianza entre empresarios y el PRI llegó a su fin. A partir de entonces los empresarios comenzaron a participar activamente en la política, principalmente a través del Partido Acción Nacional (PAN) (Thacker, 2012). Mientras que los líderes sindicales cobraron mayor relevancia en la medida que los poderes metaconstitucionales, informales, del Presidente fueron disminuyendo. Simultáneamente una serie de reformas democratizaron paulatinamente los procesos electorales entre 1977 y 1996. Estas transformaciones institucionales activaron el sistema de pesos y contrapesos que durante 70 años había sido sustituido *de facto* por un régimen dominado por el Presidente como jefe de gobierno y jefe del partido hegemónico (Casar, 2002). De esta manera, el Poder Legislativo dejó de ser un apéndice del Ejecutivo para convertirse en un actor clave del proceso de toma de decisiones y por lo tanto en un espacio crucial para el diseño de las instituciones (Nacif, 2012).

Por esta razón, el Poder Legislativo se ha convertido en objeto de las presiones de los grupos de interés. Sin embargo, las presiones ejercidas por estos grupos no solamente han sido externas, es decir, los grupos de interés no solamente han buscado acceso o han empleado estrategias de *lobby*, sino que existen legisladores con antecedentes y afiliación a estos grupos de interés como cámaras empresariales y sindicatos. Si bien los antecedentes en los grupos de interés no implica que éstos sean representantes orgánicos de dichos grupos sí son un indicador de la cercanía entre los representantes formales y grupos de interés. Whus (2010) ha llamado la atención sobre este fenómeno en un estudio sobre la representación de grupos empresariales en la Cámara de Diputados, en el que tras analizar la composición de las legislaturas LIX y LX encontró que se ha presentado un aumento significativo de 17 diputados en 2003 a 56 en 2006.

Whus atribuye el aumento de representantes de los grupos empresariales a un comportamiento estratégico de éstos; el autor afirma que cuando estos grupos se sienten amenazados deciden participar en las instituciones formales. Siguiendo a Schneider, cuando los intereses empresariales se ven amenazados los grupos de interés que representan a este sector enfocan su portafolio de inversiones políticas en el Congreso para defender sus intereses. De tal forma que para Whus el crecimiento en el número de diputados con antecedentes en grupos empresariales es una respuesta de estos grupos ante el posible triunfo del candidato presidencial de la izquierda Andrés Manuel López Obrador y las posibles políticas redistributivas que este candidato enarbó durante su campaña.

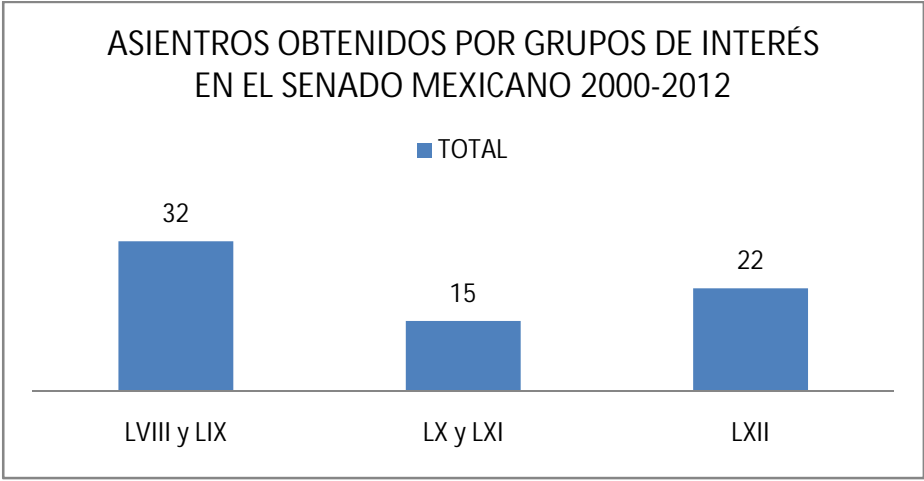
Sin embargo, la hipótesis de Whus es cuestionable al analizar la representación de los grupos empresariales en el Senado de República. Ya que en la Cámara Alta, el fenómeno es inverso; en lugar de aumentar el número de senadores procedentes de grupos empresariales, estos disminuyeron; mientras en el periodo 2000-2006 estos grupos lograron capturar 16 curules para el periodo 2006-2012 esta cifra disminuyó en 50%. Más aún, la hipótesis de Whus no considera variables aleatorias como el hecho de que al final de día los candidatos que proceden de los grupos de interés pueden ganar y perder las elecciones. Por lo que un aumento en el número de curules no necesariamente revela una estrategia calculada de los grupos de interés.

Antes de proceder a abordar la representación de los grupos de interés en el Senado es necesario hacer una breve descripción de éste; la Cámara Alta en México está conformada por 128 senadores; 64 de ellos son electos el principio de mayoría relativa, esto

es 2 por cada estado, 32 senadores son electos por el principio de primera minoría, es decir uno por cada estado, mientras que los 32 senadores restantes son electos por el principio de representación proporcional en listas nacionales, cerradas y bloqueadas. En lo que respecta a los ciclos electorales, la Cámara se renueva cada seis años en elecciones concurrentes con las del Poder Ejecutivo. Finalmente, el Senado mexicano es una cámara con poderes simétricos a los de la Cámara de Diputados (Llanos, 2003). Al revisar la trayectoria de los 384 senadores electos en las legislaturas LVIII (2000-2003), LIX (2003-2006), LX (2006-2009), LXI (2009-2012) y LXII (20012-2015), se confirma que un número relevante de senadores tiene antecedentes o vínculos con grupos de interés.

