

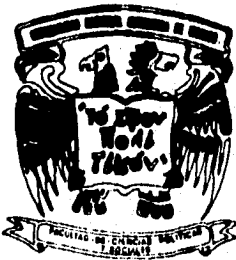


89
2ej
Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

**LA ACCIÓN POLÍTICA DE LA CÁMARA NACIONAL
DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN
DURANTE LA NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN CIENCIA POLITICA
Y ADMINISTRACION PUBLICA
P R E S E N T A :
LILIA ERENDIRA SANCHEZ ARTEAGA



DIRECTORA DE TESIS:
MTRA. CRISTINA PUGA ESPINOZA

MEXICO, D.F.

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mis padres, como una forma más
de manifestar lo mucho que los quiero

A la memoria de Concepción Contreras Lira,
la gran ausente

A Fer, con la alegría de saber
que puedo compartir con alguien
este tipo de logros

RECONOCIMIENTOS

Quiero expresar mi profunda gratitud a los maestros que, además de haber despertado en mí el interés por el estudio de los empresarios, han sido ejemplo de disciplina, ética, profesionalismo y amor hacia la investigación: Cristina Puga, Matilde Luna y Ricardo Tirado.

Asimismo, agradezco a Carlos Alba Vega y a María José Fernández tanto la minuciosa atención brindada a la lectura de la presente investigación, como las enriquecedoras observaciones efectuadas.

Particular mención merecen también Rodolfo Cruz Miramontes, Armando Ruiz Galindo, Luis Tinajero Rangel, Guillermo Ferrer Williams, Alfonso Treviño, Jaime Rosaldo Villegas, Marcos Solodkin Efrato, Miguel Ruiz Luna y Roberto Courtade quienes generosamente brindaron parte de su apretado horario para compartir su experiencia en política empresarial.

Deseo expresar particular reconocimiento a la asesora de esta tesis, la Mtra. Cristina Puga Espinoza, ya que no sólo se preocupó por que se tuvieran los medios académicos y técnicos para realizarla, sino que también llegó a ser un importante sostén moral en tiempos difíciles. La calidad de este trabajo se debe a su motivación, confianza y rigurosidad.

Por otra parte, tengo una gran deuda con mis padres, Agustín Sánchez y Eréndira Arteaga, por haberme enseñado a ser tenaz, severa conmigo misma y a luchar por lo que deseo, caracteres sin los cuales no hubiera podido concluir esta investigación.

Finalmente, agradezco en especial el apoyo y comprensión brindados por Fernando Ramírez, a quien le tocó padecer la parte oscura de la investigación: tener que ceder a la academia tiempo de amor.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN..... 9

I. CANACINTRA..... 20

1.1 ORGANIZACIÓN..... 21

1.1.1 Fundación..... 21

1.1.2 Estructura Jurídica..... 22

1.2 MEMBRESÍA..... 29

1.2.1 Empresas que la constituyen..... 29

1.2.2 Características..... 30

1.3 DINÁMICA POLÍTICA INTERNA..... 31

1.3.1 El Nuevo Grupo..... 31

1.3.2 Escisiones..... 32

1.3.3 Grupos..... 35

1.3.4 Legitimidad..... 36

1.4 ACCIÓN POLÍTICA..... 36

1.4.1 Importancia..... 36

1.4.2 Vías..... 37

1.4.3 Relación con los gobiernos..... 41

1.4.4 Proteccionismo..... 43

II. LA PRESIÓN POLÍTICA A NIVEL PÚBLICO.....	49
2.1 DEMANDA DE CRÉDITOS.....	53
2.1.1 Argumentos para la crítica a la política de créditos.....	56
2.1.2 Instituciones a las que se responsabiliza de la gravedad de la problemática (Crítica directa a la banca privada).....	60
2.1.3 Otras acciones específicas en torno al problema de los créditos.....	63
2.1.4 Logros.....	65
2.2 DEMANDA DE UN ENTORNO FISCAL FAVORABLE.....	67
2.2.1 Argumentos para la crítica a la Ley Fiscal de 1992....	69
2.2.2 Otras acciones específicas en torno al problema de los impuestos.....	74
2.2.3 Logros.....	76
2.3 DEMANDAS SOBRE CUESTIONES LABORALES.....	77
2.3.1 Argumentos para la exigencia de nuevas condiciones laborales.....	80
2.3.2 Otras acciones específicas en torno al problema laboral.....	85
2.3.3 Logros.....	87

2.4 DIFUSIÓN DE ESTUDIOS SOBRE LA RECESIÓN DE	
LA INDUSTRIA.....	89
2.4.1 Recesión y disparidades en desarrollo	
industrial.....	91
2.4.2 Causas de la recesión industrial.....	95
2.4.3 Eficacia discursiva.....	97

III. LA PARTICIPACIÓN POLÍTICA EN LA COORDINADORA DE ORGANISMOS EMPRESARIALES DE COMERCIO EXTERIOR..... 100

3.1 LA COORDINADORA DE ORGANISMOS EMPRESARIALES	
DE COMERCIO EXTERIOR (COECE)..	101
3.1.1 Origen y objetivos. Ubicación de Canacindra	
en COECE.....	101
3.1.2 Perfil de los representantes de Coece.....	106
3.2 CONFORMACIÓN DE POSTURAS DE NEGOCIACIÓN.	
LAS MONOGRAFÍAS.....	109
3.2.1 Elaboración de Monografías sectoriales.....	109
3.2.2. Participación industrial.....	111
3.2.3 Dificultades del proceso.....	118
3.3 DEPURACIÓN DE LAS POSTURAS DE NEGOCIACIÓN.....	122
3.3.1 Reuniones Canacindra-Coece.....	122
3.3.2 Reuniones Coece-Secofi.....	123

3.4 DISCRECIÓN.....	126
3.5 EL CUARTO DE AL LADO.....	128
3.6 VISIÓN DE CANACINTRA SOBRE LOS ALCANCES EN LA NEGOCIACIÓN.....	134
3.6.1 Percepción sobre la labor de negociadores o gobierno.....	134
3.6.2 Se logró plasmar intereses.....	135
3.6.3 Estado actual de su sector.....	137
CONCLUSIONES.....	140
BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA.....	149
APÉNDICE.....	155

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene por objetivo general determinar el papel que jugó la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra) durante la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) respecto a los intereses del sector que mayoritariamente lo conforma, es decir, las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias (MPyMI).

Canacintra es la cámara industrial corporativa más importante del país ya que aglutina de manera obligatoria al 74% del sector con base en la Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria¹. Gracias a esta ley, el Estado la reconoce como órgano de consulta sobre temas relacionados con el sector, teniendo también derecho a solicitar la expedición o modificación de leyes que afecten a la industria².

De esta forma, la importancia de estudiar a Canacintra reside en que es la Cámara que el Estado acepta como representante de la mayor parte de la industria nacional.

Esta organización tradicionalmente había adoptado posturas en favor de la mayoría de sus representados, la MPyMI, siendo por muchos años vía efectiva para canalizar sus intereses. El papel que jugó a nivel nacional Canacintra durante las décadas de los 40s, 50s y 60s fue sobresaliente en el sentido de que demandaba o apoyaba diferentes medidas que coadyuvaran a la protección y el fomento de la industria nacional. Sin embargo, a partir de los 70s se presentaron procesos internos que propiciaron que la Gran Industria dominara los cargos

¹ CANACINTRA, "La Industria Asociada en la Economía Nacional", documento interno generado por la Subdirección de Estudios Económicos y Políticos, septiembre 1992, p. 5

² CANACINTRA, Estatutos, Canacintra, México, 1981, Capítulo 2, art. 5, p.p. 1-2

directivos de la Cámara. Ésto no cambió radicalmente su discurso, pero el tono beligerante que anteriormente distinguió a Canacintra se redujo. Durante el mismo período, la dinámica política del sector empresarial en su conjunto produjo un aislamiento de la Cámara, ya que su incorporación al entonces recién creado Consejo Coordinador Empresarial -el actual organismo principal de representación del empresariado- fue efectuada en condiciones de franca desventaja³.

Pero a pesar de estas problemáticas tanto al interior como al exterior de la organización, Canacintra continúa siendo la representante formal a nivel nacional de la MPyMI. Por lo anterior, es importante evaluar la manera en dicho organismo ha actuado en el contexto de la aplicación de un modelo económico fincado en el desarrollo de la Gran Industria, como lo es el neoliberalismo.

Canacintra surgió en 1941, período en el que inicia la implementación de un nuevo modelo de desarrollo en México, la *Sustitución de Importaciones*, que concebía fundamental el brindar apoyo a un nuevo sector industrial micro, pequeño y mediano, que había surgido gracias a condiciones generadas por la Segunda Guerra Mundial. Es en este contexto cuando Canacintra adquiere especial importancia como representante de aquel sector micro, pequeño y mediano que el Estado se encontraba interesado en apoyar; de tal forma, si bien Canacintra lograba una respuesta a sus demandas después de utilizar por períodos prolongados recursos de presión

³ LUNA, Matilde, Los empresarios y el cambio político. México, 1970-1987, Ediciones Era/IISUNAM, México, 1992, p.

diversos, así también dichas demandas no se alejaban mucho del marco general del modelo de desarrollo en curso. Sin embargo, a partir de 1982 inicia la implementación de un nuevo modelo de desarrollo de corte *neoliberal* que concibe que debe ser apoyada primordialmente la industria de exportación, capacidad que generalmente no tiene la MPyMI. De tal forma, carácter proteccionista de las demandas tradicionalmente realizadas por Canacindra pierden sentido en el contexto de un modelo de desarrollo que apoya otro perfil de industria.

Este factor es nodal para comprender la actual situación desventajosa en que se encuentra Canacindra, y que provoca una transformación de la organización que aún no encuentra un rumbo definido. En el Plan Sexenal para el gobierno de Avila Camacho (1940-1946) se externa de manera clara el primordial apoyo que se le concedería al sector con el objetivo de satisfacer la demanda interna⁴. De las políticas implementadas durante el período enunciaré sólo la arancelaria, la crediticia y la fiscal por ser las principales en este sentido. Respecto a la arancelaria los gobiernos mexicanos en diversas ocasiones rechazaron efectuar acuerdos comerciales que implicaban el ingreso irrestricto de productos e inversión extranjera. De tal forma en 1945 rechazan los pronunciamientos que sobre comercio realiza la representación estadounidense en la Conferencia de Chapultepec, anula el Tratado Comercial México-Norteamericano de 1942, rechaza incorporarse a la Carta de Comercio Internacional de La Habana en 1957 -que pretende

⁴ Ibid., p.282

establecer la Organización Internacional de Comercio como organismo para regular el comercio internacional-. En cuanto a la política fiscal, se promulga en 1941 la Ley de Industrias de Transformación que exentaba de varios impuestos durante cinco años a industrias nuevas y necesarias⁵ de dicho sector (excepto minero-metalúrgicas y del petróleo); así también, en 1946 se promulga la Ley de Fomento de Industrias de Transformación, que concedía exenciones por diez, siete o cinco años, dependiendo si se consideraban *fundamentales, de importancia económica, u otras*, algunas con prórroga hasta por cinco años (excepto las plantas armadoras, de ensamble o de reparación)⁶. En cuanto a la política de créditos, en 1941 se reforma la Ley Orgánica del Banco de México que le brinda amplias facultades para controlar la dinámica financiera del país, y tres años más tarde exige a los bancos asociados otorgar como mínimo el 60% de los créditos a la producción. Por otra parte, Nacional Financiera reorientó sus créditos hacia la industria e infraestructura⁷.

⁵ Es decir, las que se dedicaban a la elaboración de un producto que aún no satisfacía la demanda interna

⁶ TORRES RAMIREZ, Blanca, Historia de la Revolución Mexicana. Período 1940-1952. México en la Segunda Guerra Mundial, Tomo 19, Colmex, México, 1979, pp.288-291

⁷ Distribución del destino de los recursos de Nacional Financiera en 1940 y 1945:

	1940	1945
obras de infraestructura	16.1%	48.3%
industria básica	6.6%	26.6%
industria de la transformación	3.2%	11%
otras actividades	74.1%	14.1%

Las ramas que principalmente fueron apoyadas fueron las del petróleo, cemento, hierro y acero, productos metálicos y maquinaria, y

La concepción del modelo neoliberal respecto a los puntos enunciados es distinta: La política de protección a la industria nacional repentinamente es suprimida mediante la adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986 -hoy Organización Mundial de Comercio (OMC)-, y es apuntalada en 1994 mediante un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLC). En cuanto a política fiscal, a la par de la venta de industrias paraestatales a partir del gobierno de Miguel De la Madrid, a nivel discursivo se ha efectuado incapié en que el Estado buscará obtener la mayor parte de sus recursos a través del fisco. Asimismo, no debe olvidarse que el capital invertido en el mercado accionario no es gravado y que en esta actividad sólo pueden participar empresarios con grandes montos de capital acumulado (no siendo este el caso de los empresarios micro, pequeños y medianos). Sobre el otorgamiento de créditos por parte del Estado, en 1989 se reestructura Nacional Financiera apoyando a la industria mediante la reorientación de la mayor parte de sus recursos directamente hacia la micro, pequeña y mediana empresa, y ya no hacia el financiamiento de infraestructura o de la producción de materia prima por parte del Estado (que constituían otra forma de apoyo a estas empresas); se crean, de esta manera, seis programas destinados a dicho sector: el Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP), el Programa

productos alimenticios, que a su vez impulsaron el desarrollo de otras. Ibid., pp.292, 294 y 295

* Cabe anotar en éste sentido que la voluntad del Estado por transformar dicha política se evidencia al reducir los aranceles a niveles inferiores a los exigidos por el acuerdo internacional. ALBA, Carlos y Dirk Kruijt, La utilidad de lo minúsculo, Colmex, México, 1995.

de Modernización, el Programa para la Infraestructura y Desconcentración Industrial, el Programa de Apoyo al Desarrollo Tecnológico, el Programa para el Mejoramiento del Medio Ambiente y el Programa para Estudios y Asesorías. Sin embargo, se debe destacar otro cambio importante en la organización: se convierte en banca de segundo piso, es decir, se canalizan todos los apoyos de la institución sólo mediante la banca privada.

De tal forma, es de nodal importancia analizar el papel que ha desempeñado la principal organización de representación formal de la MPyMI en el contexto de un modelo de desarrollo adverso a los intereses de su membresía mayoritaria. Siendo el TLC una de las principales políticas implementadas, el período de su negociación constituye una coyuntura oportuna para estudiar los cambios en el comportamiento político de la Cámara.

Durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari se firmó un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, que implicó la ampliación de las disminuciones arancelarias a partir de 1994; dicha reducción, en la mayoría de los casos, llegará a cero y colocará a los productos fabricados en esos países en idénticas condiciones de acceso a mercados que los elaborados en territorio nacional. Siendo radical la diferencia tecnológica y productiva entre las empresas trasnacionales de la primera potencia mundial y la MPyMI nacional, la situación para esta última se torna poco prometedora.

Canacintra, desde su creación, había mantenido una postura altamente crítica respecto a la apertura comercial del país, pero a partir de los setentas cambió su discurso, producto de los problemas internos de representación. Sin embargo, durante la coyuntura del TLC se advirtió que los pronunciamientos de la Cámara se centraban en la demanda de condiciones adecuadas para que las MPyMI pudieran enfrentar la apertura comercial. Esto me hizo reflexionar, en un primer momento, sobre la posibilidad de que Canacintra hubiese experimentado transformaciones ante el adverso contexto que se vislumbraba para la MPyMI. Es así como se buscó: a) determinar si los pronunciamientos públicos de Canacintra representaban en un grado mayor que en el pasado los intereses de la MPyMI, y b) determinar si las posturas de los representantes de Canacintra en la organización que defendió las posturas empresariales durante el proceso de negociación (la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior) fueron también producto de una mayor representación de la MPyMI ante esa política comercial.

Sin embargo, los resultados indicaron que, tanto ante la opinión pública como ante sus agremiados, la Cámara adoptó una actitud "defensora de la MPyMI", mientras a nivel interno continuaba con graves problemas de representación que impidieron una vinculación real con su sector mayoritario, quedando sus posturas en un plano retórico.

Se llegó a las conclusiones anteriores después de realizar una revisión bibliográfica y documental sobre el papel que Canacintra ha desempeñado desde su creación hasta la fecha sobre tres aspectos principales: la representación de la MPyMI; el papel que esta

institución ha jugado en el contexto de las organizaciones empresariales; y la postura asumida cuando se discutía la posibilidad de una apertura comercial.

Para abordar la coyuntura de la negociación del TLC se realizó una exhaustiva revisión hemerográfica de los pronunciamientos que esta Cámara realizó durante el período a través del banco de datos CD-PRESS. Como el objetivo consistía en determinar si esta organización se había o no movilizado para defender a la MPyMI, fue necesario resumir todas las declaraciones que de alguna u otra manera aludieran a la negociación en sí o a la proximidad de la apertura comercial, para advertir cuál fue el discurso general durante el período y cuáles fueron los temas más abordados. Después se realizó una selección más depurada, resumiendo solamente las demandas que aludían a los temas en que la Cámara centró su interés: los créditos, el fisco, lo laboral y la recesión industrial, clasificándola con base en cuatro puntos principales: a) el problema abordado, b) las argumentaciones que se presentan para sustentar la pertinencia de la demanda, c) si se relaciona la problemática de manera explícita con la MPyMI, y d) si se realiza en el marco de otras acciones con objetivos de presión. La mayoría de estas variables se cuantificó para advertir de manera más particular en qué aspectos la Cámara centró su atención. Sin embargo, al utilizar este tipo de parámetros tuve siempre en mente su alto nivel de relatividad, pues las clasificaciones en ocasiones son muy difíciles de definir y varían conforme a la perspectiva del investigador. De esta forma, los resultados obtenidos deben concebirse como tendencias que sólo en conjunto pueden brindarnos una apreciación general más objetiva.

Durante la revisión hemerográfica se percibió que la Cámara no externaba posturas sobre la negociación propia del TLC, siendo entonces necesario aplicar una serie de entrevistas a los industriales representantes de Canacindra que participaron en la COECE, para advertir cuál fue el comportamiento de Canacindra en ese plano. Se estableció contacto con cada uno de los representantes, lográndose concretar diez entrevistas, donde se preguntó básicamente cómo fue su designación como representante y cuáles habían sido sus funciones. En esta etapa de la investigación se presentaron dificultades diversas tales como la poca disposición de tiempo con que cuentan estas personas -de ahí que muchos no hayan concedido la entrevista, y los que lo hicieron, fue con tiempo limitado, brindando generalmente alrededor de hora y media a la plática-, y el hermetismo del entrevistado para hablar a profundidad sobre el tema. En esta parte también deben considerarse algunas limitaciones, ya que sólo se entrevistó a los representantes, por lo que los puntos de vista externados son la perspectiva de la "parte oficial" de la Cámara, faltando la perspectiva de aquellos que no fueron representantes. Una vez clasificada la información se descubrió que el problema de la representación sigue vigente en el interior de Canacindra.

El orden expositivo de los resultados de la investigación es el siguiente:

En el capítulo primero se desarrolla qué es Canacindra y cuál ha sido su dinámica política a lo largo de medio siglo, tanto en el

interior -representación de su sector mayoritario- como al exterior - presencia política en la sociedad-.

En el segundo capítulo se analiza el comportamiento externo de la Cámara: sus principales demandas, estrategias, el sector al que busca defender y los alcances logrados.