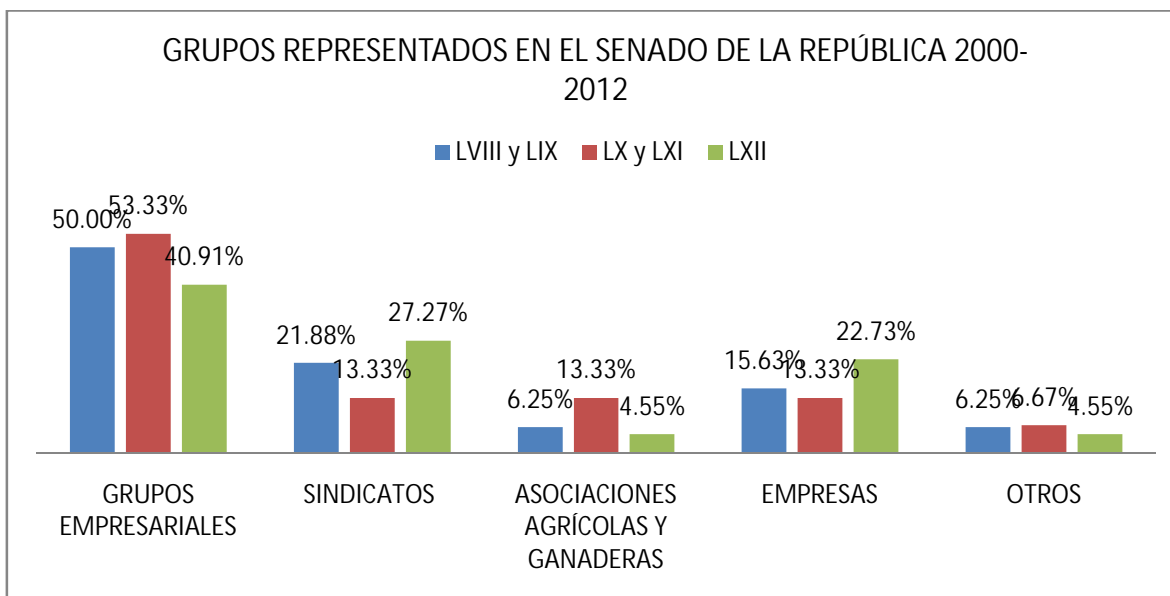
El Gráfico 1 muestra la evolución de los representantes vinculados con grupos de interés en el Senado mexicano. Estos senadores han pasado de ocupar 32 curules, lo que representa el 25% del total, en el periodo 2000-2006 a 15 en el periodo 2006-2012, esto es el 11% del total y finalmente 22 asientos, lo que equivale al 17% del total en el actual periodo que comprende de 2012 a 2018. El Gráfico 2 muestra la evolución de los senadores relacionados con grupos de interés agregados por sector. En este gráfico se puede observar que los grupos con mayores vínculos con senadores son los grupos empresariales; en promedio los senadores relacionados con estos grupos representaron el 48% del total de las curules ocupadas por legisladores vinculados a grupos de interés, seguidos por los sindicatos con el 20,8% y por empresas en los individual con el 18,8%.

GRÁFICO 1. ASIENTOS OBTENIDOS POR GRUPOS DE INTERÉS EN EL SENADO MEXICANO 2000-2012



Fuente: Elaboración propia con datos del Senado de República

GRÁFICO 2. GRUPOS REPRESENTADOS EN EL SENADO DE LA REPÚBLICA 2000-2012



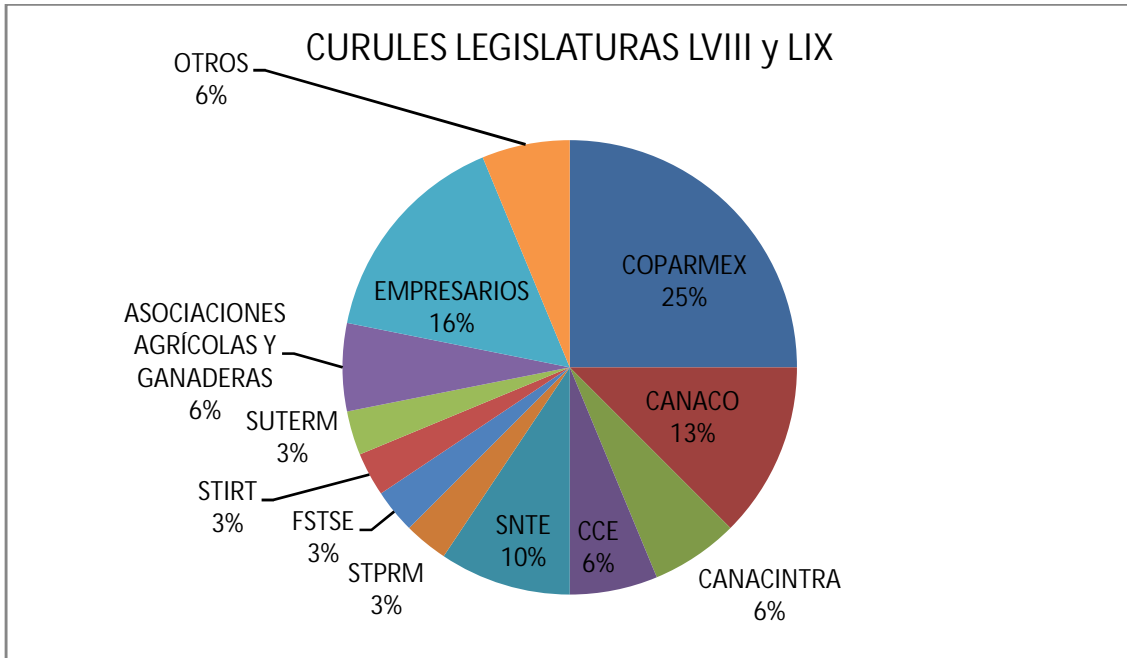
Fuente: Elaboración propia con datos del Senado de la República

Ahora bien, los gráficos 3, 4 y 5, permiten observar qué grupos de interés obtienen representación en el Senado mexicano. Entre los grupos de interés empresariales dos grupos destacan: la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) y la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo (CANACO-SERVYTUR)⁸, el primero se define a sí mismo como un sindicato patronal mientras que el segundo es una confederación de cámaras de comercio. Otro grupo empresarial que ha obtenido representación en este periodo es el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), una organización que comprende a diversos grupos empresariales incluyendo a COPARMEX y CONCANACO. Por su parte la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) ha dejado de estar representada en el Senado desde 2006.

Al mismo tiempo, se puede observar un aumento en los senadores con antecedentes en empresas privadas, especialmente senadores vinculados con las dos empresas que dominan el mercado televisivo en México. Además se presentan senadores vinculados con grandes empresas como Grupo Modelo, Bachocoy Grupo Lala. Por su parte, entre los grupos de interés sindicales destaca el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación (SNTE) que ha sido el único sindicato presente en todas las legislaturas desde el año 2000. Otros grupos sindicales que se presentan por lo menos en dos legislaturas son el Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana (STPRM) y la Federación de Sindicatos de Trabajadores al Servicio del Estado (FSTSE) cuyos líderes Joel Ayala Almeida y Carlos Romero Deschamps han servido como senadores.

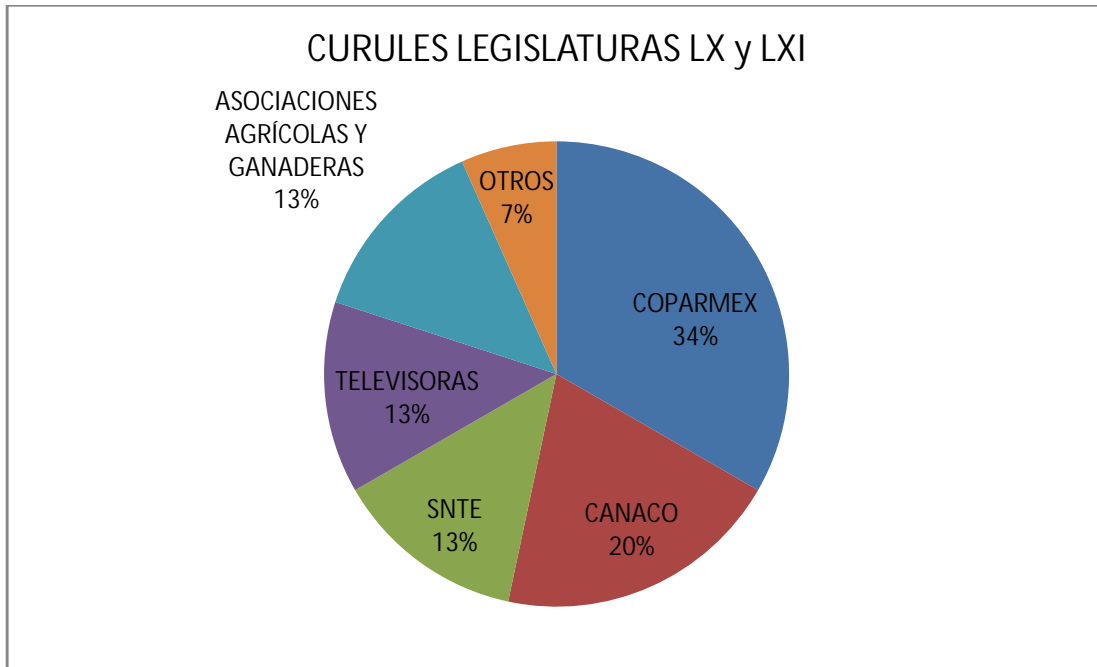
⁸En el ámbito local las cámaras son conocidas como CANACO y el ámbito nacional como CONCANACO-SERVYTUR. Se opta por llamarlas CANACO porque así es como aparece en los documentos oficiales del Senado de la República.

GRÁFICO 3. GRUPOS DE INTERÉS CON REPRESENTACIÓN EN LAS LEGISLATURAS LVIII Y LIX



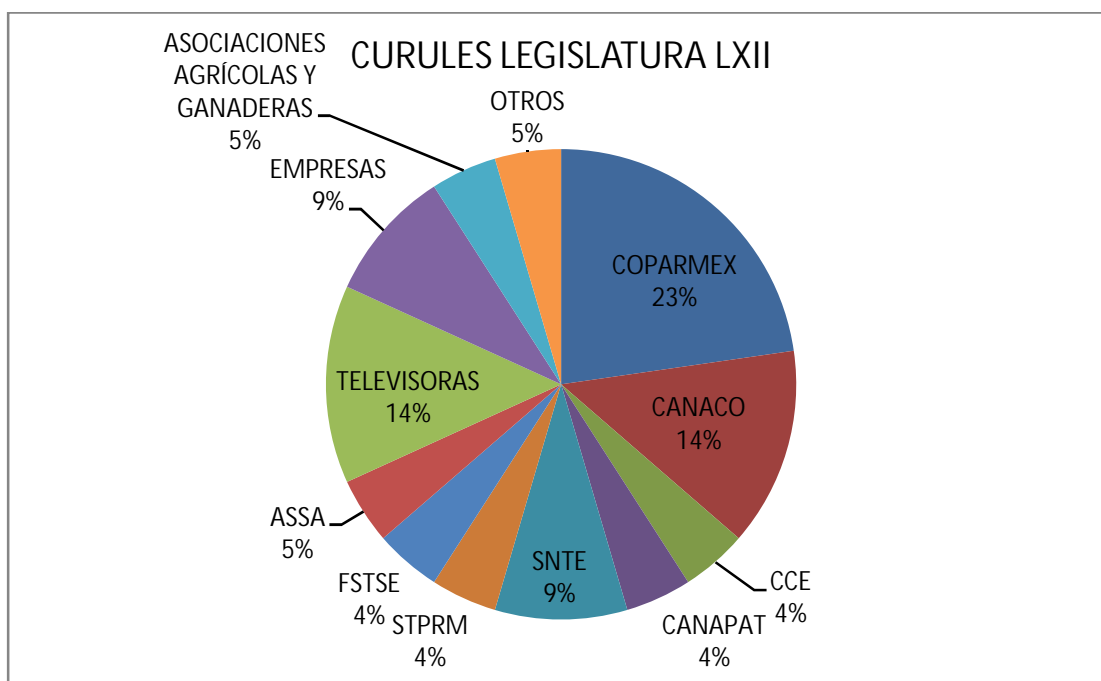
Fuente: Elaboración propia con datos del Senado de la República

GRÁFICO 4. GRUPOS DE INTERÉS CON REPRESENTACIÓN LAS LEGISLATURAS LX Y LXI



Fuente: Elaboración propia con datos del Senado de la República

GRÁFICO 4. GRUPOS DE INTERÉS CON REPRESENTACIÓN EN LA LEGISLATURA LXII



Fuente: Elaboración propia con datos del Senado de la República

Una creencia común es que los grupos de interés ingresan al Poder Legislativo por medio de las listas de representación proporcional. No obstante, los datos demuestran que estos grupos han ingresado al Senado mexicano por los diversos principios de elección. En el periodo 2000-2006, 15 de ellos fueron electos por mayoría relativa, 12 por primera minoría y sólo cinco por representación proporcional. En el periodo 2006-2012, ocho fueron electos por mayoría relativa, tres por primera minoría y cuatro por representación proporcional. Y en el periodo 2012-2018, 13 fueron electos por mayoría relativa, 3 por primera minoría y 6 por representación proporcional.

En general, los grupos de interés empresariales tienden a ingresar al Congreso a través de los principios de mayoría relativa y primera minoría. Mientras que los grupos sindicales suelen ingresar al Senado por medio del principio de representación proporcional. Esto último pone en evidencia la importancia que los partidos políticos, en especial el PRI, otorgan a los grupos de interés sindicales que logran posiciones privilegiadas en las listas de representación proporcional. Así como en el PRI se concentran la mayoría de los senadores relacionados con sindicatos, en el PAN se concentran los grupos de interés empresariales. Por ejemplo, basta mencionar que en el periodo 2000-2006 el PAN albergó al 81% de los senadores relacionados con grupos empresariales, en el periodo 2006-2012 el 87% y en el periodo 2012-2018 el 66%.