En el tercer capítulo se analizan los métodos para canalizar los intereses de la MPyMI durante la negociación misma del TLC.

A través del trabajo se advertirá cómo Canacindra no ha sabido adaptarse como **organización de la MPyMI** a las nuevas circunstancias políticas y económicas, en detrimento de su legitimidad ante los representados, y de su fuerza en el interior de la comunidad empresarial.

CAPÍTULO I

CANACINTRA

1.1 ORGANIZACION

1.1.1 Fundación

La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, Canacintra, fue fundada el 5 de diciembre de 1941 a instancias de José Cruz Celis y José Domingo Lavín, con el objetivo principal de enfrentar la problemática de desarrollo de la industria nacional generada por la Segunda Guerra Mundial. Se constituyó con 93 empresas que representaban 14 sectores industriales¹ y su primer presidente fue José Cruz Celis²

¹ Dichas empresas fueron:

A.H. Larrauri y Hnos; Abbott Laboratorios; Acra, SA; Aldina; América, SA; Armando Salcedo; Arteacero, SA; Beick Félix y Cía; Bordados Mecánicos, SA; Campos, Hnos; Canada Dry Bottling Co. of Mexico; Candiles y Metales Artísticos, S de RL; Carlos Stein y Cía; Casa Berreteaga; Casa Delgado Hnos; Casa Serrano; Colgate Palmolive Peet, SA; Colliere, SA; Comercial Artística de Fotograbado, S de RL; Compañía Colonial, SA; Compañía Empacadora Mennen, SA; Compañía Hulera el Popo, SA; Compañía Hulera Euzkadi, SA; Compañía Hulera Industrial Mexicana, SA; Compañía Hulera Mexicana, SA; Compañía Manufacturera de Bordados, SA; Cowen, S de RL; Cueros Artificiales, SA; Eca Plástica, SA; El Anfora, SA; El Fuerte del Palmar; El Mundo, SA; El Sol, SA; El Venado Elite, S de RL; Fábrica de Calzado La Victoria, SA; Fábrica Nacional de Malta; Fabricas de Puertas de Madera; Fernando Fernández; Fibral; Filtros Anáhuac; Floransulth de México, SA; Fotograbado Olivares; Fotograbado Vauer; Fotograbado, Tricomía y Dibujo de M. Iriarte F.Miyar; Fotograbadores; Fotograbados Foto Zinc; Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, SA; Fusino Mundial, SA; Gil García, Taller de Fotograbado; Grámex, A en P; Herramientas México; Hierro y Acero de México, SA; Iberia; Industria Brunning, SA; Industrial Embotelladora de México, SA; Industrias Procrifa, SA; J.J.Blanco y Cía; Kongo, S de RL; La Alhambra; La Azteca, SA; La Consolidada, SA; La Cubana, SA; La Imperial; La Modelo, SA; La Victoria, SA; Laboratorios Bernatia, SA; Laboratorios Codex, SA; Laboratorios Fustery Triarsain, SA; Laboratorios Higinia; Laboratorios Hormona, SA; Laboratorios Pediatría, S de RL; Laboratorios Triarsán, SA; Lorenzo A. Ramírez Hnos; Loreto y Peña

1.1.2 Estructura Jurídica

Los objetivos generales de Canacindra, acorde a sus Estatutos, son:

- I. Representar los intereses generales de la industria asociada
- II. Fomentar el desarrollo de la industria nacional
- III. Participar en la defensa de los intereses particulares de sus asociados, relacionados con sus actividades industriales y prestar a los mismos los servicios que señalan los [...] Estatutos
- IV. Ser Órgano de consulta del Estado para la satisfacción de las necesidades de las actividades industriales
- V. Actuar por medio de la Comisión destinada a ese fin, como árbitro o arbitrador en los conflictos entre sus socios, si éstos se someten a la Cámara en compromiso que ante ella se depositará y que deberá formularse por escrito
- VI. Desempeñar, de conformidad con las disposiciones aplicables, las sindicaturas en las quiebras de industrias inscritas en ella
- VII. Ejercitar el derecho de petición, haciendo las representaciones necesarias ante las autoridades y solicitar de ellas, según el caso, la expedición, modificación o derogación de las leyes y disposiciones administrativas que afecten a las actividades industriales que la constituyan
- VIII. Estudiar y promover los sistemas que conduzcan a mejorar las relaciones entre patrones y trabajadores, a fin de lograr un mejor entendimiento entre los mismos

Pobre, SA; Lunas Velarde; Luz Perpetua, SA; Manuel Grey; Mems, SA; Mennen, SA; Mosaicos Lascurain, SA; Nets, SA; Nicolás Suárez; Numancia; Papel de Fumar; Peletería La Victoria, SA; Productora Mexicana, SA; Productos de Maíz, SA; Productos Farmacéuticos, SA; Productos Gaseosos, SA; Productos Modernos, A en P.; Productos Rogil, SA; Proveedora de Artisela; Química Coyoacán; Química Industrial y Agrícola; R. Hidalgo Garduño; Rayo, SA; Romo Artistas Fotógrafos; Scott & Bowne Inc. of Mexico; Sedas Bretaña, S de RL; Taller de Fotógráfico Atlas; Talleres de Fotógráfico e Imprenta de J. Zúñiga; Talleres Gráficos Victoria; Talleres Monterrey, SA; Talleres Yaqui; Telas Aceitadas, S de RL; Tipografía Cervantes; Unión de Fabricantes de Medicinas de Patentes; Vilar Hnos, SA; Waltz y Compañía, S en C; Weinstock, Hnos., Sucres. Cabe señalar que el número de empresas que aparecen enlistadas son más de 93. CANACINDRA, Samblanza Histórica 1941-1990, Canacindra, México, 1990, p.p. 9, 10

² Ibid., p.8

- IX. Estudiar y promover las medidas convenientes para la capacitación de técnicos y mano de obra calificada en sus distintos niveles
- X. Estudiar y promover los sistemas de seguridad social más adecuado para la industria
- XI. Estudiar y promover las defensas y protecciones que necesita la industria asociada en su concurrencia al mercado interior y exterior
- XII. Fomentar la concurrencia de la industria asociada, al mercado interior y exterior
- XIII. Promover y participar en toda clase de ferias y exposiciones, ya sean de carácter nacional o internacional
- XIV. Realizar las demás funciones que señala la Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria y los [...] Estatutos [de la Cámara], así como las que se derivan de la naturaleza propia de la institución ³

Se rige por la Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria de 1941, integrándose como institución pública, autónoma y con personalidad jurídica. Canacindra es una organización de tipo corporativo ya que agrupa de manera obligatoria a todas las industrias que no pertenecen a una Cámara de rama específica y que no se encuentran en el área geográfica correspondiente a las Cámaras Regionales de Jalisco y Nuevo León ⁴.

Los socios deben pagar una cuota anual y varias de tipo extraordinario, teniendo así derecho a voz y voto en las Asambleas Seccionales y Delegacionales, a ser representados en las Asambleas Generales, a ser designados para puestos de representación o dirección de la Cámara, al acceso de sus servicios, a la presentación verbal o escrita de peticiones, a la protección y ayuda de la Cámara, así como a la solicitud de labores de intermediación ⁵.

³ CANACINTRA, Estatutos, Capítulo 2, artículo 5o., p.p. 1-2, [frases resaltadas por la autora]

⁴ Ibid., Capítulo 1, Capítulo 3, artículos 6 y 7, p.1

⁵ Ibid., Capítulo 3, artículo 14 y 17, p.p. 4, 5

La Cámara está organizada con base en dos criterios: uno de carácter *profesional* y otro de carácter *geográfico*. La división realizada de acuerdo a la actividad industrial da lugar a las *Secciones*, que aglutinan a las industrias fabricantes de productos similares; por ejemplo, se encuentran las secciones de Fabricantes de Hielo, de Industriales Cerrajeros, de Fabricantes de Muebles y Equipos de Cocinas Integrales, de Fabricantes de Electrodo, entre otros, sumando en total 114. Las Secciones, a su vez, se agrupan en *Consejos Coordinadores*, que aglutinan a las empresas pertenecientes a la misma rama industrial. Son en total 10: de Industrias de Alimentos y Bebidas, de Industriales Técnicos de Servicios, de la Industria Mueblera, de la Industria Metal-Mecánica, de la Industria Automotriz, de la Industria de Bienes de Capital, de la Industria elaboradora de Artículos de Papel, Cartón y Escritorio, de la Industria Química y Paraquímica, de Industrias Diversas, y de Fabricantes de Productos y Materiales para la Construcción.

Por su parte, la división geográfica de Canacinttra da lugar a las *Delegaciones*. Se encuentran distribuidas a lo largo del país, como en Nuevo Laredo (Tamaulipas), Torreón (Coahuila), Irapuato (Guanajuato), Tapachula (Chiapas), Mérida (Yucatán), entre otras, hasta sumar 78 delegaciones ⁶.

⁶ Ibid., Cptlo 5, art.31, Cptlo 6, art.53, y Cptlo 7, art.18, p.p. 9, 15, 18; CANACINTRA, Qué es y quiénes forman CANACINTRA, Canacinttra, México, 1993, p.p. 7, 35-56

De acuerdo a sus Estatutos, el gobierno de Canacindra está a cargo de la **Asamblea General**, el **Consejo Directivo** y la **Comisión Ejecutiva**.

La **Asamblea General** es el órgano supremo y se constituye por máximo de cinco Delegados por cada Sección y Delegación. Las decisiones de la Asamblea General se toman por mayoría relativa, emitiéndose un voto (secreto) por cada Sección y Delegación representada. Pueden efectuarse Asambleas Ordinarias y Extraordinarias; las Ordinarias se celebran anualmente durante la segunda quincena del mes de febrero, mientras las Extraordinarias no tienen periodicidad específica. Las facultades principales de la Asamblea Ordinaria son:

- a) Integrar, a propuesta de las Secciones y Delegaciones, el **Consejo Directivo** de la Cámara.
- b) Revisar, discutir y aprobar el informe de actividades del anterior Consejo Directivo y de las Delegaciones, los balances anuales y el estado de resultados de la Cámara y sus Delegaciones, el programa de labores y el presupuesto para el año que inicia ⁷.

El órgano que sigue en orden de importancia a la Asamblea General es el **Consejo Directivo**, que se integra por dos miembros, con sus respectivos suplentes, propuestos por cada una de las secciones y delegaciones, y se renueva por mitad anualmente. El Consejo Directivo se reúne por lo menos cada dos meses y toma sus decisiones por votación de mayoría relativa. Sus atribuciones de mayor importancia son:

⁷ CANACINTRA, Estatutos, Capítulo 9, artículos 81-91, p.p. 23-26

- a) Ejecutar los acuerdos de la Asamblea General
- b) Designar entre sus integrantes a los miembros de la *Comisión Ejecutiva* y señalarle los lineamientos generales para la administración de la Cámara
- c) Supervisar la ejecución del proyecto de actividades del año que inicia
- d) Conocer todo tipo de problema de las Secciones y Delegaciones
- e) Plantear ante las autoridades estatales correspondientes las medidas necesarias para el fomento de la industria
- f) Designar a los representantes de la Cámara en los organismos estatales que así lo estipulen
- g) Discutir, y en su caso, aprobar los reglamentos internos
- h) Nombrar o relevar, a propuesta de la Comisión Ejecutiva, a los funcionarios y empleados de la organización
- i) Vigilar el cumplimiento de los Estatutos de la Cámara, así como de la Ley de Cámaras

Así también, podrá delegar a la Comisión Ejecutiva las atribuciones que considere necesarias ⁸.

La *Comisión Ejecutiva* es el órgano con la 3a. jerarquía en Canacindra. Se integra por un Presidente, cuatro Vicepresidentes, un Tesorero, un Subtesorero, 20 Vocales, y un Secretario, todos elegidos anualmente por el Consejo Directivo de entre los miembros del mismo Consejo, teniendo derecho a una reelección consecutiva. La Comisión Ejecutiva se reúne por lo menos una vez al mes, y sus principales funciones son:

⁸ Ibid., Capítulo 10, artículos 92-101, p.p. 26-30

- a) Vigilar el adecuado cobro de las cuotas, así como su erogación acorde a lo aprobado por la Asamblea General
- b) Ejecutar los acuerdos de la Asamblea General y del Consejo Directivo
- c) Llevar la administración de la Cámara, conforme a lo acordado por el Consejo Directivo
- d) Elaborar el proyecto de actividades del año que inicia, para su discusión y aprobación por la Asamblea General Ordinaria ⁹

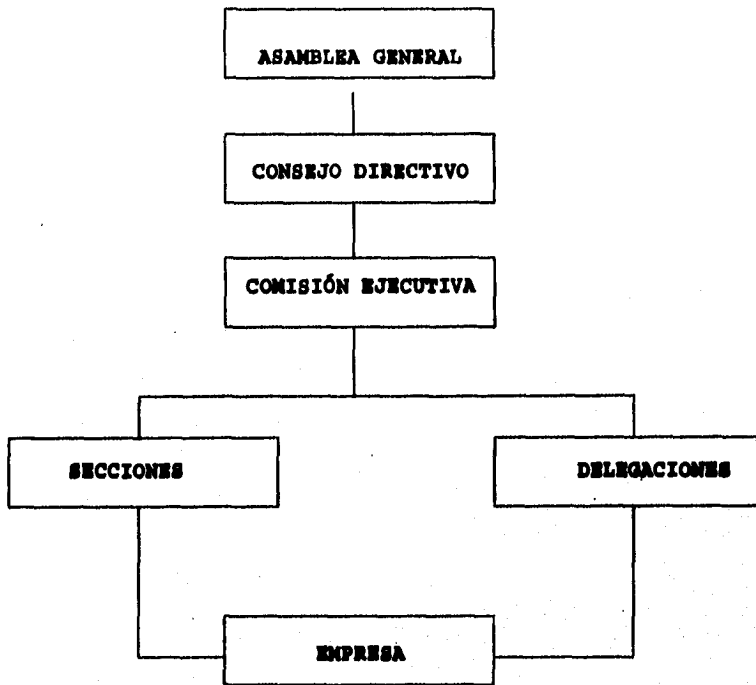
El *presidente* de la Comisión Ejecutiva será el **Presidente Nacional** de Canacindra; será elegido anualmente, así como el resto de la Comisión Ejecutiva, por el Consejo Directivo, teniendo derecho a una reelección consecutiva. Tendrá facultad de:

- a) Presidir las Asambleas Generales, las Juntas del Consejo Directivo y las de la Comisión Ejecutiva
- b) Representar a la Cámara ante la sociedad
- c) Hacer o autorizar declaraciones y publicaciones
- d) Supervisar el cabal cumplimiento de los acuerdos de las Asambleas Generales, del Consejo Directivo, de la Comisión Ejecutiva, de las Secciones y de las Delegaciones
- e) Atender los diversos asuntos de la Cámara
- f) Gestionar ante todo tipo de autoridades, instituciones u organizaciones aquellos asuntos que permiten alcanzar los fines de Canacindra

Asimismo, su voto será de calidad ¹⁰.

⁹ Ibid., Capítulo 11, artículos 102-108, p.p. 31-33; CANACINTRA, Qué es y quiénes..., p. 23

ESTRUCTURA NORMATIVA



Fuente: Organigrama elaborado con base en los Estatutos de Canacindra, Capítulos 5 a 11, pp. 9-31

¹⁰ CANACINTRA, Estatutos..., Cptlo 11, art. 102, Cptlo 12, arts. 109-111, p.p. 32, 34, 35

1.2 MEMBRESIA

1.2.1 Empresas que la constituyen

Actualmente, Canacindra aglutina alrededor de 87 mil industrias ¹¹, que constituyen el 74.1% de la industria nacional ¹². Estas se dividen, de acuerdo a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en Micro, Pequeña, Mediana y Gran Industria. Son Microindustrias las empresas que emplean hasta 15 personas y cuyas ventas netas anuales no rebasan los N\$ 900,000.00; son industrias Pequeñas las empresas que emplean hasta 100 personas y cuyas ventas anuales no rebasan los N\$9,000,000.00; son de tipo Mediano las industrias que emplean hasta 250 personas y cuyas ventas netas anuales no rebasan los N\$20,000,000.00; y es Gran Industria, por extensión, toda aquella empresa que emplea a más de 250 personas y cuyas ventas son superiores a los N\$ 20,000,000.00 ¹³.

Canacindra se encuentra conformada mayoritariamente por MPyMI. De acuerdo a datos estadísticos generados por la organización en 1992, el 78.8% de los afiliados pertenecen a la Microindustria, el 15.8% a la Pequeña industria, 3.3% a la Mediana y 2.1% a la Gran Industria. Las industrias afiliadas a Canacindra generan un total de 1'919,270 empleos; de éstos, el 12.9% es creado por la Microindustria, el 21.7% por la Pequeña, el 16.4% por la Mediana y el 49% por la Gran

¹¹ CANACINTRA, Qué es y quiénes..., p. 5

¹² CANACINTRA, "La Industria Asociada en la Economía Nacional", documento interno generado por la Subdirección de Estudios Económicos y Políticos, septiembre 1992, p. 5

¹³ Diario Oficial de la Federación, 3 de diciembre de 1993, p.14

industria*. Así también, del total del Producto Interno Bruto (PIB) que genera Canacintra, el 5.3% proviene de la Microindustria, 12.8% de la Pequeña, 16.5% de la Mediana y 65.4% de la Gran Industria ¹⁴

Como puede apreciarse, el 97.9% de la organización está formada por Micro, Pequeña y Mediana Industria (MPyMI), y sin embargo genera sólo el 34.6% de su PIB, mientras la Gran Industria, constituyendo el 2.1% de la organización, genera el 65.4%.

1.2.2 Características

La MPyMI es un sector que produce predominantemente para el mercado interno y finca su rendimiento en la utilización intensiva de mano de obra, no en la tecnología. Son empresas nuevas, organizadas por familias, y tienen la cualidad de adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado. Sufren de carencia de crédito, del retraso del pago de su clientela, de la no especialización de su personal y de la competencia inequitativa con la Gran industria. Los factores anteriores provocan que la MPyMI sea muy fluctuante. Además, por su dispersión física, la debilidad de su base económica y la desarticulación social y política de sus miembros, es difícil conseguir su cohesión como sector. Añadiendo a ello la diversidad de

* Cabe destacar que estos porcentajes son un reflejo más o menos fidedigno de la proporción que guardan tales industrias a nivel nacional. Respecto al tamaño, la Micro y Pequeña constituye el 96.9%, la Mediana 1.76%, y la Grande 1.27%; respecto al personal ocupado, el primer grupo ocupa al 35.2%, el segundo al 15.4% y el tercero al 49.3%. Garrido, Celso, Evolución del Actor Empresarial en los Ochentas, Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México, No.4, FCPyS/IISUNAM, México, 1993, p.36

¹⁴ CANACINTRA, "La Industria Asociada...", p.p. 6, 9, 13

las empresas y su falta de tiempo para dedicarse a la actividad política, tenemos que se complica mucho la participación de la MPyMI en organizaciones empresariales¹⁵.

La Gran industria, en cambio, puede comprar paraestatales en venta e invertir en áreas antes exclusivas del Estado, puede establecer parques industriales e invertir en la industria maquiladora, participa en la Bolsa de Valores y es gran accionista de la Banca mexicana; además, en el interior de Canacintra, actualmente juega un papel hegemónico.

1.3 DINAMICA POLITICA INTERNA

1.3.1 El Nuevo Grupo

La dinámica de poder en el interior de Canacintra ha tenido diferentes etapas acorde al estado de la economía y las políticas estatales en México.