También es importante señalar que estos senadores desempeñan un papel clave en el proceso decisorio en la Cámara Alta, ocupando cargos como presidencias y secretarías de los comités legislativos. Durante el periodo 2000-2006, estos senadores presidieron 17 presidencias y 20 secretarías, para el periodo 2006-2012, obtuvieron 12 presidencias y 17 secretarías y para el periodo actual (2012-2018) presiden 11 comités y ocupan 14

secretarías. Estos puestos suelen estar vinculados con los intereses de los grupos de interés con los que mantienen lazos. Así, para el periodo 2000-2006 ocuparon 18 posiciones relacionadas con alguna área de interés de los grupos a los que pertenecen, para el periodo 2006-2012 ocuparon cuatro posiciones y para el periodo actual nueve posiciones (Ver Tabla 1)

TABLA 1. GRUPOS DE INTERÉS EN LAS LEGISLATURAS LVIII-LXII: PRINCIPIO DE REPRESENTACIÓN, POSICIONES EN COMISIONES Y BANCADA A LA QUE PERTENECEN

GRUPO	LEGISLATURAS LVIII Y LIX (2000-2006)									
	CURULES	MR	PM	RP	PRESIDENCIAS	SECRETARIAS	POSICIONES DE SU SECTOR	PRI	PAN	PRD
COPARMEX	8	5	2	1	3	6	3	0	8	0
CANACO	4	2	2	0	3	2	1	1	3	0
CANACINTRA	2	2	0	0	1	1	1	0	2	0
CCE	2	0	1	0	2	3	2	1	0	0
SNTE	3	1	1	1	2	1	2	2	0	1
STPRM	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0
FSTSE	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0
STIRT	1	0	0	1	1	0	1	1	0	0
SUTERM	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0
ASOCIACIONES AGRICOLAS	2	2	0	0	2	0	2	2	0	0
EMPRESARIOS	5	1	4	0	1	4	2	4	0	1
OTROS	2	1	2	0	2	1	3	2	1	0
TOTAL	32	15	12	5	17	20	18	16	14	2

GRUPO	LEGISLATURAS LX Y LXI (2006-2012)										
	CURULES	MR	PM	RP	PRESIDENCIAS	SECRETARIAS	POSICIONES DE SU SECTOR	PRI	PAN	PRD	PANAL
COPARMEX	5	3	0	2	4	5	1	0	5	0	0
CANACO	3	1	2	0	2	3	2	1	2	0	0
SNTE	2	1	0	1	1	2	0	0	0	1	1
TELEVISORAS	2	1	0	1	3	2	0	1	1	0	0
ASOCIACIONES AGRICOLAS	2	1	1	0	1	4	1	1	1	0	0
OTROS	1	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0
TOTAL	15	8	3	4	12	17	4	3	9	2	1

GRUPO	LEGISLATURA LXII										
	CURULES	MR	PM	RP	PRESIDENCIAS/SECRETARIAS	POSICIONES RELACIONADAS	PRI	PAN	PRD	PANAL	PVEM
COPARMEX	5	2	2	1	3	2	1	2	4	0	0
CANACO	3	3	0	0	2	1	1	1	1	0	0
CCE	1	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0
CANAPAT	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0
SNTE	2	1	0	1	0	2	1	1	0	0	1
STPRM	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0
FSTSE	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0
ASSA	1	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0
TELEVISORAS	3	2	0	1	2	2	0	0	0	0	3
EMPRESAS	2	2	0	0	1	2	1	2	0	0	0
ASOCIACIONES AGRICOLAS	1	1	0	0	0	1	1	0	1	0	0
OTROS	1	0	1	0	0	1	1	1	0	0	0
TOTAL	22	13	3	6	11	14	9	10	7	1	3

Fuente: Elaboración propia con datos del Senado de la República y la Secretaría de Gobernación

Operacionalización del concepto poder político de facto

Contrario a lo argumentado por Whus, este trabajo sostiene que la presencia de grupos de interés en el Poder Legislativo es un indicador de la importancia que estos actores tienen para los partidos políticos, al tratarse de actores con poder político *de facto*. De manera que para comprender su capacidad de ocupar espacios de representación en la Cámara de Senadores se requiere en primer lugar operacionalizar el poder político *de facto*. Para poder operacionalizar el concepto es necesario hacer una distinción entre grupos empresariales y grupos sindicales, esto con la finalidad de contar con indicadores comparables.

En segundo lugar, partiendo de las teorías previamente desarrolladas se proponen los siguientes indicadores para medir el poder político *de facto* de los grupos

empresariales: 1) La presencia territorial del grupo de interés, 2) Los recursos económicos del sector, 3) Capacidad de resolver dilemas de acción colectiva, 4) Grado de homogeneidad de sus intereses. Mientras que para medir el poder político *de facto* de los sindicatos se propone como indicadores: 1) El número de agremiados, 2) Recursos económicos del grupo, 3) Capacidad de resolver dilemas de acción colectiva y 4) Homogeneidad de intereses.

TABLA 2. INDICADORES PODER POLÍTICO DE FACTO

Indicadores Poder Político de Facto	
Grupos empresariales	Grupos sindicales
<ul style="list-style-type: none"> • Presencia Territorial • Recursos Económicos del sector • Capacidad de resolver dilemas de acción colectiva • Grado de homogeneidad de sus intereses 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de Agremiados • Recursos económicos del grupo • Capacidad de resolver dilemas de acción colectiva • Homogeneidad de intereses

Fuente Elaboración propia

Dentro de los indicadores para los grupos empresariales, la presencia territorial se refiere a si estas organizaciones son nacionales, regionales o locales; esto tiene relevancia debido a que los senadores compiten en circunscripciones estatales que requieren una presencia más amplia que los diputados que compiten en circunscripciones distritales. Los datos para determinar la presencia territorial se obtienen de información oficial de las diversas cámaras empresariales. El segundo indicador; recursos económicos del sector, se refiere al desempeño económico del perfil del grupo de interés, los datos son tomados de Banco Mundial (*WorldDatabank*) en términos de valor agregado del sector con respecto al PIB.