En 1944, a dos años de su creación, asciende a la dirigencia un grupo bien definido de industriales a quienes Sanford Mosk denominó en un estudio publicado en 1950 el *Nuevo Grupo*¹⁶

El *Nuevo Grupo* surgió en México durante la Segunda Guerra Mundial, en una etapa económica en donde no se tenía acceso a los

¹⁵ PUGA, Cristina, Empresarios medianos, pequeños y micro, Col. Proyecto Organizaciones Empresariales en México, No.3, FCPyS/UNAM, México, 1992, p.p. 18, 22

¹⁶ MOSK, Sanford, La Revolución Industrial en México, University of California Press, Berkeley, California, 1950, 338 pp.

productos de Estados Unidos porque esta nación dirigió su producción al mercado interno; de esta manera, la industria mexicana tuvo la oportunidad de abastecer los requerimientos nacionales dando lugar a nuevas empresas.

Estos empresarios eran muy activos en el plano político, defendiendo en forma férrea sus intereses. Debido al contexto libre de competencia extranjera en que surgieron, el Nuevo Grupo sabía que el fin de la guerra y el regreso a las antiguas condiciones del mercado provocarían su inmediata destrucción; de esta forma, se pronunciaban constantemente de manera impulsiva e irritada contra la apertura comercial y a favor de la protección de la industria nacional, adquiriendo un matiz político nacionalista que caracterizaría a Canacindra durante varias décadas ¹⁷.

1.3.2 Escisiones

El predominio de esta nueva fuerza en el interior de Canacindra provocó la inconformidad de las empresas que habían sido fundadas antes de la Segunda Guerra Mundial, ya que a pesar de que discrepaban con la ideología nacionalista y proteccionista de Canacindra, por ley debían afiliarse a dicha organización; por tal motivo, casi desde su fundación, la cámara ha padecido del intento constante de ciertas ramas y regiones de la industria por deslindarse de ella.

Sin embargo, paralela a esta situación, ha estado la oposición de la Cámara a dejar salir a los grupos inconformes, manteniéndolos de manera forzada dentro del organismo para contar con más recursos al cobrar mayor número de cuotas y ser vocero del mayor número

¹⁷ Consultar MOSK, Sanford, op.cit., p. 30

posible de sectores industriales. Estos dos factores tienen para la Cámara beneficios de poder. Canacindra logra este propósito presionando al gobierno para no autorizar la formación de nuevas cámaras. Esto ha dado lugar a una pugna continua entre los industriales disidentes y el liderazgo de la organización, en donde en varias ocasiones triunfa el segundo, pero en no pocas se logra la independencia.

De esta manera, en 1944 los industriales de Nuevo León integran la Cámara de la Industria de la Transformación de Nuevo León; en 1946 la delegación de Jalisco se convierte en la Cámara Regional de la Industria de la Transformación de Jalisco; las industrias del hierro y acero se separan en 1947; la de aceites y la del hule aproximadamente en 1950; la de construcción en 1951; la de aparatos electrodomésticos y la de equipo eléctrico y electrónico en 1957, la de artes gráficas y editorial en 1964; y también se separan, entre otras, las industrias de cerillos, cerveza, cemento y jabón ¹⁸.

En el caso de las grandes industrias que no pudieron desligarse de la organización, se eligió una opción alternativa: la constitución de Asociaciones de Industriales. Estas se integraron legalmente como Asociaciones Civiles, y a pesar de que la Ley de Cámaras no contemplaba el caso, Concamin las reconoció -aunque carecen de voto en las asambleas-. Así, en 1951 queda constituida la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz y en 1960 la Asociación Nacional de la Industria Química, por enunciar los casos más importantes ¹⁹.

¹⁸ TIRADO, Ricardo, Una organización de clase de la burguesía industrial en México. Canacindra (1941-1976), Versión preliminar, Mimeo, p.p. 54, 55

¹⁹ Ibid., p. 138

Sin embargo, la organización se ha transformado durante las últimas dos décadas, ocasionando nuevas inconformidades. Ahora es el grupo de industriales nacionalistas los que se ven obligados a romper de alguna manera con la organización, denunciando que la dirigencia se ha profesionalizado y que los líderes ya no son ni representan a los industriales. Es así como en 1986 se integra la Asociación Nacional de Industriales de la Transformación²⁰.

Este viraje tan radical en cuanto al tipo de industriales que deseaba deslindarse de la Cámara antes de los setentas y el tipo de empresarios que desde entonces discrepan con la organización se debe a que las empresas pertenecientes a ramas que se desarrollaron en forma vertiginosa durante el primer periodo enunciado (1940-1970) y que por lo tanto tuvieron un gran crecimiento, a pesar de tener poder suficiente para constituir otra Cámara, continúan en el seno de Canacindra por la resistencia que ésta ha mostrado hacia las escisiones internas, a pesar de que es una organización que desde su origen ha estado compuesta mayoritariamente por micro, pequeñas y medianas industrias. De esta forma, se presenta una aguda diferenciación entre la membresía, que podemos identificar en dos manifestaciones de carácter político: a) una pequeña minoría de grandes y poderosos industriales frente a una masa de micro, pequeñas y medianas empresas cuyo papel en este ámbito es cada vez menor; y b) una profunda discrepancia de intereses ²¹.

²⁰ PUGA, Cristina, Op.cit., p.38

²¹ Ibid., p.31

1.3.3 Grupos

Durante la década de los cincuentas se delinearon en el interior de la Canacintra tres grupos de industriales principalmente: 1) los empresarios mexicanos que necesitaban la protección del Estado para sobrevivir y que fueron herederos del nacionalismo del *Nuevo Grupo*; 2) los pequeños y medianos empresarios mexicanos productores de partes y componentes de grandes industrias, que moderaron el tono agresivo del primer grupo; 3) los grandes empresarios nacionales y extranjeros, que más bien se dedicaron a luchar por su independencia de la organización ²².

En 1963 las diferencias de tamaño e importancia entre las industrias afiliadas empezaron a sobresalir: mientras dos tercios de la organización poseía el 3.2% del capital total, menos del 1% de los afiliados eran propietarios del 12.5% ²³.

Así, en 1969 y 1970 los grandes industriales comienzan a ocupar espacios de dirigencia en la organización; en 1973 y 1974 fue elegido presidente un empresario de la industria química; y en 1976 ocupa la presidencia Joaquín Púa, un gran empresario que también pertenece a la industria química, pero con clara afinidad a un proyecto neoliberal más que al tradicionalmente nacionalista. Es a partir de entonces que la relación entre el liderazgo de Canacintra y los intereses de la Micro, Pequeña y Mediana Industria se alejan cada vez más ²⁴.

²² TIRADO, Ricardo, Op.cit., p.128

²³ Ibid., p.150

²⁴ Ibid., p.p. 169, 179, 185; PUGA, Cristina, Op.cit., p. 31

1.3.4 Legitimidad

Es de esta forma como la legitimidad de la organización se ha deteriorado gravemente. A través del tiempo, Canacintra ha modificado en tal forma su acción política en favor de la Gran Industria, que ante el grupo mayoritario que la integra, la MPyMI, ha perdido credibilidad. De tal manera, al no contar este sector industrial con una organización que represente sus intereses, ha iniciado la búsqueda de nuevas formas colectivas de participación. Como ya se mencionó, en 1986 se presenta una escisión de micros, pequeños y medianos industriales de Canacintra para fundar la Asociación Nacional de Industriales de la Transformación²⁵, y en el mismo año, otro grupo integra la Confederación Nacional de Microindustriales (Conamin)²⁶.

1.4 ACCION POLITICA

1.4.1 Importancia

A partir de los años setenta, con la constitución del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) -organismo cupular que aglutina a las principales organizaciones empresariales de México: Concamín, AMCB, CMHN, AMIS, CNA, Concanaco y Coparmex²⁷-, la Canacintra vio cada vez

²⁵ PUGA, Cristina, Op.cit., p. 56

²⁶ Ibid., p.56

²⁷ Concamín: Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos

AMCB: Asociación Mexicana de Casas de Bolsa

CMHN: Consejo Mexicano de Hombres de Negocios

AMIS: Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros

CNA: Consejo Nacional Agropecuario

Concanaco: Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo

Coparmex: Confederación Patronal de la República Mexicana

más reducidos sus espacios en la acción política empresarial, debido a dos razones principales: a) la estructura del CCE no la representó adecuadamente porque la consideró como una organización más de la Concamin, brindándole voz mas no voto; b) la mayoría de las organizaciones empresariales que integraron el CCE han adoptado desde su formación una postura abierta en favor de la apertura comercial; y c) al interior del CCE ha predominado la facción política *tecnocrática*, representada por el nuevo sector financiero privado y el sector exportador, que tiene una ideología totalmente distinta a la que caracterizó a Canacintra por varias décadas (en ella se incluye la pugna por el predominio de criterios de mercado, productividad y eficiencia frente a los que denomina "populistas", "proteccionistas", etc)²⁸.

1.4.2 Vías

El quehacer político de Canacintra se manifiesta principalmente de manera *corporativa*, ya que es una organización que aglutina a todas las empresas de tipo industrial del país y que, oficialmente, está reconocida como interlocutora de este sector ante el gobierno²⁹.

Según Philippe C. Schmitter, el corporativismo es "un sistema de representación de intereses en que las unidades constitutivas están organizadas en un número limitado de categorías singulares,

²⁸ LUNA, Matilde y R. Tirado, El Consejo Coordinador Empresarial. Una radiografía., Col. Proyecto Organizaciones Empresariales en México, No.1, FCPyS/UNAM, México, 1992, p.p. 60-64; LUNA, Matilde, Los empresarios y el cambio político. México, 1970-1987. FCE/UNAM, México, 1992, p.p.84, 85

²⁹ LUNA, Matilde, Op.cit., p.p. 24-25

obligatorias, no competitivas, jerárquicamente ordenadas y funcionalmente diferenciadas, reconocidas o autorizadas (si no creadas) por el Estado, y a las que se ha concedido un deliberado monopolio representativo dentro de sus respectivas categorías a cambio de observar ciertos controles sobre la selección de sus dirigentes y la articulación de sus demandas y apoyos"³⁰.

Schmitter explica que el sostén del corporativismo se cimienta en sus funciones de *representación* y *control* con relación a sus miembros y a sus interlocutores, entre quienes principalmente se encuentra el Estado³¹. Para este último lo fundamental es la

³⁰ SCHMITTER, Philippe C., "¿Continúa el siglo del corporativismo?", en *Teoría del Neocorporativismo*, Universidad de Guadalajara, México, 1992, p.24

³¹ La relación es tipificada de la siguiente forma:

REPRESENTACION	
I. En relación con los miembros	<ul style="list-style-type: none"> * Unidades monopolistas * Ambitos diferenciados * Coordinación jerárquica * Contribución involuntaria
II. En relación con los interlocutores	<ul style="list-style-type: none"> * Reconocimiento explícito * Incorporación estructurada * Papel negociador * Compromisos estables (acuerdos de paquete)

CONTROL	
I. En relación con los miembros	<ul style="list-style-type: none"> * Adoctrinamiento de interés * Autoridad organizativa * Sanciones coercitivas * Bienes monopolistas
II. En relación con los interlocutores	<ul style="list-style-type: none"> * Organización de acatamiento * Responsabilidad compartida en las decisiones * Puesta en práctica a cambio * Retiro de la concentración

capacidad de control que la organización tiene sobre sus miembros, pues sólo así él puede controlarla también. La pérdida del reconocimiento estatal puede presentarse en dos circunstancias: a) si la organización representa a sus miembros pero no los puede controlar; b) si la organización no representa a sus miembros, pues a pesar de que inicialmente pueda controlarla, después perderá la capacidad de hacerlo porque será considerada ilegítima por los mismos.

A lo largo de la existencia de Canacintra el factor "representación" juega un papel importante, pues es uno de los elementos que le permite ser reconocida por la membresía y por el Estado. De tal forma, legalmente se encuentra establecido que Canacintra es una organización autónoma (incluyéndose en este rubro la elección de su dirigencia) y que el Estado está obligado a consultarla en cuestiones relativas a la industria³².

El corporativismo en México es forjado por el Estado durante el período cardenista; sin embargo, la corporativización de los sectores obrero, campesino y popular es efectuada de manera distinta al sector empresarial. Los tres sectores mencionados fueron incorporados directamente en el Partido de la Revolución Mexicana (PRM) en 1938, mientras al empresariado se le preserva, al menos en términos formales, fuera del ámbito electoral.

SCHMITTER, Philippe C., "Corporatismo (corporativismo)", en LUNA, Matilde y Ricardo Pozas, Relaciones Corporativas en un Período de Transición, IISUNAM, 1992, México, pp.5-7

³² Véase STORY, Dale, Industria, estado y política en México, Grijalbo/Conaculta, Colección Los Noventa Núm.40, México, 1990, 325 pp.

El corporativismo empresarial se instituyó con la Ley de Cámaras decretada en 1936 que hacía obligatoria la afiliación de dicho sector a una cámara empresarial. Con la reforma de 1941 se divide la agrupación del sector en comerciantes e industriales, lo que permite que un grupo de éstos últimos pida a la entonces Secretaría de Economía la autorización para conformar la Canacindra³³. Una vez autorizada la solicitud, se determinó que todas las industrias que carecieran de cámara especializada debían afiliarse a esta organización en forma obligatoria³⁴.

Por lo tanto, Canacindra no es la única cámara: existen organizaciones especializadas en determinado tipo de rama, como la textil, la de construcción, entre otras, así como cámaras regionales como la de Nuevo León (Caintra) y la de Jalisco (Careindra). Asimismo, existe una Confederación que aglutina por ley a todas las cámaras del país: la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (Concamín). Sin embargo, la importancia de Canacindra respecto a las demás organizaciones radica en que prácticamente desde su conformación ha aglutinado a la mayor parte de los industriales (actualmente agrupa al 74.1% de la industria nacional³⁵), y por lo tanto, es una cámara que aporta buena parte de los ingresos de Concamín (durante la década de los cuarentas aportaba alrededor de 42%³⁶).

³³ CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN, Veinte años de lucha, México, 1961, p.14

³⁴ CANACINDRA, Semblanza Histórica 1941-1990, Canacindra, México, 1990, p.8

³⁵ CANACINDRA, "La Industria Asociada en la Economía Nacional", documento interno generado por la Subdirección de Estudios Económicos y Políticos, septiembre 1992, p. 5

³⁶ Shafer, Robert Jones, Mexican Business Organizations. History and Analysis, Syracuse University Press, 1973, p.54

1.4.3 Relación con los gobiernos

Durante la década de los cuarentas, Canacintra apoyó en general las políticas gubernamentales; su actuación fue particular debido a que, mientras se presentaban situaciones coyunturales entre el gobierno y la mayoría del empresariado, la Canacintra adoptaba una posición "apolítica" que llevaba implícito el apoyo al primero. Ejemplo representativo de ello fue la no participación de Canacintra en el conflicto que se presentó entre empresarios y gobierno en 1946 en Monterrey y Guanajuato; siendo el costo político de la disputa la caída de un gobernador, la "apoliticidad" de Canacintra resulta conveniente en el sentido de que daña la cohesión y fuerza de un movimiento empresarial, inmovilizando a sus representados ³⁷ Esta "neutralidad" también significaba no participar en ningún tipo de acción relacionada con lo electoral; sin embargo, lo hizo durante las campañas proselitistas de diversos candidatos presidenciales del Partido Revolucionario Institucional (PRI), como en la de Miguel Alemán y Adolfo Ruiz Cortines ³⁸.

De esta manera, el papel de apoyo que jugaba Canacintra frente al Estado se concretaba en:

³⁷ Tal conflicto se debió a que los empresarios, junto con otros sectores sociales, no estaban de acuerdo con candidaturas oficiales. En León se dieron enfrentamientos que causaron la muerte de treinta personas, y originaron que las Cámaras locales de Comercio, de Proprietarios de Bienes Raíces, de la Industria de la Transformación y el Centro Patronal expresaran su inconformidad al presidente. Finalmente, cayó un gobernador. TIRADO, Ricardo, Op.cit., p.p. 87,

88

³⁸ Ibid., p.p. 89

1) quebrar la unidad política e ideológica de la burguesía urbana, sustrayendo de este bloque a un grupo numéricamente importante de pequeños y medianos industriales "nacionalistas", 2) [...constituir] un sector de empresarios industriales que apoyaban algunas políticas oficiales que el grueso de la burguesía mexicana y los inversionistas extranjeros repudiaban; y 3) en este respecto, en particular, apoyar algunas medidas por las cuales el Estado intervendría más ampliamente en las actividades económicas³⁹.

Sin embargo, la "apoliticidad" de Canacindra finalizaba cuando estaban en discusión temas sobre apertura comercial. Así, durante la década de los 40s se opuso principalmente al tratado comercial que el gobierno mexicano signó con Estados Unidos en 1942 -abrogado en 1952- y a la adhesión a la Carta de La Habana de Comercio y Empleo, que implicaba también una apertura comercial -a la que México finalmente no se integró-.

Este comportamiento no lineal de Canacindra se debía a una situación peculiar: el apoyo a los gobiernos era un intercambio político en donde se lograba que éstos preservaran el proteccionismo que favorecía a la industria nacional frente a la competencia extranjera, tomando a la vez en cuenta sus peticiones respecto a la política industrial nacional⁴⁰

Esta relación con el gobierno fue la que caracterizó a la organización por varias décadas. Durante el mandato del presidente Luis Echeverría, cuando el enfrentamiento del empresariado con el

³⁹ Ibid, p. 58

⁴⁰ Ibid., p.p. 57-58

gobierno fue frontal, Canacintra se distinguió particularmente por la debilidad en sus declaraciones ⁴¹.

Sin embargo, la relación dio un giro durante el mandato del presidente José López Portillo cuando éste mostró su disposición de incluir a México en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y cuando nacionalizó la banca, ya que la organización no apoyó ninguna de las dos medidas. Asimismo, durante el período de gobierno de Miguel de la Madrid, la Cámara externó su inconformidad con la "ineficiencia" de las paraestatales, con el control de precios, con las tasas duales de cambio y con los impuestos al consumo de electricidad⁴².

El apoyo tradicional de Canacintra al Estado ha cambiado. La política proteccionista que a partir de la década de los cuarentas caracterizaba al Estado mexicano se ha transformado para dar lugar a una política que privilegia la apertura comercial. Frente a ello, Canacintra, si bien no se manifestó de manera tajante contra la nueva política estatal, sufrió transformaciones internas que le restaron aquella fuerza política que alguna vez la caracterizó.

1.4.4 Proteccionismo

Mosk describe la impulsiva actitud de Canacintra de la siguiente manera:

Quieren para sí el mercado mexicano, y esperan que el gobierno se encargue de que así sea. Por ser

⁴¹ ARRIOLA WOOG, C., Los empresarios y el Estado, Porrúa/UNAM, México, 1988, p.p. 97-98

⁴² STORY, Dale, Industria, estado y política en México, Grijalbo, México, 1986, p. 125

individualmente pequeños e inseguros, reciben con beneplácito la solidaridad de grupo; abogan, por tanto, por la protección máxima para todas las industrias y desearían que todos los industriales mexicanos dieran su apoyo a un programa general basado en ese principio ⁴³.

Sin embargo, esta actitud sólo se presentó mientras los "nuevos" industriales lograban apreciar las posibles bondades de la inversión extranjera en el país, pues cuando fructificó en industrias que requerían de empresas proveedoras de determinados insumos para nuevos procesos de producción, los industriales de Canacintra vislumbraron una posibilidad más de desarrollo y ablandaron el discurso contra de dicha clase de inversiones⁴⁴.

Pero continuando con la década de los cuarentas, frente a la opción económica de retornar a la inversión extranjera, Canacintra consolidó un proyecto claro y bien definido que proponía que el desarrollo nacional se cimentara en la protección arancelaria, en la no exportación de materias primas, en el otorgamiento de subsidios a la industria, en la disposición de créditos y en el agrarismo; es decir, su modelo proponía que la economía se desarrollara con la fabricación nacional de bienes de consumo no duradero para el consumo popular ⁴⁵.

El manifiesto apoyo que Canacintra brindaba a las políticas gubernamentales se terminaba cuando se encontraba en juego el tema de la apertura comercial. En 1942 el gobierno mexicano suscribió un tratado comercial con los Estados Unidos donde se comprometió a

⁴³ MOSK, Sanford, Op.cit., p.30

⁴⁴ PUGA, C., Empresarios y política en México, Tesis maestría/FCPyS, p. 172

⁴⁵ MOSK, Sanford, Op.cit., p.48; TIRADO, Ricardo, Op.cit., p. 22

desgravar ciertas importaciones, y Canacindra externó constantemente su total desacuerdo hasta que dicho acuerdo se abrogó diez años después ⁴⁶. También Canacindra brilló por su actuación durante la Conferencia Interamericana para el Estudio de los Problemas de la Guerra y de la Paz, conocida como Conferencia de Chapultepec, donde la delegación estadounidense pretendía introducir principios librecambistas en las políticas de comercio latinoamericanas -ello contenido en el documento denominado "Carta Económica de las Américas"- ⁴⁷. En 1947 se inició la Conferencia Internacional de Comercio y Empleo de la Organización de las Naciones Unidas en La Habana, donde se emitió un documento llamado Carta de La Habana sobre Comercio y Empleo, y que meses después se transformaría en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT); dicho documento defendía principios librecambistas y Canacindra, tanto en la Conferencia de La Habana como en otros escenarios, nacionales e internacionales, se manifestó de manera tajante en contra; en 1948, el gobierno mexicano externó la decisión de no incorporarse a la Carta de La Habana ⁴⁸. En 1957, Canacindra continuó defendiendo de manera firme su posición frente a las declaraciones que hiciera el subsecretario auxiliar del Departamento de Estado de E.E.U.U., Roy S. Rubottom, durante la visita del presidente Eisenhower a nuestro país, manifestando que:

a) La inversión extranjera internacional no controlada ni canalizada, origina más dificultades que beneficios a los países receptores de capital. En el caso concreto de México, ya hemos presenciado el fenómeno de que salen del

⁴⁶ CANACINDRA, Semblanza Histórica..., p. 15; TIRADO, Ricardo, Op.cit., p. 62-64; STORY, Dale, Op.cit., p. 189

⁴⁷ CANACINDRA, Semblanza Histórica..., p. 14

⁴⁸ Ibid., p. 16, 17

país, por concepto de dividendos y utilidades, más de lo que ingresa por concepto de nuevas inversiones.

b) La inversión extranjera puede desempeñar un amplio papel en el desarrollo de México y en general de los países subdesarrollados, siempre y cuando esté orientada a ciertas actividades económicas, de manera que opere en forma suplementaria y complementaria del capital nacional.

c) Los Estados Unidos podría restaurar el equilibrio perdido en el continente americano buscando tanto el establecimiento de una adecuada relación de intercambio, como la importación creciente de productos latinoamericanos⁴⁹.

Así también, con motivo de la intención gubernamental de signar otro tratado comercial -Tratado de Montevideo-, Canacintra se manifestó por su revisión en declaraciones a la prensa, frente al Secretario de Industria y Comercio, y frente al Senado, ya que "la inversión extranjera, no reglamentada debidamente, [...podría hacer] fracasar los fines del Tratado"⁵⁰.

A partir de 1963 comienzan a darse señales incipientes de un cambio de actitud frente al capital extranjero; entre ellos está un documento denominado Carta Económica Mexicana (1964), en donde externaba su inclinación hacia la asociación de capital nacional y extranjero⁵¹. Cristina Puga asevera que este viraje se debió a que las grandes empresas extranjeras comenzaron a enlazarse con ciertas industrias mexicanas, lo cual cambiaba la perspectiva de la dirigencia de Canacintra:

El resquemor de los empresarios nacionalistas se disipaba en la medida en que sus empresas se vinculaban a las

⁴⁹ Ibid., p. 23

⁵⁰ Ibid., p. 25

⁵¹ TIRADO, Ricardo, Op.cit., p.p. 155, 156

externas y se aprobaban algunas disposiciones oficiales tendientes a protegerlos ⁵².

Sin embargo, la histórica oposición a la apertura comercial volvió a manifestarse con intensidad durante los debates sobre el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), en 1979 y 1980. Ante la posibilidad que contemplaba el gobierno mexicano de ingresar a este acuerdo multinacional de comercio, Canacintra reaccionó señalando que la Micro, Pequeña y Mediana Industria estaban incapacitadas para competir, en el corto plazo, frente a las grandes empresas del primer mundo ⁵³. Cabe destacar que en este período la mayor parte de la comunidad empresarial no se mostró ni a favor ni en contra del acuerdo, manteniendo, más bien, una posición neutral en su mayoría; de esta forma, la actitud de Canacintra destacó especialmente debido a que fue la única organización que se movilizó de manera firme defendiendo una postura definida ⁵⁴.

La intención gubernamental mencionada, finalmente, no se concretó. Sin embargo, en 1985, durante el mandato de Miguel de la Madrid, se reconsideró seriamente el ingreso de México al GATT, en ésta ocasión para no dar marcha atrás. Durante el periodo en que se debatió sobre la posibilidad de hacerlo, Canacintra se distinguió por encabezar, de nuevo, al grupo de oposición: mientras Coparmex, Concanaco, Anierm, el CCE, Alem y Cemai expresaron abiertamente su anuencia, sin llegar a realizar numerosos pronunciamientos sobre la materia, Canacintra efectúa numerosas declaraciones en prensa

⁵² PUGA, C., Empresarios y política, p. 75

⁵³ STORY, Dale, Op.cit., p.p. 189-190

⁵⁴ Ibid., p. 190

expresando su total desacuerdo con el ingreso al acuerdo internacional⁵⁵. Sin embargo, a partir de la determinación gubernamental a favor de la adhesión al GATT, Canacintra decide hacer un cambio en su discurso y en las acciones de apoyo a sus representados para dar lugar a una nueva ideología que considera capaz a la MPyMI de transformarse en corto tiempo y competir internacionalmente⁵⁶.

De esta manera, Canacintra finaliza con un discurso nacionalista que, siendo su bandera durante varias décadas, continuó pronunciándose durante cierto tiempo a pesar de estar cada vez más alejado del tipo de acción política de la organización. Esta ruptura durante los ochentas da lugar a una nueva ideología que se encamina a preparar a la MPyMI frente a la pronta apertura comercial.

Este nuevo discurso aún no ha sido estudiado con detenimiento, por lo cual, en esta investigación se pretendió efectuar un acercamiento. En el siguiente capítulo se analiza el discurso sostenido por la Cámara durante el periodo de negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos para vislumbrar cuáles son los nuevos puntos en los que actualmente Canacintra efectúa mayor énfasis.

⁵⁵ POLANCO G., José Manuel, Las organizaciones empresariales en la coyuntura del GATT, FLACSO, Tesis de Maestría en Ciencias Sociales, México, 1990; MONTESINOS CARRERA, Rafael, El discurso empresarial en 1985, Tesis de Licenciatura en Sociología, México, 1987, 98 pp.

⁵⁶ PUGA, Cristina, Empresarios y política, p.p. 172-173

CAPÍTULO II

LA PRESIÓN POLÍTICA A NIVEL PÚBLICO

El período de negociación del TLC nos permite apreciar de manera clara los intereses de Canacindra, debido a que, como vimos en el capítulo anterior, la discusión de temas sobre apertura comercial han sido históricamente causas que la activan políticamente. Un tratado de libre comercio anula gran parte de los aranceles impuestos a los productos que se importan de los países que firman dicho tratado¹. Dadas las profundas diferencias existentes principalmente respecto al desarrollo industrial estadounidense, la MPyMI mexicana, después de un largo período de políticas comerciales proteccionistas, queda, de manera abrupta, en una posición de franca desventaja ante el inminente ingreso de más productos y más industrias pertenecientes a transnacionales, que por las anteriores condiciones no habían ingresado aún a México.

Canacindra, durante este período, trató principalmente de influir mediante dos tipos de intervención: la **acción pública**, en donde se preocupaba por externar demandas específicas de manera reiterativa, realizaba pronunciamientos conjuntos con otras organizaciones empresariales, o fijaba posturas respecto a temas concretos; y la **acción discrecional**, que se circunscribió a la participación dentro de la estructura de la COECE, organización empresarial avocada a la asesoría de los funcionarios de Sacofi encargados de definir la postura de México ante la negociación del TLC.

¹ RUSSEL, James W., "Clases Sociales y el Tratado de Libre Comercio", en ANGUIANO, Arturo, La modernización de México, UAM, 1990, México, p.211-212

² Esta apreciación se desprende del seguimiento hemerográfico y la aplicación de entrevistas. Así también, esporádicas declaraciones de la propia Canacindra lo corroboran; por ejemplo, en un documento

El segundo tipo de acción será analizado en el capítulo siguiente, dedicándonos en el presente al primer tipo, la acción pública. Se tomaron todas las notas de prensa en que Canacindra realizaba alguna demanda buscando principalmente: a) el problema abordado, b) las argumentaciones que se presentan para sustentar la pertinencia de la demanda, c) si se relaciona la problemática de manera explícita con la MPYMI, y d) si se realiza en el marco de otras acciones con objetivos de presión. Asimismo, en forma paralela, se identificaron los principales logros.

Los anteriores aspectos son considerados importantes para señalar algunas tendencias: 1) el tipo de demandas que más interesan a Canacindra y a qué tamaño de industria se defiende con éstas; 2) la táctica utilizada para cada tipo de demanda; 3) logros concretos obtenidos por la Cámara.

Clasificando las demandas realizadas por Canacindra a nivel público durante el período de la negociación del TLC -excluyendo las relativas a la ecología, a los productos agropecuarios, petroleros y maquiladoras, debido a que cada uno de estos temas tiene dinámicas específicas- se encontró que los principales problemas a que se hace referencia son los créditos, los impuestos y las cuestiones laborales. Existe también un cuarto tema que se relaciona estrechamente con la apertura comercial y que se toca de manera elaborado en diciembre de 1991 por el Consejo Alimenticio se sostiene que no basta que los negociadores del TLC logren dismantelar la red de barreras no arancelarias que impiden el acceso de los productos nacionales a E.E.U.U. y Canadá, sino que se requiere una política interna que facilite a la industria nacional el aprovechamiento de ese mercado potencial. El Financiero, p.3, 6 de enero de 1992.

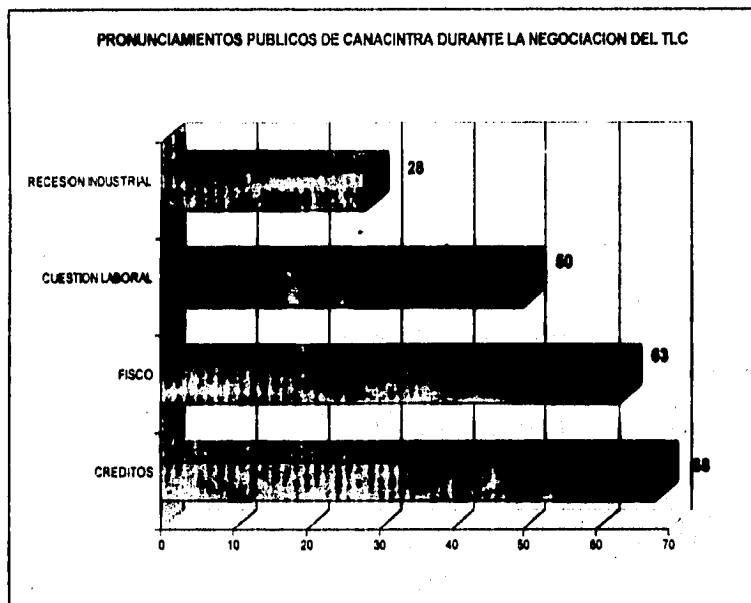
frecuente, aunque más a manera de denuncia que de demanda: el estado recesivo de la industria nacional.

Sobre los criterios para clasificar las notas, es importante resaltar que si se comparan el total de los pronunciamientos sobre cada tema con el desglose de los aspectos tocados sobre el mismo, se encontrará que las cantidades no coinciden. Esto se presenta porque en un pronunciamiento generalmente se desglosan tres o cuatro aspectos de un mismo tema.

De esta forma, entre los meses de junio de 1991 y agosto de 1992 tenemos un total de 218 pronunciamientos con la siguiente distribución:

TEMA	FRECUENCIA
CREDITOS	68
FISCAL	63
CUESTION LABORAL	50
RECESION INDUSTRIAL	28

Representando las cifras gráficamente podemos apreciar de manera más clara las tendencias:



En las siguientes líneas abordaré de manera más profunda cada una de las problemáticas que preocupan a Canacintrá siguiendo como eje principal la defensa de la MPyMI.

2.1 DEMANDA DE CREDITOS

Como lo muestra la gráfica no.1, la demanda principal que realiza Canacintrá durante el período de negociación del TLC es la urgente apertura de créditos. El punto que más se aborda en las

demandas es la urgencia que se tiene de recursos financieros para modernizar las industrias ante el TLC frente a una actitud hermética de la banca reprivatizada en cuestión de flexibilidad para el otorgamiento del crédito; aunado a lo anterior, se externa la falta de esquemas crediticios adecuados por parte de la banca de desarrollo.

De esta forma, el argumento principal es que la industria no cuenta ni con la vertiente privada ni con la gubernamental para obtener los recursos necesarios para modernizarse ante el TLC; en pocas palabras, no cuenta con dinero para transformarse y subsistir en el corto plazo ante la competencia extranjera.

En este sentido, es significativo que el discurso de Canacindra denote especial preocupación por la situación de la MPyMI. El problema de los créditos concierne específicamente a dicho sector debido a que la gran industria tiene la capacidad económica no sólo para cumplir con los requisitos que pide la banca privada para el otorgamiento de créditos, sino que inclusive los más poderosos son accionistas de estas instituciones de intermediación; asimismo, la gran industria puede adquirir financiamientos en el extranjero con tasas de interés competitivas a nivel internacional, así como obtener recursos mediante la participación en la bolsa de valores. A pesar de que Canacindra, al considerar que los esquemas crediticios son adversos se refiere implícitamente a la situación de la MPyMI, pues sólo a ella afectan, y en repetidas ocasiones realiza referencias explícitas al sector: de un total de 68 pronunciamientos, en 30 se

externa que la MPyMI es la principal afectada, es decir, en el 44.11%.



Debido a que el discurso de Canacindra en el aspecto de los créditos no es homogéneo, se diseñaron dos clasificaciones a partir de las cuales se desarrollará la explicación. La primera se realiza a partir de los argumentos a los que se recurre para criticar la política de créditos en general; la segunda se realiza con base en las instituciones a las que se responsabiliza de la gravedad de la problemática.

2.1.1 Argumentos para la crítica a la política de créditos

En sus pronunciamientos sobre el tema de los créditos Canacintra externa las siguientes situaciones:

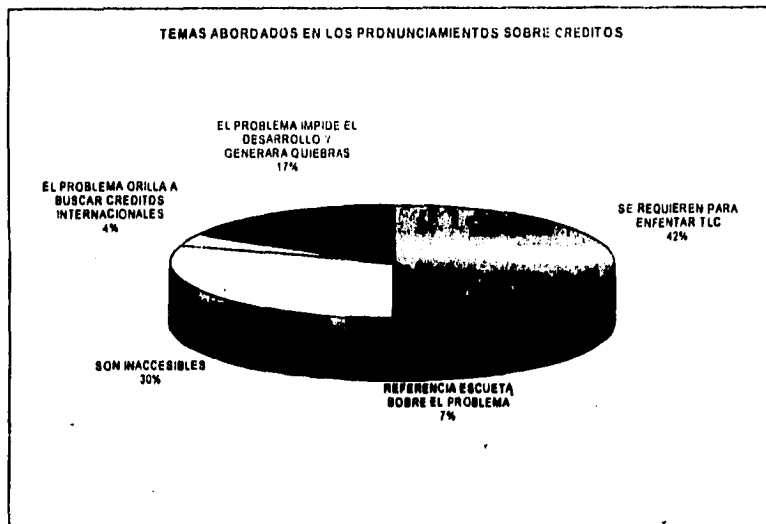
- a) el otorgamiento de créditos es indispensable para poder hacer frente al TLC (23 pronunciamientos)
- b) los créditos son inadecuados por factores diversos (16 pronunciamientos)
- c) se obstaculiza el desarrollo industrial, favoreciendo las quiebras (9 pronunciamientos)
- d) se realiza el pronunciamiento de una manera muy escueta (p.e. "el rezago tecnológico y la carencia de financiamiento han limitado el crecimiento de la industria"² (4 pronunciamientos)
- e) se orilla a los industriales a buscar créditos internacionales (2 pronunciamientos).

Desarrollaré las dos principales críticas debido a que tan sólo éstas abarcan el 72% de los pronunciamientos, y lo haré de manera conjunta porque son parte de un mismo argumento: "El sector industrial tiene que *modernizarse* muy rápido"³ pero "falta un financiamiento oportuno, suficiente y accesible"⁴

² Victor Manuel Terrones López, vicepresidente de Canacintra, El Financiero, p.1, 20 de mayo de 1992.

³ Declaraciones del entonces candidato a la presidencia de Canacintra, Vicente Gutiérrez Camposeco, durante su campaña en Michoacán. Voz de Michoacán, p.4, sección C, 8 de febrero de 1992.

⁴ Declaraciones del entonces candidato a la presidencia de Canacintra, Vicente Gutiérrez Camposeco, durante su campaña en Michoacán. Voz de Michoacán, p.6, Sección A, 22 de enero de 1992.



Canacindra manifestó que ante el TLC la MPyMI tiene que adquirir en el corto plazo características con las que hasta entonces no estaba familiarizada y que engloba en la palabra *modernización* (que generalmente se refiere a la adquisición de productividad, competitividad, calidad y eficiencia) para poder sobrevivir frente las grandes firmas estadounidenses. Para alcanzar este objetivo estas industrias necesitan fundamentalmente obtener recursos frescos para invertir en maquinaria y recursos humanos. Pero a este factor se añade uno más: la MPyMI no ha podido superar la recesión económica que desde mediados de los ochentas atraviesa¹ lo que en definitiva le impide contar por cuenta propia con esos recursos. Canacindra

¹ Este tema se profundiza en el último subapartado del presente capítulo.

considera, por lo tanto, que la única fuente para obtenerlos es el crédito⁴ que por las circunstancias ya mencionadas, debe ser muy flexible en cuanto a los requisitos para otorgarlo (principalmente que no se exijan garantías), amplio (fuertes sumas respecto a la capacidad inmediata de la empresa), barato (bajas tasas de interés) e inmediato (disposición a corto plazo de los recursos). En resumidas palabras, se demandan créditos adecuados para la situación de la MPyMI.