El tercer indicador; la capacidad de resolver dilemas de acción colectiva, se refiere a la aptitud de los grupos para implementar alicientes que incentiven la cooperación, esta información se obtiene de la literatura previa sobre el tema, en especial Thacker (2012), Tirado (2006) y Schneider (2009). Finalmente, la homogeneidad de intereses, se refiere al grado de diversidad que los grupos representan: la información proviene de fuentes oficiales de las diversas cámaras estudiadas. Estos últimos dos indicadores son tratados en escalas ordinales, es decir, pueden ser clasificados de tres formas alta, media y baja. Todos los datos son estandarizados en una escala de 0 a 1. Se toman solamente cuatro grupos empresariales; dos grupos que han obtenido importantes espacios de representación, uno que ha desaparecido del mapa legislativo y otros que han logrado una representación constante pero baja en la Cámara; lo que permite observar variabilidad entre los grupos. Partiendo de lo anterior podemos clasificar a los grupos de interés empresariales de la siguiente manera:

TABLA 3. INDICADORES DEL PODER POLÍTICO DE FACTO DE LOS GRUPOS EMPRESARIALES REPRESENTADO EN EL SENADO

INDICADORES DE PODER POLÍTICO DE FACTO LOS GRUPOS EMPRESARIALES REPRESENTADOS EN EL SENADO			
Grupo	Tipo de organización	Capacidad de acción colectiva	Homogeneidad de intereses
COPARMEX	Nacional	Alta	Alta
CANACO	Regional	Alta	Alta
CANACINTRA	Local	Baja	Baja
AGRICOLAS Y GANADERAS	Locales	Baja	Alta

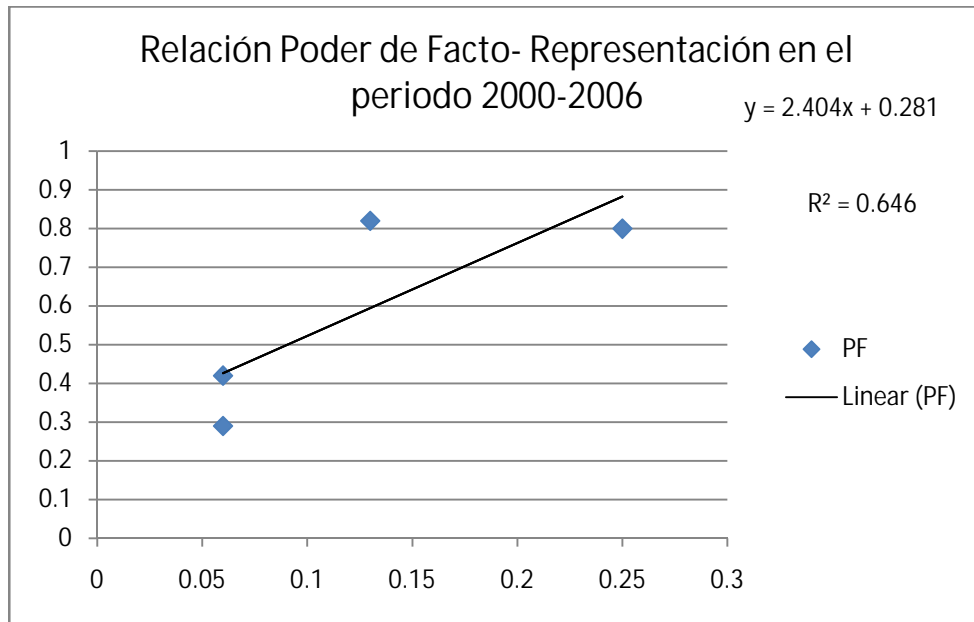
Fuente: Elaboración propia con base en información oficial de las diversas cámaras así como estudios previos: Schneider (2004) Tirado (2006) Thacker (2012)

Es importante reconocer las limitaciones en el estudio de la representación de los grupos de interés en el Poder Legislativo, particularmente: 1) que los grupos de interés colocan sus inversiones políticas en diferentes estrategias e instituciones y 2) que una reducción en el número de representantes electos no necesariamente revela un cambio de estrategia sino que esto también está atravesado por la aleatoriedad de los procesos electorales. Tomando en cuenta estas limitaciones se toma como variable dependiente el porcentaje que cada grupo logra capturar con respecto al total de las curules ocupadas por senadores vinculados a grupos de interés y como variable independiente el poder político *de facto* de los grupos de interés.

De esta manera, una vez que se otorga un valor a las variables ordinales de la Tabla 3⁹ y se incluye los recursos económicos del sector para cada uno de los años electorales, se puede obtener un indicador agregado de poder político *de facto*, este indicador puede ser contrastado con el porcentaje de asientos que los grupos empresariales ocupan con respecto al total de los curules obtenidos por los grupos de interés. Con la finalidad de determinar si existe una relación entre el indicador agregado de poder político *de facto* y el porcentaje de asientos obtenidos se presenta una regresión lineal simple para cada una de las legislaturas LVIII y LIX (2000-2006), LX y LXI (2006-2012) y LXII (2012-2015).

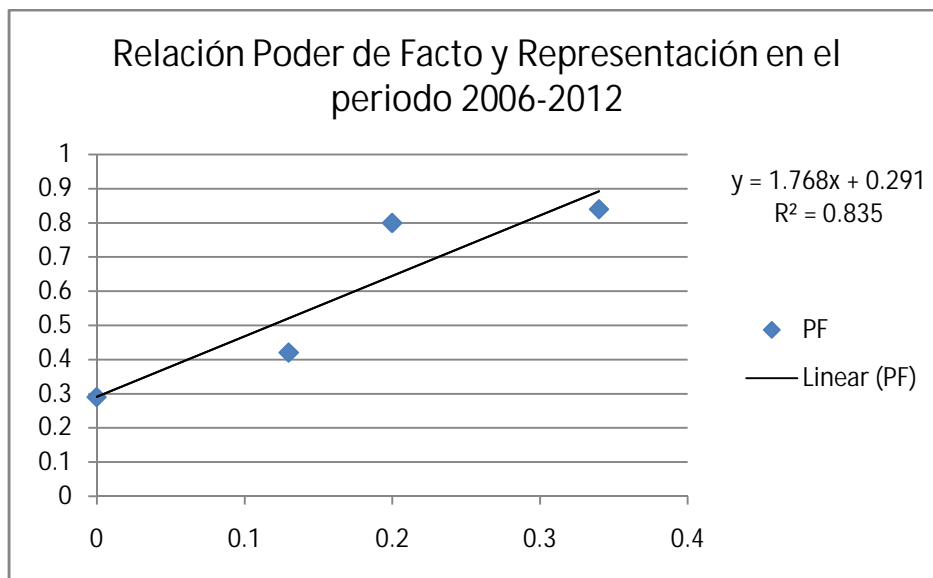
⁹ Los valores otorgados a las variables son 1 al valor más alto, 0,66 a los valores medios y 0,33 a los valores más bajos.