De esta manera, los pronunciamientos adquieren un corte muy particular:

Persiste un grave rezago en el otorgamiento de financiamientos de la banca, fundamentalmente hacia la micro y pequeña industria; el sector productivo necesita suficiente apoyo financiero para enfrentar la competitividad mundial, especialmente en los momentos que se negocia el TLC⁵

El principal obstáculo para la MPyMI en la transformación a corto plazo que debe realizar para penetrar el mercado internacional es la obtención de créditos, ya que se requieren garantías⁶

Las instituciones crediticias jugarán un papel fundamental mediante el otorgamiento de créditos oportunos para lograr que las empresas obtengan los recursos económicos suficientes con objeto de emplearlos en aquellas áreas que permitirán una producción con niveles de calidad y

⁴ En las declaraciones de Canacintra no se encuentra referencia alguna a otra fuente de recursos que no sea el crédito.

⁵ Documento elaborado por Canacintra. El Universal, p.3, 1 de junio de 1992.

⁶ Canacintra, delegación Tlaxcala. El Financiero, p.14, 26 de marzo de 1992.

competitividad requeridos para competir con los mercados internacionales.

No se ha resuelto el problema que representa el encarecimiento de los créditos, que representa un lastre fuerte para el aumento de la productividad⁷

Si no nos dan financiamiento no vamos a poder competir ni estar en el mercado.⁸

Los pronunciamientos también se realizaron frente a las autoridades gubernamentales. Por ejemplo, cuando el presidente Carlos Salinas de Gortari realizó una gira por el estado de Tlaxcala, el presidente de la delegación respectiva de Canacintra no perdió la oportunidad para solicitar que se crearan nuevos instrumentos financieros oportunos y ágiles para apoyar a las 58 medianas, a las 206 pequeñas y a las 2,705 microindustrias de la entidad¹⁰. Asimismo, el presidente de la delegación Aguascalientes de Canacintra durante una comida que sostuvo con el presidente Salinas, externó claramente que "una de las condiciones fundamentales para que los proyectos sean realmente productivos es contar con financiamiento oportuno, suficiente, a plazo adecuado y con tasas de interés competitivas "¹¹.

⁷ Declaraciones del gerente estatal de la delegación Tlaxcala de Canacintra, Ricardo López Olvera. El Financiero, s/p, 22 de julio de 1992.

⁸ Declaraciones del presidente de Productividad y Desarrollo Tecnológico de Canacintra, René Ortiz Muñiz. El Universal, p.1, Sección F, 10 de febrero de 1992.

⁹ Declaraciones del presidente de la delegación de Canacintra en Tijuana, Carlos Mora Quiñones. El Financiero, p.3, 1 de julio de 1992.

¹⁰ Excelsior, p.1, Sección A, 6 de marzo de 1992.

¹¹ Declaraciones de Fernando Estebanés, La Jornada, p.1, 3 de julio de 1992.

Asimismo, Canacintra considera que un agravante más para los empresarios mexicanos es que las condiciones anteriormente descritas provocarán que se compita en los marcos del TLC en una situación muy desigual en cuanto a costos de los créditos frente a Canadá y E.E.U.U., ya que el financiamiento que otorga este último a sus industrias es 50% más barato que en México¹², además de que en ambos países los créditos son otorgados 5 puntos arriba de los intereses del ahorrador mientras que en México se agregan 20 puntos¹³.

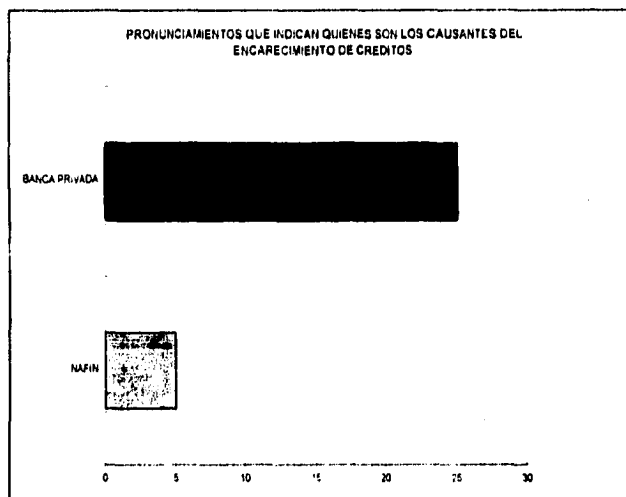
2.1.2 Instituciones a las que se responsabiliza de la gravedad de la problemática (Crítica directa a la banca privada)

En el discurso de Canacintra se recurre en forma frecuente a la crítica de quienes considera son los responsables del problema de los créditos: de un total de 30 pronunciamientos en los que hace referencias específicas, en 25 señalan a la banca privada mientras que sólo en 5 apunta hacia Nacional Financiera, organismo gubernamental encargado de otorgar créditos para el desarrollo industrial nacional.

Canacintra acusa a la banca privada de ser el obstáculo principal de la carencia de financiamiento a la MPyMI, ya que condicionan el crédito al otorgamiento de garantías que no puede cubrir la MPyMI y manejan tasas de interés muy altas. A estos

¹² Entrevista al candidato a la presidencia de Canacintra, Carlos Sandoval, El Universal, p.1, Sección F, 11 de febrero de 1992.

¹³ Declaración del 2o. Vicepresidente de Canacintra, José Antonio Murra Giacomán, en Mazatlán, Sinaloa, El Sol de México, 8 de agosto de 1992.



factores se añade que los créditos de Nacional Financiera (Nafin)¹⁴ no pueden llegar a los industriales porque no brinda en forma directa los recursos, sino mediante la banca comercial. Esta se encarga de evaluar y determinar a qué empresas se les otorga el financiamiento, pero Canacindra señala que el personal de estas instituciones no conoce en forma pertinente los programas de Nafin, por lo que la mayoría de las solicitudes son rechazadas. Ejemplo de la anterior problemática son las siguientes declaraciones:

El acceso a los recursos se ve dificultado por una serie de problemas, entre ellos los frenos que imponen los intermediarios financieros a las pequeñas y medianas industrias¹⁴

¹⁴ Banco gubernamental que busca fomentar el desarrollo industrial

¹⁴ La Jornada, p.35, 13 de octubre de 1991.

El escaso financiamiento obedece a que la banca de primer piso establece tasas de interés y garantías que el micro industrial no está capacitado de ofrecer¹⁵

No hay banca de convicción o de vocación; hay banca comercial que exige dinero por dinero. La banca sólo nos dice que tiene recursos, pero no nos los da. Quiere prestarnos al cuatro por uno¹⁶

La banca privada no tiene la vocación ni la determinación por estimular la inversión¹⁷

Es prioritario que la banca de primer piso tome conciencia de lo que son los programas de fomento [...] en virtud de que los bancos hacen caso omiso de la operación de esos créditos¹⁸

Sobre las denuncias a la banca de desarrollo, aunque son pocas, complementan el discurso contra la banca privada, dejando claro que no existen espacios para que la MPyMI adquiera financiamiento para modernizarse. Las críticas a NAFIN se realizan en el sentido de que

¹⁵ Declaraciones del gerente de la delegación Tlaxcala de Canacintra, Ricardo López Olvera. El Financiero del Golfo-Centro, p.7, 13 de agosto de 1992.

¹⁶ Declaraciones del presidente de la delegación Tijuana de Canacintra, Carlos Mora Quiñones, El Financiero, p.3, 1 de julio de 1992.

¹⁷ Declaraciones del entonces candidato a la presidencia de Canacintra, Vicente Gutiérrez Camposeco. La Voz de Michoacán, p.6, Sección A, 22 de enero de 1992.

¹⁸ Declaraciones del presidente de la delegación Zamora de Canacintra ante el secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche, junto con los presidentes de Canacintra de las delegaciones de Guerrero, Nayarit y Colima. Explicó también que antes Nacional Financiera se encargaba de analizar directamente el estudio del crédito y otorgaba los apoyos financieros, mientras que ahora se acude al banco, se hace un estudio previo y luego lo presentan a Nacional Financiera; con esta triangulación se complica la obtención de los apoyos ya que los bancos manifiestan disposición solamente si son cantidades justificables o montos muy importantes, mientras que cuando son cantidades no atractivas para que justifiquen el destinar a un funcionario para elaborar un estudio le dicen al cliente

los requisitos que se piden para otorgar los créditos son inadecuados para la MPyMI o bien que definitivamente no se dan los créditos: "Se habla de modernización, tecnología y consolidación; pero existe un problema, principalmente: la falta de recursos debido a que la banca de desarrollo insiste en requisitos imposibles de cumplir"¹⁹; asimismo, Carlos Sandoval Olvera, durante su campaña hacia la presidencia de Canacindra, señaló que los créditos otorgados por Nacional Financiera para la renovación de tecnología en la industria, además de insuficientes, nadie los conocía y que los mecanismos para su otorgamiento eran tan complejos "que tiene uno que ser egresado de Harvard para poderlos entender"²⁰. Significativas son también las declaraciones del presidente de la delegación Tijuana de Canacindra, Carlos Mora Quiñones, externando que Nacional Financiera (Nafin) manifestaba haber otorgado 900 mil millones de pesos en créditos a los industriales de Tijuana, pero "son estadísticas que a nosotros no nos constan. A nosotros de qué nos sirve que le presten 500 mil millones de pesos a la Coca-Cola y lo incluyan en las estadísticas"²¹.

2.1.3 Otras acciones específicas en torno al problema de los créditos

Como se puede apreciar, la presión se enfoca hacia el sector financiero. Además de los pronunciamientos insistentes a nivel público, Canacindra utiliza otras vías para apuntalar la táctica: se

¹⁹ Entrevista al presidente de Canacindra-Chiapas, Rogelio Hernández Gutiérrez, La Voz del Sureste, 25 de octubre de 1991 (no se indica la página).

²⁰ El Financiero, p.34, 11 de febrero de 1992.

²¹ El Financiero, p.3, 1 de julio de 1992.

conformó un frente con otros organismos de representación de la MPyMI, buscó negociar paquetes financieros con determinados bancos y se reunió con la Asociación Mexicana de Bancos (AMB) .

El frente se integró en julio de 1991 durante una reunión, calificada como "histórica", entre los presidentes de las tres principales cámaras que aglutinan a la industria de México, la Cámara Regional de la Industria de la Transformación (Careintra), la Cámara de la Industria de la Transformación de Nuevo León (Caintra) y Canacintra, Rogelio Hugo Ramírez Martínez, Santiago Clariond y Roberto Sánchez de la Vara, respectivamente, siendo éste el inicio de reuniones posteriores y de la realización de trabajos conjuntos. El objetivo por el que se efectuó fue enfrentar de manera unificada problemas comunes, entre ellos, el financiamiento para la MPyMI²² . Sin embargo, hasta agosto de 1992, el trabajo no había fructificado en medidas concretas.

Buscar la negociación de paquetes financieros con la banca privada fue una propuesta concreta de Vicente Gutiérrez Camposeco a pocos días de haber tomado la presidencia de la Cámara. Esta consistía en que, en lugar de que la MPyMI presentara de manera individual sus solicitud de crédito, Canacintra conjuntara varias solicitudes para tramitarlas en bloque²³ . Aunque las modalidades no se externaron con precisión, Camposeco señalaba "estamos seguros de que vamos a tener la oportunidad de negociar con la banca de primer

²¹ Que a partir de 1994 se convierte en la Asociación de Banqueros de México (ABM)

²² Otros objetivos fueron brindar apoyo a la MPyMI y tener una mayor participación en el proceso de negociación del TLC. Ocho Columnas, p.1, Sección B, 8 de julio de 1991.

²³ Uno más Uno, p.18, 14 de abril de 1992.

piso atractivos paquetes, tanto para ellos como para los industriales micro y pequeños"²⁴

De esta forma, en junio de 1992 se reunieron los dirigentes del CCE, Concamín y Canacintra con los dirigentes de la AMB, comprometiéndose estos últimos a reducir el costo de los créditos, buscando igualar las tasas de interés nacionales a las extranjeras; además de que no se tocó el punto de los paquetes financieros, éste diálogo no puede considerarse propiamente como una negociación, pues en el corto plazo dicho compromiso no se cumplió; ejemplo de ello fue la reunión que un mes después se realizó en Baja California entre representantes locales de la banca comercial, la de fomento, autoridades y empresarios, después de la cual el presidente de la delegación de Canacintra en Tijuana, Carlos Mora Quifonez, declaró que "definitivamente la banca comercial y el sector productivo hablan distintos idiomas", denunciando que "la industria fronteriza opera a un 60% de su capacidad productiva debido a la falta de crédito y financiamiento"²⁵.

2.1.4 Logros

Se observa que el problema de los créditos fue abordado por Canacintra mediante tres tácticas principales: 1) Crítica reiterativa a la inaccesibilidad de los créditos de la banca privada para la MPyMI ante la urgencia que se tiene de ellos para enfrentar el TLC; 2) alianza con las dos Cámaras regionales de la MPyMI, conformándose de esta manera un bloque nacional en busca de la defensa de los

²⁴ El Sol de México, p.3, Sección A, 31 de marzo de 1992

²⁵ El Sol de México, 9 de julio de 1992 (no se indica la página).

intereses de este sector, incluyendo el obstáculo del financiamiento;
3) negociación directa con la banca privada, táctica propuesta por el nuevo presidente de Canacindra, Gutiérrez Camposeco.

Asimismo, la forma en que fue manejado el discurso sobre la problema de los créditos deja claro que el sector que está defendiendo es el micro, pequeño y mediano.

Sin embargo, a pesar de que fue preocupación principal de Canacindra que los bancos modificaran su política de financiamiento, ningún proyecto concreto fructificó. El frente integrado con las dos cámaras regionales de industria no culminó en acciones más directas para enfrentar la situación. Así también, a lo largo del periodo sólo en una ocasión se logró dialogar de manera formal y a nivel nacional con el sector financiero, no obteniéndose los resultados esperados, al menos en el corto plazo.

Para comprender lo anterior no debemos perder de vista que Canacindra considera que la escasez de créditos es generada por un sector que se encuentra entre las filas mismas del empresariado, es decir, por los banqueros, representados por la Asociación Mexicana de Bancos. Una transformación importante de Nacional Financiera fue convertirse en banca de *segundo* piso; es decir, utiliza la infraestructura de la banca comercial para otorgar sus préstamos. Aunque la política de créditos de dicha institución no se distinguió por su efectividad (ya que, a pesar de brindar la mayor parte de sus préstamos a las micro, pequeñas y medianas empresas, en 1992 sólo 30% era canalizado al sector industrial), Canacindra no enfoca su crítica

a las políticas de la banca de desarrollo sino a la banca privada²⁶. En este sentido, llama la atención que la Cámara no obtiene el apoyo de otros sectores empresariales -ausencia de pronunciamientos o acciones conjuntas- para enfrentar este problema, incluyendo por supuesto a la "cúpula de cúpulas", el CCE.

De esta forma, podemos apreciar que Canacíntra, a pesar de haber buscado alianzas en Careintra y Caintra, actuó predominantemente de manera independiente contra las políticas de la AMB. Así, la franca debilidad de la Cámara frente a la AMB quedó manifiesta al no lograr concesión alguna del sector.

Este hecho es muy significativo puesto que las demandas sobre impuestos y cuestiones laborales tuvieron una dinámica distinta: por una parte, el respaldo de sectores empresariales y el CCE, y por otra, una respuesta contundente por parte del sector al que se dirigían las demandas.

2.2 DEMANDA DE UN ENTORNO FISCAL FAVORABLE

Casi a la par de la demanda de créditos se encuentra la exigencia de transformar el entorno fiscal. La controversia surge cuando el Congreso de la Unión, a finales de 1991 aprueba una nueva legislación fiscal que provoca una abierta inconformidad empresarial.

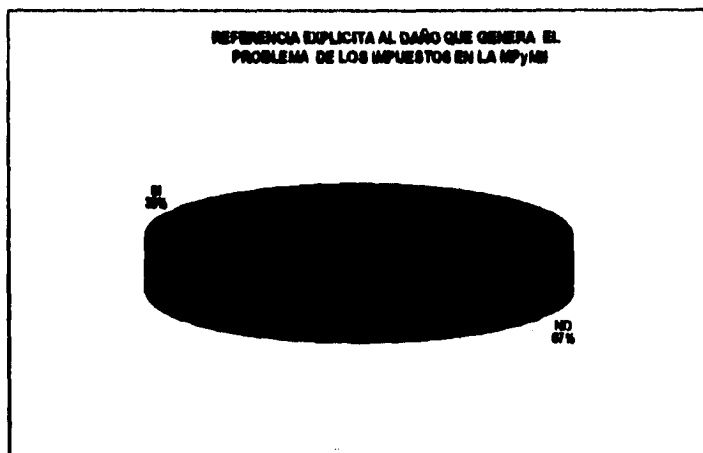
²⁶De una encuesta realizada por Nafin e Inegi se advierte que sólo le fue otorgado crédito a 52%, 50% y 43% de la mediana, pequeña y micro empresa que lo solicitaron; así también, se señalaban entre los principales problemas para obtenerlo la complejidad de trámites, la falta de garantías y las altas tasas de interés. MENDEZ, José Luis, "La apertura comercial y la política hacia la micro, pequeña y mediana industria en México en los 1990s", Ponencia del XVIII Congreso de LASA, Atlanta, EUA, Marzo de 1994, el cual constituye el avance de una investigación financiada por la Universidad Iberoamericana.

Canacindra centra su crítica en su complejidad, la falta de permanencia en dicho ámbito, y su aspecto persecutorio, argumentando que estos factores inhiben la inversión (no pueden realizarse proyectos a largo plazo con los vaivenes fiscales), impiden la modernización (ya que la complejidad y severidad fiscal obligan al empresario a pagar servicios de contabilidad que implican para muchas MPyMI efectuar erogaciones extraordinarias) o, definitivamente, provocan la quiebra de la empresa.

El desarrollo de esta pugna se da de manera distinta al de los créditos por diversos factores: los impuestos, en cuanto gravan a todo tipo y tamaño de empresa, no pueden considerarse, como los créditos, problemática específica del sector industrial, ni exclusivo de los micro, pequeños y medianos.

De esta forma, la táctica de lucha difiere advirtiéndose la participación constante de otros organismos empresariales; en esta ocasión el CCE se encuentra presente en varios pronunciamientos. Además, se manifiestan signos de indisciplina por parte de la delegación en Puebla, que junto con Canacope anuncian que se ampararán ante los tribunales de la Suprema Corte de Justicia contra las leyes hacendarias. Por otro lado, la demanda sobre impuestos, por su origen, se dirige hacia el sector gubernamental y no hacia el propio empresariado.

Pero aunque otros grupos empresariales estaban molestos por la situación fiscal, Canacindra continuó pronunciándose sobre las consecuencias de ello para la MPyMI, aunque ligeramente en menor medida que en el tema de los créditos: de un total de 63, en 21 se alude al mismo, es decir, en 33%.



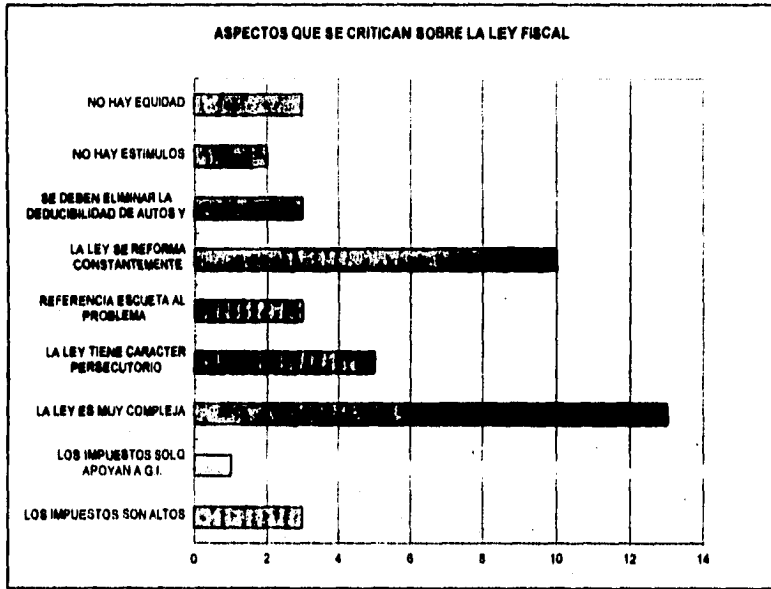
A continuación se apreciará la forma particular en que se desarrolló la acción de Canacindra ante una problemática que no era exclusiva de la MPYMI y los logros ante tal circunstancia.

2.2.1 Argumentos para la crítica a la Ley Fiscal de 1992

El discurso utilizado por Canacindra para denunciar esta problemática, tiene básicamente dos argumentos: la crítica a puntos específicos de la nueva ley fiscal aprobada a principios de 1992 y la enunciación de las repercusiones que ésta tiene en el desarrollo industrial.

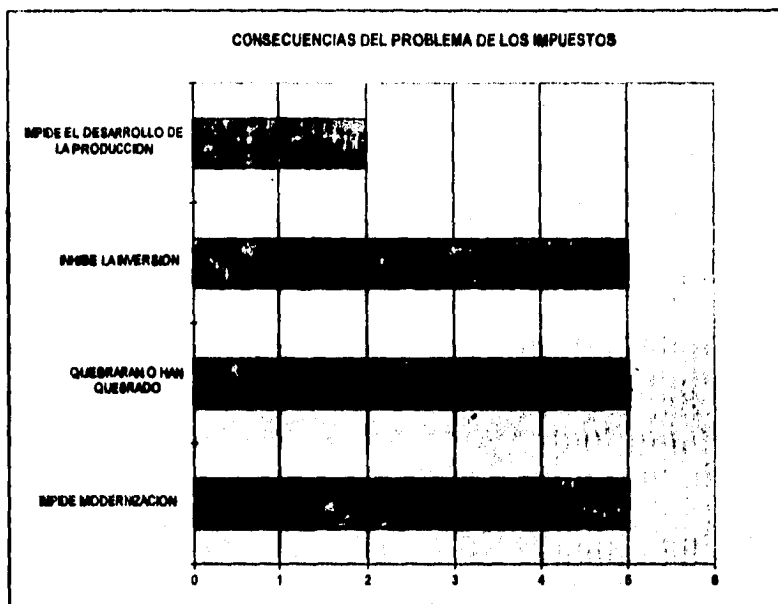
La inconformidad de Canacindra respecto a la ley fiscal radica en varios puntos:

- a) es muy compleja (13 pronunciamientos)
- b) se reforma constantemente (10 pronunciamientos)
- c) tiene carácter altamente persecutorio (5 pronunciamientos)
- d) son altos los impuestos que se cobran (3 pronunciamientos)
- e) los impuestos no se cobran de manera equitativa (3pronunc.)
- f) deben eliminarse la no deducibilidad de autos y los delitos fiscales(3 pronunciamientos)
- g) referencia escueta al problema (3 pronunciamientos)
- h) no ofrece estímulos (2 pronunciamientos)
- i) sólo apoya a la gran industria (1 pronunciamiento)



Se desarrollarán los tres primeros puntos debido a que tan sólo ellos aglutinan el 65% de los pronunciamientos.

Al mismo tiempo, Canacindra expone, aunque de manera general, en qué medida estas situaciones afectan a la industria. Principalmente sostiene que impide su *modernización* (5 pronunciamientos), inhibe la inversión productiva (5 pronunciamientos) e incluso genera la quiebra de empresas (5 pronunciamientos).



De esta manera, el discurso de la Cámara se realiza generalmente de la siguiente forma: Existe "la necesidad de dar permanencia a las leyes fiscales y simplificarlas al máximo"²⁶ ya que lo contrario "contrae la inversión", es "un obstáculo más para la modernización tecnológica" y, de no modificarse la situación, "es probable que [...] algunas de las industrias puedan cerrar"²⁷.

²⁶ Declaración de Roberto Sánchez de la Vara. *La Jornada*, p.41, 29 de noviembre de 1991.

²⁷ Declaraciones, respectivamente, del presidente del Consejo Químico y Paraquímico de Canacintra, Jorge Parroquín Barrera, *El Financiero*, p.16, 12 de marzo de 1992; del presidente de la Comisión de Tecnología de Canacintra, Carlos González Fisch. *El Financiero*, p.43, 16 de enero de 1992; y del presidente del Consejo Alimenticio de

El orden expositivo se realizará con base en las críticas que efectúa Canacintra a la ley fiscal de 1992 debido a que la enunciación de las repercusiones que los problemas impositivos tienen para la industria es efectuada como una forma de argumentar en favor de la pertinencia de la crítica.

Los dos aspectos más censurados de la ley fiscal, ubicados como los que más perjudican el desarrollo industrial, no tienen tanto que ver con el hecho propio de pagar impuestos sino con la forma de hacerlo. Es así como los principales desacuerdos apuntan hacia la complejidad de los procedimientos con que deben ser calculadas las cantidades a pagar para cumplir de manera correcta con las obligaciones fiscales así como hacia las drásticas reformas anuales a la ley fiscal:

Las nuevas disposiciones son tan complejas que la comprensión de las mismas es difícil para los especialistas y no están al alcance de los contribuyentes ordinarios²⁸

Otro obstáculo para que las empresas mejoren su situación es el mantenimiento de una importante maraña fiscal, ya que no es tan problemático pagar impuestos, como la manera en que debe hacerse, que aún resulta compleja para muchos contribuyentes²⁹

Canacintra, José Luis Umana Yáñez, El Financiero, p.3, 6 de enero de 1992.

²⁸ Declaración del director de Estudios de Canacintra, Jorge Landeros González. El Heraldo de Chihuahua, p.1, Sección L, 5 de enero de 1992.

²⁹ Declaración del presidente de Productividad y Desarrollo Tecnológico de Canacintra, René Ortiz Muñiz. El Universal, p.1, Sección F, 10 de febrero de 1992.

De plano los industriales nos tendremos que dedicar a estudiar los complicados vericuetos de la reglamentación de las leyes fiscales o hacer lo que sabemos: trabajar³⁰

Existe una gran inquietud entre los empresarios en virtud de que se requiere más transparencia y permanencia en las leyes tributarias³¹

En muchas ocasiones ni los propios contadores las entienden³² y cuando ya las comprendieron, nuevamente son cambiadas

Se abusa de los contribuyentes al reformar constantemente las disposiciones legales en la materia. Hace un año, el panorama fiscal era uno, y ahora, con la nueva Miscelánea, es completamente diferente³³

Este es un punto que afecta en especial a la MPyMI debido a que resulta muy costoso para este tamaño de industrias efectuar gastos adicionales para sostener un departamento de contabilidad o un contador.

Canacindra desaprueba también la creación de los "delitos fiscales" debido a que le brindan un carácter altamente persecutorio a la ley fiscal: "la modernización tecnológica de las empresas se frenó por las modificaciones fiscales que convierten a todo

³⁰ Declaración del presidente de la delegación de Canacindra en Coahuila de Zaragoza, Rogelio Vivas Gallegos. Diario del Itamo, p.1, Sección A, 13 de febrero de 1992.

³¹ Declaración de Vicente Gutiérrez Camposeco durante su campaña proselitista en Michoacán. Voz de Michoacán, p.6, Sección A, 22 de enero de 1992.

³² Declaración de Vicente Gutiérrez Camposeco durante su primera conferencia de prensa como presidente de Canacindra. Uno más Uno, p.12, 18 de febrero de 1992.

³³ Declaración de Roberto Sánchez de la Vara, entonces presidente de Canacindra. El Universal, p.1, 19 de noviembre de 1991.

contribuyente en 'potencial delinciente' por la incapacidad del industrial de entender las modificaciones anuales en la materia"³⁴

2.2.2 Otras acciones específicas en torno al problema de los impuestos

Como ya se enunció anteriormente, en esta ocasión es el sector gubernamental el blanco de la crítica empresarial.

Las tácticas de presión cambian, ya que, a diferencia de las utilizadas para obtener créditos, se aprecia el apoyo del CCE, Coparmex y otras organizaciones empresariales nacionales de industria y comercio, además del brindado por Caintra y Careintra en cierto momento; también hay un intento por parte de la delegación de Puebla por adherirse a los amparos promovidos por Coparmex, Canaco, Canacope, entre otras organizaciones de la entidad, contra la SHyCP; y, por último, la elaboración de una propuesta de reforma fiscal.

Producto del compromiso adquirido por Canacintra, Careintra y Caintra de actuar en un frente común ante el TLC y las problemáticas de la MPyMI, se reunieron de nuevo en septiembre de 1991 los presidentes de estas agrupaciones, esta vez en Monterrey, acordando solicitar al secretario de Hacienda una mayor simplificación de los

³⁴ Declaración del presidente de la Comisión de Tecnología de Canacintra, Carlos González Fisch. El Universal, p.1, Sección F, 14 de febrero de 1992.

requisitos que se piden a la micro y pequeña industria mediante Concamin³⁵. Sin embargo, fue la única acción que efectuaron.

No fue así con otras organizaciones empresariales. A diferencia del caso de los créditos, las acciones y pronunciamientos conjuntos en favor de la modificación del entorno fiscal son numerosos, con organizaciones como Concamin, Concanaco, Coparmex, y el poderoso CCE. En el caso de este último, antes de que fuera aprobada la miscelánea fiscal de 1992 que causara tanto revuelo, el presidente de Canacintra había informado que el organismo cupular efectuaría una reunión con las más altas autoridades de la SHYCP para evitar que se establecieran leyes fiscales que perjudicaran al empresariado³⁶. Desde entonces se vislumbra el apoyo del CCE a esta demanda empresarial. Entre las reuniones en que participan posteriormente Canacintra, el CCE y otras organizaciones empresariales, sobresalen la realizada entre las representaciones locales de Puebla, a puerta cerrada, con el presidente Carlos Salinas³⁷, así como la celebrada en marzo de 1992 entre los presidentes de Canacintra, Concamin, Concanaco, Coparmex y el CCE en San Luis Potosí con el objetivo de adoptar tácticas conjuntas para promover una reforma a la ley fiscal y al artículo 123 constitucional³⁸. De esta forma, puede apreciarse el interés de otros sectores empresariales por la problemática contando con el respaldo del CCE, generándose la acción cohesionada de buena parte del empresariado nacional.

³⁵ Esto se realizaría en los marcos de un programa de acercamiento con los secretarios de Estado. El Norte, p.18, Sección A, 21 de septiembre de 1991.

³⁶ El Financiero, s/p, 29 de diciembre de 1991.

³⁷ El Universal, p.2, Sección S, 15 de febrero de 1992.

³⁸ El Universal, p.5, Sección A, 20 de marzo de 1992.

Asimismo, a finales de febrero de 1992 advertimos que el problema adquiere tal dimensión que la acción empresarial de la delegación Puebla comienza a rebasar los ámbitos de control de la Cámara. El presidente de dicha delegación, Francisco Jaime Salcedo Esquivel, se adhiere al presidente de Canacope-Puebla, Mario Urquiaga Aguirrezábal, contra las "cajas fiscalizadoras" que la miscelánea fiscal pretendía instalar en los pequeños comercios, anunciando que las empresas del estado se ampararían ante la Suprema Corte de Justicia contra la SHYCP; sin embargo, este apoyo no tuvo continuidad³⁹.

La única acción que realiza Canacintra sin integrar un frente es la entrega a la SHYCP de un análisis comparativo entre los regímenes fiscales de México, E.E.U.U. y Canadá, acción que es producto de un compromiso realizado por Gutiérrez Camposeco el día en que tomó protesta como presidente de la Cámara⁴⁰.

2.2.3 Logros

La búsqueda de una solución al problema de los impuestos es realizada mediante una táctica distinta a la aplicada en el problema de los créditos: 1) En primer término, el señalamiento constante de los factores que inhiben la inversión, impiden la modernización industrial o conducen a la quiebra: la complejidad, la falta de permanencia, así como la cración de los "delitos fiscales"; 2) la

³⁹ La Jornada, p.39, 28 de febrero de 1992. Cabe anotar que posteriormente el secretario de Hacienda, Pedro Aspe, dio un rotundo no a la petición, y que los comerciantes, en respuesta, amenazaron con efectuar paros.

⁴⁰ Novedades, p.1, Sección B, 21 de febrero de 1992.

acción conjunta con otras organizaciones de industria y comercio, la Coparmex y el CCE; y 3) la entrega de un análisis fiscal comparado entre México y sus próximos socios en el TLC, táctica propuesta por el nuevo presidente de Canacintra, Gutiérrez Camposeco.

De acuerdo a los puntos denunciados como adversos para la industria, la adhesión de otros sectores empresariales, y la ligera disminución de la referencia explícita a las consecuencias de la situación para la MPyMI, podemos deducir que, si bien la problemática perjudica a la MPyMI, también afecta con gravedad a empresas de otro tamaño y actividad.

De hecho, la única acción que Canacintra emprendió en forma independiente es la realización del análisis de la situación fiscal de México, E.E.U.U. y Canadá.

De esta manera, la acción conjunta de los sectores industrial y comercial, con la Coparmex y el apoyo del CCE generó una respuesta gubernamental clara a la demanda: en junio de 1992 el presidente Salinas de Gortari envió una iniciativa de reforma al Código Fiscal y de Procedimientos Penales al Congreso, que fue calificada por Gutiérrez Camposeco como "un claro sentido de justicia hacia el sector"⁴¹.

2.3 DEMANDAS SOBRE CUESTIONES LABORALES

El tercer tema de principal interés para Canacintra en cuanto al entorno económico nacional es el laboral. Su atención se enfoca en

⁴¹ El Heraldo de México, p.1, Sección A, 26 de junio de 1992.

dos sentidos: la modificación de la Ley Federal del Trabajo (LFT) y la apremiante necesidad de implementar capacitación en sus empresas. En cuanto al primer punto, sólo se externa que *es urgente* la modificación de dicha Ley; sin embargo, no se especifica con exactitud qué cambios son requeridos. Esta parte rígida, de exigencia de la demanda, apunta hacia el sector gubernamental; pero hay otra parte que va dirigida al sector obrero, cuyo objetivo no es el reclamo sino la "argumentación" de que esta modificación conviene a dicho sector puesto que se buscaría ampliar sus derechos. El segundo punto es difuso, pues no expresa ideas concretas sobre lo que debe ser la capacitación ni aclara quién debe capacitar (si el sector empresarial, el gubernamental o el obrero).

Asimismo, en ambos casos se justifica la pertinencia del reclamo con base en tres argumentos que, de hecho, son parte de uno solo: la inminente firma del Tratado de Libre Comercio con Canadá y E.E.U.U., la búsqueda de la productividad, y la necesidad de modernizar las industrias.

Las tácticas de presión de Canacinttra en este tema, al igual que en el de los impuestos, forman parte de una acción empresarial conjunta más amplia. En este caso, es notable que en todos los pronunciamientos que realiza con otros organismos empresariales se encuentre presente el CCE.

La referencia explícita a las consecuencias que esta problemática tiene para la MPyMI son mínimas: de un total de 50 pronunciamientos, sólo en 6 se menciona al sector, es decir, en 12%.

REFERENCIA EXPLICITA AL DAÑO QUE GENERAN LOS PROBLEMAS
SOBRE CUESTIONES LABORALES EN LA MPYM



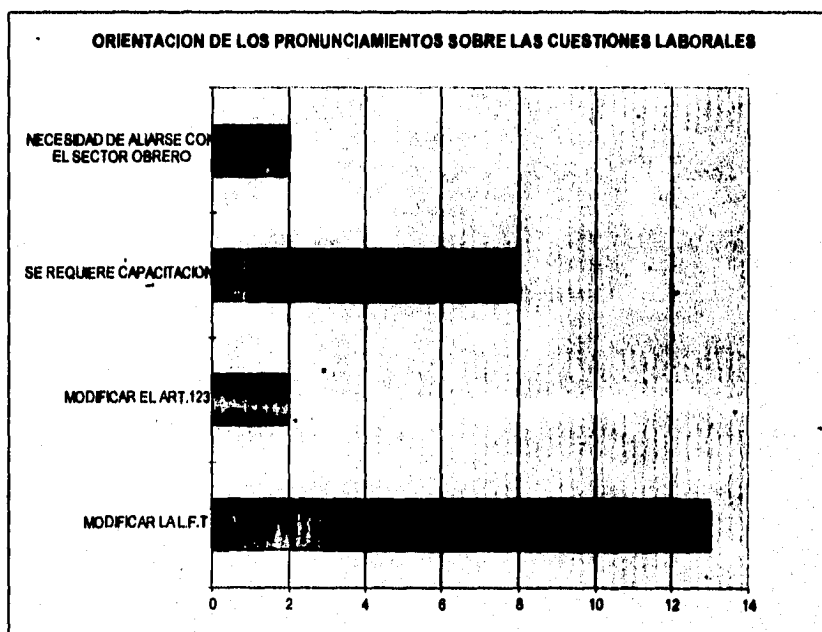
De tal forma, podremos apreciar que los problemas sobre cuestiones laborales tampoco atañen exclusivamente al sector industrial o a las empresas micro, pequeñas y medianas, sino que engloba el interés de un universo empresarial mayor*. En este contexto, es también interesante advertir que las demandas realizadas tienen una respuesta clara por parte del sector gubernamental, logrando conciliar los intereses empresariales con el sector obrero mediante la firma del Acuerdo Nacional para Elevar la Productividad y la Calidad (ANEPC).

* Aunque cabe señalar que los aspectos que se consideran como principales obstáculos del desarrollo de la empresa dependen del tamaño de la misma.

2.3.1 Argumentos para la exigencia de nuevas condiciones laborales

De la temática laboral, a Canacintra le interesan en general los siguientes aspectos:

- a) la modificación de la Ley Federal del Trabajo (LFT) (13 pronunciamientos)
- b) la necesidad de implementar capacitación para los trabajadores (8 pronunciamientos)
- c) la modificación del Artículo 123 Constitucional (2 pronunciamientos)
- d) la necesidad que tiene el sector empresarial de aliarse con el sector obrero (2 pronunciamientos)



Como se puede apreciar en el cuadro, la atención de la Cámara está centrada en los dos primeros puntos.

Los pronunciamientos respecto a la LFT son claros y puntuales en un sentido: es indispensable reformarla. Sin embargo, no se externa de manera clara *qué tipo de modificaciones se requieren*. Se menciona vagamente que los salarios deben ser determinados con base en la productividad, que se debe suprimir su carácter "paternalista", pero ésto no se advierte como un proyecto definido y concreto, sino como declaraciones aisladas. Asimismo, este discurso se complementa en ocasiones con frases demagógicas dirigidas claramente hacia el sector obrero, al parecer con el objetivo de "convencerlo" sobre la pertinencia de la demanda y eliminar así el contrapeso político principal que detiene la reforma; como en la parte dirigida al gobierno, no se aprecia la argumentación más o menos sólida que se advirtió en el caso de los créditos o de los impuestos. De esta forma, el discurso sobre este tema adquiere el siguiente matiz:

Las reformas a la Ley Federal del Trabajo no sólo son necesarias, sino imprescindibles⁴²

Si queremos ser un país que esté considerado dentro de los desarrollados, tendremos que hacer una serie de cambios, sobre todo en cuanto a hacer que nuestra ley laboral sea acorde al proceso modernizador⁴³

⁴² Declaraciones de Roberto Sánchez de la Vara. *La Jornada*, p.28, 16 de octubre de 1991.