GRÁFICO 5. RELACIÓN PODER DE FACTO-REPRESENTACIÓN EN EL PERIODO 2000-2006



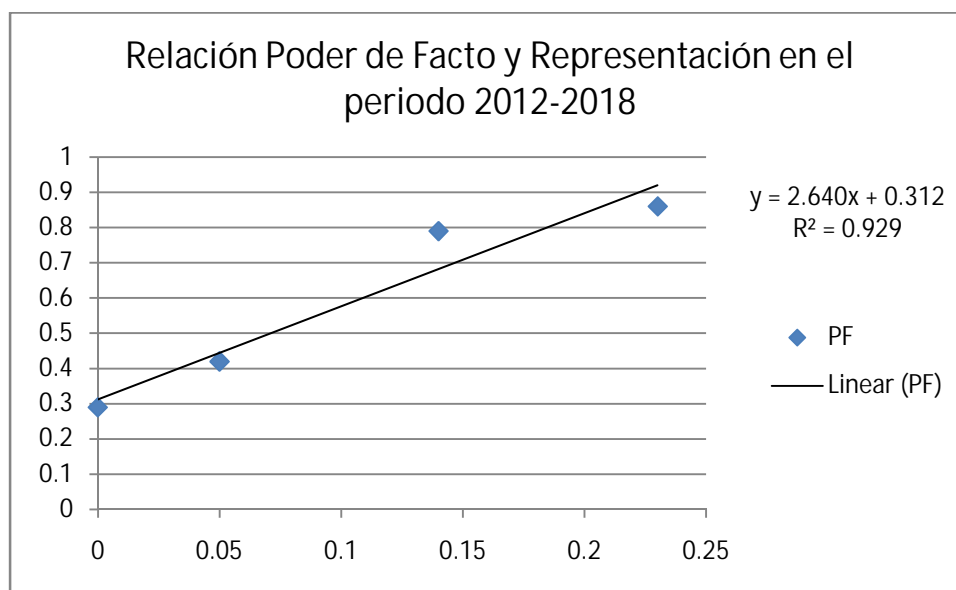
Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO 6. RELACIÓN PODER DE FACTO Y REPRESENTACIÓN EN EL PERIODO 2006-2012



Fuente: Elaboración propia

GRÁFICO 7. RELACIÓN PODER DE FACTO Y REPRESENTACIÓN EN EL PERIODO 2012-2018



Fuente: Elaboración propia

El resultado de las regresiones en cada una de las legislaturas se pueden observar en los gráficos 5, 6 y 7. Así, para el periodo 2000-2006 existe una correlación positiva entre el indicador agregado de poder político *de facto* y representación en el Senado de 0,6461, para el periodo 2006-2012, la correlación es de 0,8357 y para el periodo 2012-2018 la correlación es de 0,9296, es decir la correlación es especialmente fuerte en las legislaturas LX, LXI y LXII. Estos resultados apoyan la idea de que el poder político *de facto*, entendido en términos de recursos y capacidad de resolver dilemas de acción colectiva, tiene incidencia en el acceso de estos actores a la Cámara de Senadores.

Al mismo tiempo, el análisis de los grupos empresariales revela lo siguiente: COPARMEX y CANACO-SERVYTUR se presentan como los grupos empresariales con mayor poder político *de facto*; a pesar de tratarse de organizaciones que varían en su tamaño; el primero con 36 mil empresas asociadas y el segundo 650 mil empresas; ambos grupos son capaces de superar dilemas de acción colectiva mediante diferentes alicientes, además estas organizaciones se caracterizan por la homogeneidad de sus intereses, por su presencia nacional y regional que les permite competir en circunscripciones electorales grandes y por un buen desempeño económico de los sectores a los que éstos representan.

Esto contrasta con CANACINTRA, un grupo que ha sido afectado por dos factores; en primer lugar por la reforma a la Ley de Cámaras de 1998 que eliminó la afiliación obligatoria de las pequeñas y medianas empresas a esta organización, por lo que CANACINTRA ha perdido instrumentos de coerción para superar dilemas de acción colectiva. Aunado a lo anterior, la liberalización comercial y en especial el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha afectado fuertemente al sector manufacturero, que es el que predomina dentro de la organización, por lo que mientras que la aportación de otros sectores como comercio y la capitalización de empresas con respecto al PIB ha aumentado en los últimos 12 años, el sector manufacturero se ha mantenido estancado.

Finalmente, CANACINTRA opera principalmente en el ámbito local, lo que podría explicar por qué la Cámara Diputados, con circunscripciones más pequeñas, cuenta con representantes vinculados a este grupo y la Cámara de Senadores no.

La operacionalización para los grupos de interés sindicales es más complicada debido a que los recursos con los que los sindicatos cuentan no son información pública. De manera que de los cuatro indicadores propuestos 1) Número de Agremiados, 2) Recursos económicos del grupo 3) Capacidad de resolver dilemas de acción colectiva y 4) Homogeneidad de intereses, solamente se encontró información para los indicadores 1, 3 y 4. Esta información solo está disponible para tres grupos; SNTE, el STPRM, y el FSTSE.

Los datos del primer indicador provienen de investigaciones previas y de información del diario *El Economista*, los indicadores de acción colectiva son establecidos con base en trabajos previos en especial Bensusán y Middlebrook (2013) y Muñoz (2008). Finalmente la homogeneidad de intereses se clasifica con base en si estos enarbolan una agenda monotemática o no. De manera que estos tres grupos pueden clasificados de la siguiente manera:

TABLA 4. INDICADORES PODER POLÍTICO DE FACTO GRUPOS SINDICALES

INDICADORES PODER POLÍTICO DE FACTO GRUPOS SINDICALES			
SINDICATO	Agremiados	Acción Colectiva	Homogeneidad
SNTE	1,200,000	Alta	Alta
STPRM	114,000	Alta	Alta
FSTSE	1,470,000	Media	Baja

Fuente: Elaboración propia

Los valores de los indicadores en la Tabla 4, son estandarizados de 0 a 1. Estos valores son contrastados con el desempeño de estos sindicatos en las diversas legislaturas aquí abordadas. Tras ingresar los datos en una regresión lineal simple se encuentra lo siguiente: existe una correlación de 0,9423 en los periodos 2000-2006, 2006-2012 y 2012-2018. Estos resultados son parciales debido a que los datos sobre los recursos de los sindicatos no están disponibles y hace falta ingresar los datos de más sindicatos para que el resultado sea significativo.

Sin embargo, existen indicios de que algunos de estos grupos cuentan con vastos recursos económicos que les permiten financiar campañas políticas, por ejemplo Muñoz (2008) sostiene que el presupuesto anual del SNTE equivale a 2 mil millones de pesos anuales, asimismo afirma que durante la campaña presidencial del 2006, el sindicato aportó 50 millones de pesos mensuales a la campaña de Felipe Calderón Hinojosa, candidato del PAN.