⁴³ Declaraciones de Roberto Sánchez de la Vara. *La Jornada*, p.28, 16 de octubre de 1991.

Es necesario modificar la Ley Federal del Trabajo para que las percepciones económicas de los obreros sólo se eleven en la medida que mejore la situación de las empresas⁴⁴

La anulación del esquema actual de salarios mínimos es uno de los posibles cambios a la LFT, porque es ya inoperante y en la práctica no se aplica⁴⁵

La modernización de la legislación laboral considerará los derechos de los trabajadores y procurará la mejoría en prestaciones⁴⁶

Las modificaciones que se hagan a los artículos obsoletos [de la LFT] deben hacerse sobre la base de un mayor respeto y profundización a las conquistas laborales de los trabajadores⁴⁷

Canacintra se mantiene respetuosa de las conquistas de los trabajadores, pero se requiere de una Ley Federal del Trabajo más equitativa, moderna, a fin de que fortalezca la competitividad⁴⁸

Como se advierte, hay un afán por obtener modificaciones en la LFT. Existe también un interés manifiesto por obtener la anuencia del sector obrero, ya que la postura conciliatoria respecto al mismo es clara. Sin embargo, no se apela a proyecto alguno que exponga las nuevas disposiciones que se considera la LFT debería tener.

⁴⁴ Declaraciones del presidente de Productividad y Desarrollo Tecnológico de la Canacintra, René Ortiz Muñiz. El Universal, p.1, Sección F, 10 de febrero de 1992.

⁴⁵ Declaraciones de Roberto Sánchez de la Vara. Uno más Uno, p.8, 16 de febrero de 1992.

⁴⁶ Declaraciones de Roberto Sánchez de la Vara. El Financiero, p.31, 31 de enero de 1992.

⁴⁷ Declaraciones del entonces candidato a la presidencia de Canacintra, Vicente Gutiérrez Camposeco. El Sol de México, p.3, Sección A, 12 de febrero de 1992.

⁴⁸ Declaraciones de Vicente Gutiérrez Camposeco durante la toma de posesión de la presidencia de Canacintra. El Universal, p.9, Sección A, 18 de febrero de 1992.

Así también, en el caso de la capacitación, se externa solamente que "es necesaria", sin indicarse de manera específica qué tipo de esquemas de capacitación se requieren o quién debe impartirla - empresarios, gobierno o sector obrero-:

La micro y pequeña industrias están pasando por serias dificultades para poder asimilar la modernización económica. Se requiere un intenso programa de capacitación no sólo al trabajador sino también al empresario⁴⁹

[Se] requiere de mayor personal capacitado pues sólo con una mano de obra⁵⁰ eficiente se logra una mayor productividad en las empresas

Los industriales necesitamos hacer también una reconversión industrial de productividad para capacitar a los trabajadores⁵¹

Sin embargo, lo que Canacindra sí tiene claro son los motivos por los que urge dar respuesta a ambas demandas: 1) la inminente firma del TLC, 2) la necesidad de impulsar la productividad, y 3) la necesidad de modernizar las industrias. Al respecto debe resaltarse que el discurso sobre productividad, modernización, eficiencia, calidad y competitividad de la industria alude a la necesidad de una transformación para poder enfrentar los productos y mercados

⁴⁹ Declaraciones de Vicente Gutiérrez Camposeco durante su campaña hacia la presidencia de la Cámara. El Nacional, p.24, 30 de enero de 1992.

⁵⁰ Declaraciones del presidente de la delegación de Canacindra en Córdoba, Federico López Medel. El Dictamen, p.1, 3 de septiembre de 1991.

⁵¹ Declaraciones del presidente de la sección del plástico de Canacindra, Raúl Gálvez Alcántara. Uno más Uno, p.22, 13 de febrero de 1992.

* Que se presenta con frecuencias de 7, 6 y 4 pronunciamientos, respectivamente.

internacionales; en el contexto de la negociación del TLC, generalmente se refiere a las características que deben adquirir para poder subsistir ante la competencia canadiense y, sobre todo, estadounidense. Por lo tanto, los tres factores que de acuerdo con Canacindra hacen apremiante la respuesta a sus demandas, en realidad tienen su origen en un sólo hecho: la incapacidad de enfrentar el TLC con las condiciones laborales especificadas. De esta forma, se externa que:

[La reforma a la LFT] es indispensable para su adecuación a las que rigen en Estados Unidos y Canadá, ante la inminente firma del Tratado de Libre Comercio⁵²

Es desventajosa la actual legislación [laboral] ya que, mientras en Estados Unidos se premia al que produce con su eficiencia y productividad, en México no ocurre así⁵³

Este proceso de modernización [de la LFT] se entienda como una intensificación de la productividad, en donde participen tanto industriales como trabajadores, con el fin de enfrentar la competencia propiciada por el mercado norteamericano⁵⁴

Se tienen que hacer cambios medulares en esta ley [LFT] e introducir en ella aspectos como productividad y competitividad⁵⁵

En la mayor parte de los sectores industriales la mano de obra cuenta con una menor calificación que su equivalente en Estados Unidos y Canadá, por lo que la baratura de la

⁵² Declaraciones de Roberto Sánchez de la Vara. Uno más Uno, p.8, 16 de febrero de 1992.

⁵³ Declaración del presidente de la delegación de Canacindra en Baja California Sur, Moisés Uribe Rodríguez. El Financiero, p.18, 27 de septiembre de 1991.

⁵⁴ Declaraciones del presidente de Canacindra Vicente Gutiérrez Camposeco. Uno más Uno, p.22, 22 de febrero de 1992.

⁵⁵ Declaraciones de Roberto Sánchez de la Vara. La Jornada, p.28, 16 de octubre de 1991.

fuerza de trabajo ya no es una ventaja comparativa y se debe desarrollar una intensa campaña de capacitación⁵⁶.

[Con el TLC] los empresarios mexicanos competirán con industrias de alto nivel de desarrollo tecnológico, lo que hace aún más necesaria la capacitación de la planta productiva estatal y nacional⁵⁷.

De esta manera, se puede apreciar que el argumento principal utilizado para justificar las demandas de índole laboral es la apertura comercial del país; no obstante, a pesar de que Canacindra considera que son la LFT y la capacitación los puntos en que debe centrarse la atención, todavía no logra tener una visión clara del rumbo que deben seguir esos cambios.

2.3.2 Otras acciones específicas en torno a los problemas de índole laboral

En el caso del tema laboral no se advierte de manera clara hacia qué sector se dirigen con más fuerza las demandas, si hacia el obrero o hacia el gubernamental.

Por otra parte, de la misma forma que en las demandas sobre impuestos, varias de las acciones en torno a las problemáticas de tipo laboral son realizadas de manera conjunta con otros organismos empresariales, sobre todo con el CCE; entre ellas destacan el discurso pronunciado durante un foro nacional, el diálogo sostenido con el líder del Congreso del Trabajo y la reunión empresarial

⁵⁶ Declaraciones del presidente de Canacindra, Roberto Sánchez de la Vara. *La Jornada*, p.1, 29 de julio de 1991.

⁵⁷ Declaraciones del vicepresidente de la delegación de Canacindra en Morelia, Salvador López Orduña. *La Voz de Michoacán*, p.15, Sección A, 16 de diciembre de 1991.

cupular celebrada en San Luis Potosí. La única acción que efectúa Canacindra de manera independiente es la elaboración de un proyecto de LFT.

Los pronunciamientos y acuerdos realizados con otras organizaciones empresariales tienen como común denominador la presencia del CCE, es decir, su manifiesto y total apoyo. De esta forma, durante el Foro de Análisis del TLC organizado por el Senado de la República, Canacindra, el presidente de la Asociación de Industriales de Nezahualcóyotl, y el representante del CCE de Puebla propusieron reformas a la LFT⁵⁸. Asimismo, el CCE estuvo presente durante la comida que ofreció la Cámara con motivo del relevo de su dirigencia, a la que asistió también -hecho del todo inusual y, por lo tanto, significativo-, el líder en turno del Congreso del Trabajo, Cuauhtémoc Paleta, donde Canacindra externó que ello era "una muestra del cambio de esta época, donde hay que buscar siempre el consenso, sin claudicaciones [...] hay la conciencia de que industriales y obreros debemos negociar, buscar las fórmulas para incrementar la productividad"⁵⁹. Destaca también, de manera especial, la reunión celebrada con los integrantes del CCE para adoptar tácticas en busca de la modificación del artículo 123 y la reforma a la miscelánea fiscal⁶⁰.

⁵⁸ Efectuado en Toluca, Estado de México, El Financiero, p.18, 27 de septiembre de 1991.

⁵⁹ La Jornada, p.33, 19 de febrero de 1992.

⁶⁰ Celebrada en San Luis Potosí. El Universal, p.5, Sección A, 20 de marzo de 1992.

Por su parte, Canacintra realiza sólo una acción concreta para presionar a los sectores gubernamental y obrero respecto a los problemas sobre cuestiones laborales cuando Gutiérrez Camposeco, durante su primera conferencia de prensa como presidente de la Cámara, externa que se iniciará la elaboración de un proyecto de Ley Federal del Trabajo⁶¹.

2.3.3 Logros

Canacintra busca obtener concesiones en materia laboral mediante la siguiente táctica: 1) la exigencia de la reforma a la LFT y de nuevos esquemas de capacitación laboral; sin embargo, no tiene propuestas concretas al respecto ni especifica a qué sector dirige esta demanda -gubernamental u obrero-; lo que sí tiene claro es que es urgente tomar medidas al respecto ante el TLC; 2) la acción conjunta con otros organismos empresariales, apoyada en su totalidad por el CCE; 3) el diálogo con el líder del Congreso del Trabajo en un acto político de carácter eminentemente empresarial; 4) la elaboración de un proyecto de Ley Federal del Trabajo, táctica propuesta por el nuevo presidente de Canacintra, Gutiérrez Camposeco.

Así también, la mínima referencia que se hace a las implicaciones que la problemática tiene para la MPYMI así como la acción de eminente carácter conjunto con otras organizaciones empresariales, nos indican que esta demanda no era exclusiva de los miembros de la Cámara.

⁶¹ La Jornada, p.33, 19 de febrero de 1992.

Los resultados de la acción cohesionada de diversos sectores empresariales con el apoyo del CCE, al igual que en el caso de los impuestos y tan distinto al caso de los créditos, fueron concretos, independientemente de la falta de precisión en las demandas: en mayo de 1992 el CCE firma el Acuerdo Nacional para Elevar la Productividad y la Calidad (ANEPC) con el sector obrero, el cual tiene como premisas: 1) el incremento de la productividad no puede atribuirse a un sólo factor, 2) la productividad y la calidad deben ser una responsabilidad compartida, 3) la distribución de los beneficios debe ser transparente, lo que es un requisito para la elevación de la productividad; con base en lo anterior, los sectores firmantes se comprometen a impulsar: a) la modernización de las estructuras organizativas del entorno productivo, b) la superación y desarrollo de la administración, c) la capacitación, las condiciones del lugar de trabajo, la motivación, bienestar y remuneración de los trabajadores, d) el fortalecimiento de las relaciones laborales, e) la modernización y mejoramiento tecnológico, investigación y desarrollo, f) el entorno macroeconómico y social propicio a la productividad y la calidad⁶²

Es tal la complacencia empresarial producto de este acuerdo, que los pronunciamientos respecto a la capacitación laboral y, sobre todo, a la modificación de la LFT disminuyen visiblemente a partir de

⁶² Se firmó con la Confederación de Trabajadores de México, el Congreso del Trabajo y la Confereración Nacional Campesina; Excelsior, p.1, Sección A, 26 de mayo de 1992; El Nacional, p.1, 29 de mayo de 1992; Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Acuerdo Nacional Para la Elevación de la Productividad y la Calidad, STYPS, México, Mayo de 1992, p.p.68 y 69.

que inician las negociaciones del mismo (marzo de 1992), además de que no se vuelve a realizar mención alguna sobre el proyecto de LFT que la Cámara elaboraría (caso distinto al de los impuestos donde se informa de manera constante que se entregará un análisis comparativo a la SHyCP). Inclusive, después de la firma del documento, Gutiérrez Camposeco externa de manera explícita su cambio de postura: en el corto plazo no se modificará la LFT⁶³.

2.4 DIFUSION DE ESTUDIOS SOBRE LA RECESION DE LA INDUSTRIA

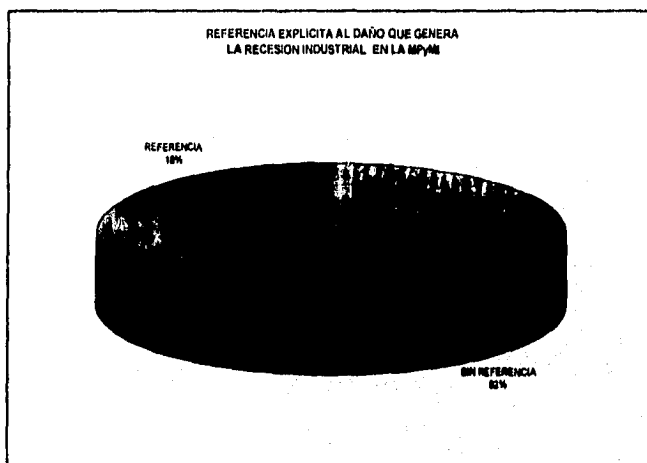
Como al inicio del capítulo se indicó, este inciso no se refiere a demandas específicas realizadas por Canacindra, pero se incluye debido a que es un cuarto punto donde se advierte también especial insistencia. Este consiste en la difusión de datos estadísticos que ilustran el estado recesivo de diversos sectores y el desarrollo industrial desigual que se ha originado con la política gubernamental. En este sentido, llama la atención la casi nula difusión de los estudios sobre la disparidad entre la industria nacional y la estadounidense ya que si se complementan con los estudios del entorno económico nacional, permiten apreciar con claridad el alto riesgo que corre la industria si no se le brindan apoyos inmediatos.

Es notorio también que no se enuncian de manera reiterativa las causas a las que se atribuye la recesión industrial, pero es

⁶³ Excelsior, p.1, Sección A, 26 de mayo de 1992.

significativo que estos contados pronunciamientos ubiquen al GATT y a la política de contención salarial como la principal razón.

Asimismo, se realiza en pocas ocasiones referencia explícita a las consecuencias que esta situación tiene para la MPyMI, lo que nos indica que Canacindra no la considera como problemática específica del sector: de un total de 28 pronunciamientos, sólo en 5 ocasiones alude al sector.



De tal manera, se apreciará cómo la difusión de estudios económicos sobre la industria es una forma de justificar, con recursos objetivos, la pertinencia y apremio de sus demandas, pero que a la vez no fue llevada hasta sus últimas consecuencias por el

estricto respeto a los espacios de COECE al no difundir estudios comparativos entre la industria estadounidense y la mexicana, y abstenerse de la crítica a la apertura comercial producto del GATT. Tenemos así una muestra concreta de que Canacindra delega totalmente su facultad de externar opiniones sobre una apertura comercial, que en periodos anteriores había ejercido con especial énfasis^{*}

Por otro lado, abstenerse de difundir que la apertura comercial (GATT) y la política de contención salarial son consideradas las principales causas de la recesión implica no tocar dos de los puntos básicos de la política económica neoliberal implementada a partir del sexenio de De la Madrid.

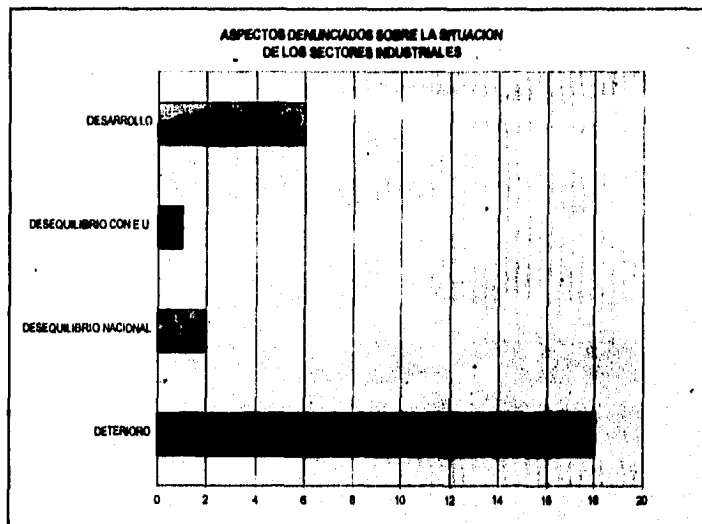
Para distinguir la lógica discursiva en estas denuncias se realizó la clasificación desde dos perspectivas: 1) qué se pretendía demostrar con los datos citados; y 2) las razones que Canacindra considera son el origen de dicha situación.

2.4.1 Recesión y disparidades en el desarrollo industrial

Canacindra divulgó análisis, cifras y estadísticas que permitían apreciar el estado de diversos sectores industriales. De esta forma, se fundamentaba que:

* Por ejemplo, sobre el tratado comercial firmado con el gobierno estadounidense en 1942, durante la Conferencia de Chapultepec en 1944, y sobre la carta de La Habana en 1947, entre otros. Véase Capítulo 1, subinciso 1.1.4 Proteccionismo.

- a) la industria se encontraba en recesión (18 informes)
- b) sólo los pocos sectores de perfil exportador se expandían frente al deterioro de los avocados al mercado nacional (6 informes)
- c) las diferencias de la industria nacional respecto a la estadounidense son muy grandes (2 informes)
- d) el sector automotriz ha tenido un desarrollo positivo (1 informe)



Respecto a la recesión de la industria, Canacindra expone casos diversos tanto a nivel sectorial como delegacional. Sobre la

industria metalmeccánica, se externa que durante 1991 y 1992 en el DF cerraron 500 empresas, que representaban el 12.5% del total⁶⁴.

También se informa que en la industria del plástico durante el primer semestre de 1992 desaparecieron 550 empresas que generaban 2 mil 500 empleos, dedicadas 80% de ellas a la producción de juguetes⁶⁵. La industria química, por su parte, sufrió una contracción del 30% durante 1992⁶⁶. En Guanajuato, durante el primer semestre de 1992 las 800 industrias de la región laboraban en 60% de su capacidad instalada⁶⁷. Mientras, en Colima 180 empresas habían cerrado entre enero de 1991 y agosto de 1992⁶⁸.

Otra problemática en que insisten los representantes de Canacintra es el desarrollo desigual que ha tenido la industria nacional producto de la política gubernamental para el sector, que ha conducido a la polarización interna. Mientras se impulsa a las empresas de perfil exportador como las pertenecientes al sector automotriz, maquilador, petroquímico, fabricantes de cemento, vidrio, y productos electrónicos, las orientadas al mercado interno

⁶⁴ La Jornada, p.25, 11 de agosto de 1992.

⁶⁵ Declaraciones del presidente de la sección del Plástico, Rafael Blanco durante la Feria Internacional del Plástico. El Nacional de Nuevo León, p.7, 3 de junio de 1992; El Nacional, p.25, 3 de junio de 1992.