Por su parte, el STPRM también se ha visto involucrado en el financiamiento ilegal de campañas electorales; durante la fiscalización de las campañas presidenciales del año 2000 el Instituto Federal Electoral (IFE) detectó un desvío de 500 millones de pesos del sindicato petrolero hacia la campaña de Francisco Labastida Ochoa, candidato del PRI a la presidencia (Córdova, 2008). El presupuesto del sindicato no se conoce debido a que los

recursos sindicales no son considerados información pública. No obstante, los pasivos laborales de Petróleos Mexicanos pueden dar indicios de los recursos del STPRM, para finales de 2012 éstos ascendían a más de mil millones de pesos (Elizondo, 2013).

Mientras tanto la FSTSEsi bien continúa siendo un grupo importante debido al número de agremiados que éste representa, la federación sindical ha perdido fuerza en el periodo postransición, sobre todo a partir de su rompimiento con el SNTE en el año 2003. Este rompimiento demostró la debilidad de esta organización para incentivar la cooperación interna. La escisión del SNTE y otros 17 sindicatos significó la pérdida de alrededor del 50% de sus agremiados. Además, al tratarse de una federación conformada por 86 sindicatos no cuenta con la homogeneidad de intereses como la que presenta el SNTE y el STPRM, quienes presionan sobre temas específicos: la educación y el sector energético.

Estos grupos son a la vez relevantes para los partidos políticos debido a su capacidad para movilizar electores. Más aún, estos grupos sindicales mantienen relaciones cercanas a los partidos políticos; el STPRM y la FSTSE mantienen vínculos clientelares con el PRI, mientras que el SNTE, que hasta el 2005 se encontraba alineado al PRI, ha establecido alianzas electorales con los tres partidos políticos principales, ya sea en campañas nacionales o locales. Simultáneamente, en 2005 creó un brazo político, el Partido Nueva Alianza (PANAL) que ha permitido una vinculación directa entre el sindicato y los órganos de toma de decisión.

Finalmente, estos grupos, en especial el SNTE y el STPRM son organizaciones que superan los dilemas de acción colectiva con base tanto en incentivos positivos como negativos. Por un lado generan beneficios para sus agremiados que superan por mucho a los de trabajadores en el sector privado. Por ejemplo en el año 2005, en promedio un empleado sindicalizado de Pemex ganaba 13, 870 pesos mientras que un trabajador sindicalizado en el sector manufacturero recibía un sueldo 4, 500 pesos (Guerrero et al. 2009). O en el caso del SNTE en el que los maestros obtienen incrementos salariales superiores al crecimiento del PIB, aunado a lo anterior se estima el 95% de los recursos públicos invertidos en educación son destinados al pago de salarios. En este sentido, ambos sindicatos son exitosos al momento de extraer rentas del Estado, rentas que reparten entre sus agremiados.

Por otro lado, son organizaciones que pueden recurrir a incentivos negativos, esto debido a que el desarrollo profesional de sus miembros está vinculado a sus relaciones con los sindicatos. De esta manera, para que un maestro pueda mantener su plaza, ascender en el escalafón o pueda acceder a un puesto gubernamental como supervisor requiere del apoyo del sindicato. Todas estas características dotan a estos sindicatos de poder político *de facto* que puede explicar por qué estos grupos son importantes para los partidos y por qué miembros de estas organizaciones pueden acceder al Senado.

Conclusión

Las instituciones políticas son relevantes porque distribuyen recursos económicos y políticos, al asumir a las instituciones como endógenas y los actores como autointeresados no es de extrañar que los grupos de interés busquen incidir sobre el diseño institucional. En este sentido, los estudios sobre grupos de interés se han enfocado en las

presiones externas que estos actores ejercen sobre las instituciones políticas, en especial sobre las actividades de *lobby*, la formación de opinión pública y financiamiento de campañas políticas. No obstante, existe una vía de influencia poco estudiada que tiene ver con la presencia de representantes electos que mantienen cercanos vínculos con grupos de interés.

En el caso mexicano, el trabajo de Whus (2010) ha demostrado que un número significativo de diputados cuenta con antecedentes o forma parte de grupos de interés empresariales y que éstos se triplicaron de la legislatura LVIX a la LX. Por su parte, este trabajo ha analizado la presencia de grupos de interés en el Senado en las cinco legislaturas posteriores a la transición a la democracia. La hipótesis de Whus para explicar el aumento de este tipo de legisladores es que éstos responden a coyunturas políticas que los llevan a invertir en el mercado político con la finalidad de defender sus intereses.

Por el contrario, este trabajo ha argumentado que la presencia de grupos de interés está relacionada con el poder político *de facto* con el que éstos cuentan, en especial los recursos con poseen y la capacidad que con la cuentan para superar dilemas de acción colectiva. En este sentido, se ha realizado una propuesta para operacionalizar el concepto poder político *de facto*, tomando en cuenta si los grupos son empresariales o sindicales. Al contrastar el índice agregado de poder político *de facto*, se encuentra una fuerte correlación entre poder político *de facto* y representación de estos grupos en el Senado.

De manera que los grupos empresariales que presentan un índice agregado de poder político *de facto* más alta como COPARMEX CANACO-SERVYTUR tienden a tener a obtener mayores espacios de representación que otros grupos como CANACINTRA que ha sido debilitado tanto por la liberalización comercial como por reformas a la Ley de Cámaras. Por su parte, entre los sindicatos el SNTE y el STPRM se erigen como actores relevantes que suelen obtener representación política; todas estas organizaciones se caracterizan por contar con vastos recursos y por su capacidad para resolver dilemas de acción colectiva, ya sea por medio de incentivos positivos o negativos.

Establecer un vínculo entre representación y poder político *de facto* tiene relevancia no solamente para el estudio de los grupos de interés, sino también para los estudios de representación y para el estudio de las instituciones. Por un lado, la cercanía de estos representantes con grupos de interés pone en duda que estos actores representen a sus respectivas bases geográficas, esto es particularmente cuestionable debido a que estos representantes se desempeñan en comisiones donde se discuten temas de relevancia para los grupos de interés a los cuales pertenecen.

Por otro lado, la correlación entre poder político *de facto* y representación apoya el argumento teórico de Acemoglu, Johnson y Robinson (2005), en el sentido de que la conformación de las instituciones es producto de un conflicto social en el que el poder político tanto *de jure* como *de facto*, es una variable explicativa acerca de cómo es que las instituciones distribuyen los recursos político y económicos. Es decir, en el caso del senado mexicano es identificable la presencia de grupos de interés tanto sindicales como empresariales que buscan incidir sobre los resultados distributivos que las instituciones generan.

Para finalizar, si bien las correlaciones apoyan la hipótesis aquí planteada; se requiere de una recolección de datos para un mayor número de grupos de interés para que los resultados sean más robustos. Esto tiende a ser complicado en el caso de los sindicatos debido a que la información no es pública, por lo que se requiere de establecer indicadores que permitan realizar inferencias acerca de los recursos con los que éstos cuentan. Asimismo, este trabajo plantea una agenda de trabajo en el que se requiere estudiar qué tipo de iniciativas presentan este tipo de representantes.

Bibliografía

- Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James A. Robinson (2005) “Institutions as a Fundamental Cause of Long Run Growth” en Aghion, Phillippe y Steven Durlauf (eds) *Handbook of Economic Growth Vol. 1A*, Elsevier, Amsterdam
- Acemoglu, Daron y James A. Robinson (2006) *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Cambridge University Press, New York
- Ainsworth, Scott H.(2002) *Analyzing Interest Groups: Group Influence on People and Policies*, W.W Norton & Company, New York-London
- Baumgartner, Frank y Bryan Jones (1993) *Agendas and Instability in American Politics*, University of Chicago Press, Chicago
- Bentley, Arthur (1908) *The Process of Government*, University of Chicago Press, Chicago
- Bensusán, Graciela y Kevin Middlebrooke (2012) “Organized Labor and Politics in Mexico” en Ai Camp, Roderic (ed.) *The Oxford Handbook of Mexican Politics*, Oxford University Press, New York
- Bensusán, Graciela y Kevin Middlebrooke (2013) *Sindicatos y Política en México: Cambios, Continuidades y Contradicciones*, FLACSO México, CLACSO, UAM-Xochimilco, disponible en línea en <http://biblioteca.clacso.org.ar/clacso/coediciones/20130708125012/SindicatosypoliticaenMexico.pdf>
- Black, Duncan (1948) “On the rationale of group decision making” en *Journal of Political Economy*, vol. 56, pp. 23-34
- Casar, María Amparo (2002) “Las bases político-institucionales del poder presidencial en México” en Elizondo, Carlos y Benito Nacif (eds) *Lecturas sobre el cambio político en México*, Fondo de Cultura Económica, México
- Córdova, Lorenzo (2008) “La reforma electoral y el cambio político en México” en Zovatto Daniel y Jesús Orozco, eds., *Reforma política y electoral en América Latina 1978-2007*, UNAM, México

- Dahl, Robert (1961) *Who Governs?* Yale University Press, New Haven
- Downs, Anthony (1957) *An Economic Theory of Democracy*, Harper and Row, New York
- Elizondo, Carlos (2010) “La economía política de un crecimiento mediocre” en Loaeza, Soledad y Jean- François Prud’homme, *Los Grandes Problemas de México. Instituciones y Procesos Políticos*, El Colegio de México, México
- Elizondo, Carlos (2013) “El petróleo y el pueblo” en *Letras Libres*, disponible en línea en <http://www.letraslibres.com/revista/convivio/el-petroleo-y-el-pueblo>
- Guerrero Isabel, Luís Felipe López-Calva y Michael Walton (2009) “The Inequality Trap and It’s Links to Low Growth in Mexico” en Levy, Santiago y Michael Walton, eds., *No Growth Without Equity? Inequality, Interest and Competition in Mexico*, Palgrave Macmillan and the World Bank, New York
- Grossman, Gene y Elhanan Helpman (2001) *Special Interest Politics*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts
- Haber, Stephen, Hebert S. Klein, Noel Maurer y Kevin J. Middlebrook (2008) *Mexico since 1980*, Cambridge University Press, New York
- Knight, Jack (1992) *Institutions and Social Conflict*, Cambridge University Press, New York
- Kruger, Anne O (1974) “The Political Economy of the Rent-Seeking Society” en *The American Economic Review*, vol. 64, núm. 3
- Llanos, Mariana (2003): “El bicameralismo en América Latina”. Anuario de Derechos Constitucional Latinoamericano. Montevideo: Konrad Adenauer Stiftung
- Manin, Bernard, Adam Przeworski y Susan C. Stokes (1999) “Elections and Representation”, en Adam Przeworski, Susan C. Stokes y Bernard Manin (eds.) (1999), *Democracy, Accountability, and Representation*, Cambridge University Press, New York
- Mosca, Gaetano (1995). *La clase política*, Fondo de Cultura Económica, México DF
- Muñoz, Aldo (2008) “Escenarios e identidades del SNTE. Entre el sistema educativo y el sistema político, en *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, vol. 13, núm. 037 pp. 377-417
- Nacif, Benito (2012) “The Fall of the Dominant Presidency: Lawmaking Under Divided Government in Mexico” en Ai Camp, Roderic (ed.) *The Oxford Handbook of Mexican Politics*, Oxford University Press, New York
- Olson, Mancur (1965) *The Logic Of Collective Action*, Harvard University Press, MA

- Schneider, Ben Ross (2009) "Business Politics in Latin America: Patterns of Fragmentation and Centralization", en Coen, David, Wyn Grant y Graham Wilson (eds) *The Oxford Handbook of Business and Government*
- Schneider, Ben Ross (2004) *Business Politics and the State in 20th Century Latin America*, Cambridge University Press, New York
- Schlozman, Kay (2010) Who Sings in the Heavenly Chorus? The Shape of the Organized Interest System en Maisel Sandy y Jeffrey Berry (eds) *The Oxford Handbook of American Political Parties and Interest Groups*, Oxford University Press, New York
- Senado de la República (en línea) Solicitud de información folio UE/LXII/0268/2013, realizada el 2 de julio de 2013
- Secretaría de Gobernación (en línea) Sistema de Información Legislativa, disponible en línea en <http://sil.gobernacion.gob.mx/portal>
- Stigler, George J (1971) "The Theory of Economic Regulation" en *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 2, núm. 1
- Thacker, Strom C (2012) "Big Business, Democracy and the Politics of Competition" en Ai Camp, Roderic (ed.) *The Oxford Handbook of Mexican Politics*, Oxford University Press, New York
- Tirado, Ricardo (2006) "El Poder en las Cámaras Industriales en México" en *Foro Internacional*, vol. XLVI, núm. 2
- Truman, David (1951) *The Governmental Process Political Interests and Public Opinion*, Alfred A. Knopf, New York
- Whus, Steven (2010) "From the Boardroom to the Chamber: Business Interest and Party Politics in Mexico" en *Journal of Politics in Latin America*, vol. 2, núm. 1