⁶⁶ Declaraciones del presidente de la sección Química y Paraquímica, José Parroquín Barrera. El Heraldo de México, p.1, sección F, 19 de junio de 1992.

⁶⁷ Declaraciones del gerente de la delegación de Canacintra en Irapuato, Salvador Martínez Fonseca. Excélsior, p.2, Sección S, 5 de julio de 1992.

⁶⁸ Declaraciones del presidente de la delegación de Canacintra en Colima, Rafael Zamora González. Excélsior, s/p, 6 de agosto de 1992.

atraviesan una aguda recesión, como los sectores metal mecánico, bienes de capital, textil, juguetero, alimentos elaborados y maderero⁶⁹. Ante ello, Canacintra recomienda al gobierno que no finque el desarrollo nacional únicamente en las exportaciones, que no se "apueste" todo al mercado externo, ya que la economía se vuelve en extremo vulnerable a los vaivenes de los países desarrollados y se perjudica a los sectores vinculados con el mercado interno al no brindárseles condiciones favorables para su crecimiento⁷⁰. Ante ello, propone que se fomente la inversión productiva -y no la especulación en la bolsa de valores- y se implementen programas para ayudar a las industrias en crisis⁷⁰. Incluso Gutiérrez Camposeco señaló: "De nada sirven pocas empresas exitosas, si muchas industrias carecen de fomento"⁷¹

Aunque son pocas las ocasiones en que cita cifras que denotan la diferencia entre el desarrollo de la industria mexicana y la estadounidense, su dramatismo inclina a pensar porqué no se utilizaron dichos argumentos como un instrumento más para apuntalar las demandas

⁶⁹ La Jornada, 7 de agosto de 1992 (no se indica la página); La Jornada, p.1, 26 de mayo de 1992

* Se resalta dicha problemática porque, en general, el sector manufacturero sufrió un grave deterioro por la recesión estadounidense.

** Además, cabe señalar que el desarrollo de las empresas exportadoras no repercute en la MPyMI, sino al contrario, pues con la mayor apertura de fronteras éstas dejan de comprar sus insumos y maquinaria en el país para obtenerlos del exterior.

⁷⁰ El Nacional, 26 de mayo de 1992 (no se indica la página); El Herald de México, 2 de agosto de 1992 (no se indica la página); La Jornada, p.1, 22 de mayo de 1992; La Jornada, p.1, 23 de mayo de 1992.

⁷¹ El Universal, 30 de julio de 1992 (no se indica la página).

sobre créditos, impuestos y cuestiones laborales. Por ejemplo, los fabricantes de alimentos balanceados para animales informaron que en E.E.U.U. la producción era 13.8 veces más grande que la de México, teniendo capacidad de abastecer el mercado mexicano entre 2 y 3 veces más del consumo requerido⁷². Así también un informe de la sección de fabricantes de dulces y chocolates de Canacintra externaba que estas industrias estaban en riesgo de desaparecer ante el TLC por la alta especialización estadounidense en el producto, ya que mientras el consumo per cápita de dulces y chocolates en E.E.U.U. era de 12 kg anual, en México era de 250 gr., siendo la producción reducida y con altos costos de fabricación⁷³.

De esta forma, sólo en una ocasión se hace referencia a la tendencia positiva en el desarrollo de un sector. En los marcos de la Expo Guadalajara, la presidenta del Consejo Coordinador de la Industria Automotriz de Canacintra señaló que ésta tuvo un gran dinamismo, ya que durante el primer trimestre de 1992 aumentó la producción en un 25% respecto al mismo período del año anterior debido a que se incrementaron en 40% sus exportaciones⁷⁴.

2.4.2 Causas de la recesión industrial

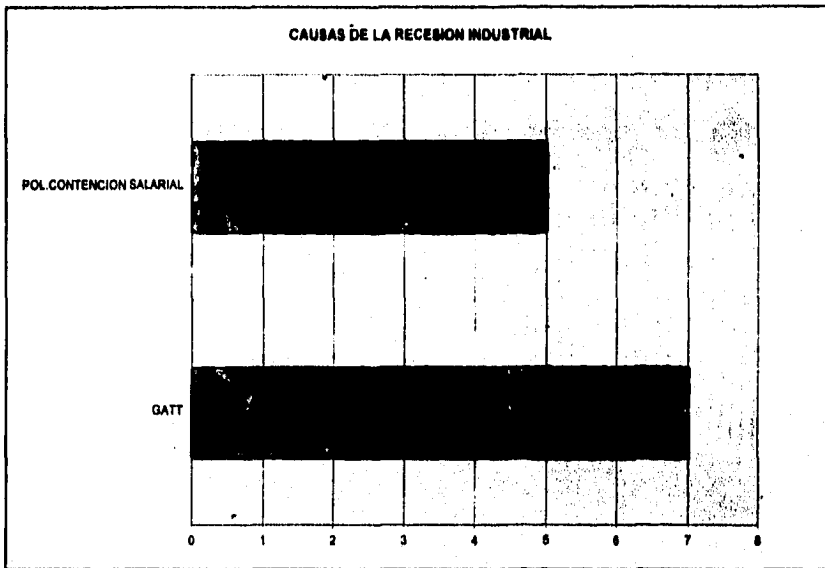
Gran parte de los informes de Canacintra son utilizados para argumentar con mayor solidez una demanda, por lo general sobre los créditos o los impuestos; sin embargo, hay ocasiones en que también

⁷² Documento elaborado por la sección de Fabricantes de Alimentos Balanceados para Animales de Canacintra, La Jornada, p.30, 6 de julio de 1992.

⁷³ El Occidental, p.2, sección B, 25 de agosto de 1991.

⁷⁴ El Informador, s/p, 4 de junio de 1992.

se refiere a cuáles son las causas que considera son el origen de dicha situación. De esta forma, en 7 ocasiones Canacintra externa que a partir de la entrada de México al GATT la industria no ha podido desarrollarse, y en 5 ocasiones que la problemática se debe a la disminución de la demanda por la política de contención salarial.



Sobre el primer punto, en un diagnóstico elaborado por la sección de fabricantes de papel de Canacintra, se señala que el déficit comercial de 1991 fue el doble de lo reportado los dos años anteriores, resultado de las importaciones masivas a las que el considerable descenso arancelario general dió lugar⁷⁵. También el

⁷⁵ El déficit de 1991 fue de 1,036.1 millones de dólares. Uno más Uno, 15 de julio de 1992.

presidente de la sección del plástico de Canacindra, Rafael Blanco, junto con el representante de esta industria ante el equipo negociador mexicano del TLC, señaló que desde el GATT no se había superado la crisis, provocando el cierre de aproximadamente 800 empresas de las 3 mil 200 que integraban el sector⁷⁶. Asimismo, en un análisis de la Dirección de Estudios Económicos y Políticos de Canacindra titulado "Mercado interno e industria manufacturera", se indica que la importación de bienes de consumo se incrementó de 768 millones de dólares a 5 mil 640 millones de dólares de 1987 a 1991, más del 700%; así también, la importación de insumos para la industria creció de 9 mil 907 a 24 mil 73 millones de dólares; las compras de bienes de capital ascendieron de 2 mil 631 a 8 mil 471 millones de dólares⁷⁷. En este mismo documento se señala también el segundo factor que impide el desarrollo industrial: la política de contención salarial. Así también, en un análisis sobre la industria de la madera se indica que uno de los principales factores del estancamiento industrial es el deterioro del poder de compra de los consumidores⁷⁸.

2.4.3 Eficacia discursiva

La elaboración de estudios y divulgación de sus resultados es una forma de brindar mayor solidez a la argumentación, y por lo tanto, mayor fuerza a las demandas de Canacindra. Sin embargo, esta táctica destacó por sus omisiones, ya que, de acuerdo a la coyuntura

⁷⁶ El Sol de México, p.4, sección B, 21 de junio de 1992.

⁷⁷ El Financiero, p.20, 8 de julio de 1992.

⁷⁸ El Financiero, p.24, 1 de julio de 1991.

por la que se atravesaba, el recurso tenía mayor potencial: el impacto que pudiera haber alcanzado la difusión de más estudios sobre las drásticas diferencias existentes entre la industria mexicana y estadounidense en el contexto de la negociación del TLC hubiera sido mayor. Esto puede interpretarse como el sacrificio de una carta política en aras del respeto absoluto a los ámbitos de la COECE. El hecho cobra trascendencia debido a que Canacindra, como ya se desarrolló en el capítulo I, desde su conformación se había distinguido por tener una posición altamente crítica ante posibles aperturas comerciales, por lo que fue calificada como una cámara empresarial *nacionalista*. De tal forma, Canacindra delega esta facultad cuyo ejercicio la había caracterizado, a la Comisión que fue representante del sector empresarial durante el proceso de negociación del TLC: la COECE. En este sentido, es importante notar que Canacindra, a diferencia del papel que jugó durante la década de los cuarentas y cincuentas, se abstuvo de intentar influir sobre un proceso de nivel internacional, limitándose a procurarlo en los ámbitos estrictamente nacionales.

En el anterior contexto puede ser también interpretada, por un lado, la no divulgación de que el GATT se considera como uno de los principales causantes de la recesión. Pero por otro, aunado al segundo factor mencionado ocasionalmente, que es la política de contención salarial, significa que Canacindra no se atreve a asumir una postura crítica ante dos puntos básicos de la política económica implementada: la apertura comercial, que por extensión incluye al TLC, y el estancamiento del poder adquisitivo de la clase asalariada.

Advertimos de esta forma como, por un lado, mientras la política económica implementada afecta en forma directa a la industria nacional, por otro, Canacindra delega su facultad de crítica a la apertura exterior y toca con timidez el aspecto de la contención salarial.

CAPÍTULO III

LA PARTICIPACION POLÍTICA EN LA COORDINADORA DE ORGANISMOS EMPRESARIALES DE COMERCIO EXTERIOR

3.1 LA COORDINADORA DE ORGANISMOS EMPRESARIALES DE COMERCIO EXTERIOR (COECE)

3.1.1 Origen y objetivos. Ubicación de Canacintra en COECE

Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (Coece) es una comisión de representantes empresariales que surge a partir de la invitación que realiza la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) al Consejo Coordinador empresarial para integrar un grupo que participara en el proceso de discusión del Tratado de Libre Comercio (TLC), constituyéndose formalmente el 4 de junio de 1990¹. En aquel entonces se determinó que sus objetivos principales fueran "1) aconsejar al gobierno, 2) lograr que la comunidad del sector privado mexicano esté alerta de los tiempos y desafíos por venir [TLC] y, 3) consolidar las seis coordinaciones para tratar los sectores industrial, comercio y servicios, agricultura, sector financiero, seguros y bancos"². Se integró por representantes de los diferentes sectores industriales agrupados en

¹ Entrevista al Lic. Rodolfo Cruz Miramontes, Coordinador del Sector Industrial en COECE, realizada por Lilia Sánchez el 12 de octubre de 1994 (RCM/LS).

² Declaración del director ejecutivo de COECE, Guillermo Gúemes. *La Jornada*, 18 de septiembre de 1991.

los organismos del Consejo Coordinador Empresarial (CCE)². De esta forma, COECE aglutinó alrededor de 200 representantes empresariales que se agruparon acorde al sector que pertenecieran: financiero, seguros, comercio y servicios, agropecuario bancario e industrial.

Fueron 124 los representantes del sector industrial, y de ellos, 24 provenían de Canacindra, teniendo de esta manera 19% de la representación industrial en Coece³. El porcentaje se aleja mucho de la proporción de industriales que aglutina la Cámara respecto al total nacional puesto que abarcan el 50% del empresariado agrupado en la Confederación de Cámaras Industriales, Concamin⁴.

Esta disparidad da pie a una reflexión sobre por qué Canacindra fue marginada de esta forma en los marcos de Coece puesto que la premura requerida en la elaboración de estudios sectoriales para conformar posturas de negociación permitió a dicha comisión tener un carácter de apertura en materia de representatividad empresarial⁵. En

² Concanaco, Concamin, Coparmex, AMIS, CMHN, CNA, AMCB, Canacindra, Canaco-Mex, Cap.Mex. CCI, CEMAÍ, ANIERM, Conacex.

³ Cálculos realizados en base al tríptico Coordinación Empresarial para el Tratado de Libre Comercio, COECE, México, 1991

⁴ La Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, Concamin, aglutina alrededor de 125,500 afiliados individuales, agrupados en 75 cámaras y 42 asociaciones, de los cuales Canacindra aglutina 60,000. PUGA, Cristina (coord.), Organizaciones Empresariales Mexicanas. Banco de Datos, FCPYS/IIS, México, 1994a, p.p.30,31

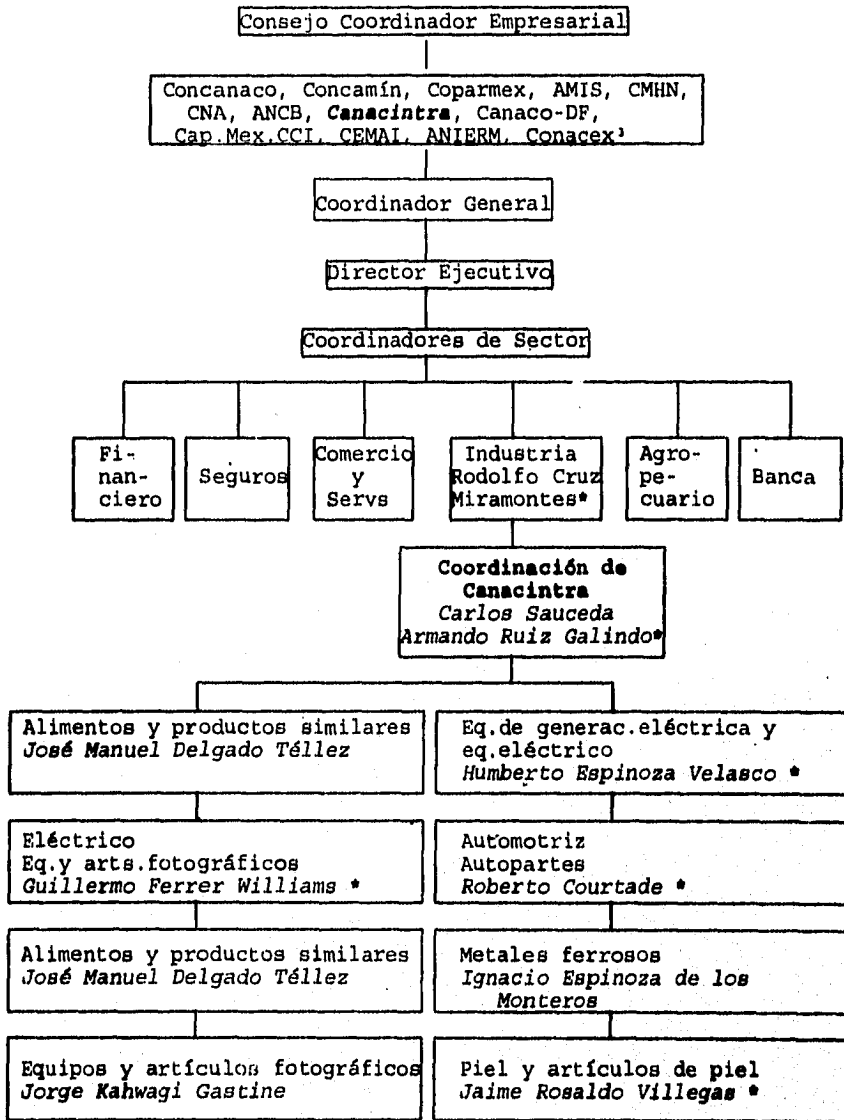
⁵ Coece incluyó a un amplio número de subsectores con los que tuvo estrecho contacto mediante reuniones periódicas. Véase PUGA,

este sentido, el presente estudio considera que uno de los factores que incidió en el fenómeno tuvo que ver directamente con problemas de representación internos de la Cámara, por lo cual se centrará la atención exclusivamente en la acción de Canacintra dentro de los marcos de la Coece.

Para acercarme más a la problemática de la representación en Canacintra y debido al hermetismo respecto al tema con los medios de comunicación, se solicitó a casi todos los representantes de esta organización conceder una entrevista sobre el tema; sólo nueve accedieron: Armando Ruiz Galindo, Alfonso Treviño, Luis Tinajero Rangel, Jaime Rosaldo Villegas, Guillermo Ferrer Williams, Marcos Solodkin Efrato, Miguel Ruiz Luna, Roberto Courtade y Humberto Espinoza Velasco. También accedió a la entrevista el coordinador del sector industrial, Rodolfo Cruz Miramontés.

Cristina, "Las Organizaciones Empresariales en la Negociación del TLC", en Los Empresarios ante la Globalización, UNAM/Instituto de Investigaciones Legislativas. H. Cámara de Diputados, México, 1994b.

UBICACION DE CANACINTRA Y SUS REPRESENTANTES
EN LA ESTRUCTURA GENERAL DE COECE



Alimentos y productos similares <i>Romualdo Sainz Trápaga Aja</i>	Bienes de Capital <i>Roberto Sandoval Facio</i>
Bienes de Capital <i>Arnoldo Semádeni</i>	Equipo para el exterior y atlético <i>José Angel Ledesma</i>
Materiales de construcción <i>Carlos Sandoval Olvera</i>	Papel y productos derivados <i>Marcos Solodkin Efrato *</i>
Productos químicos, petroquími- cos y agroquímicos. Químicos industriales. Materiales de hule y plástico, recubrimientos adhesivos <i>Victor M. Terronez</i>	Joyería. Platería. Instrumentos musicales. Juegos y juguetes <i>Luis Tinajero Rangel *</i>
Instrumentos y artículos médicos y dentales <i>Alfonso Treviño Rubalcava *</i>	Medicamentos <i>Manuel Algara Fernández</i>
Construcción y reparación de Barcos <i>Marco Antonio Navarro</i>	Artículos de consumo duradero para el hogar Muebles <i>Armando Ruiz Galindo</i>
Latas de metal, envases de vidrio y plástico. <i>Miguel Ruiz Luna</i>	Productos de Tabaco <i>Salvador Viesca Villalva</i>
Metalmecánica <i>Vicente Yáñez Sallón</i>	
Equipos de programas de computación, radio y comunicación y eq. de detección. Aparatos de telefonía y telegrafía. Componentes electrónicos. Instrumentos Científicos e industriales. Equipos de cálculo y máquinas electrónicas de oficina <i>Alejandro López de Hoyos</i>	

* Representantes entrevistados

3.1.2 Perfil de los representantes de Canacindra en Coece

Los representantes en cuestión tienen, en general, una vasta experiencia en el ámbito internacional y en cargos de representación empresarial, así como años de estar estrechamente vinculados con su sector.

Sin embargo, si se analiza el tipo de relación que tienen estos representantes directamente con la actividad industrial, se puede advertir otra perspectiva. De los diez representantes que fueron entrevistados, tres son asesores de la iniciativa privada, cuatro son empleados de empresa y tres son dueños de una industria. Es interesante advertir, por lo tanto, que la mayoría de los representantes industriales entrevistados no sean propietarios de una industria, ya que a principios de 1992 cuando se renovó la dirigencia de Canacindra, una de las principales propuestas que tenía uno de los dos grupos contendientes -el que finalmente fue vencido- era, precisamente, que la Cámara fuera principalmente dirigida por quienes fueran propietarios de una industria⁶.

⁶ Entrevista al Lic. Armando Ruiz Galindo, quien coordinó a los representantes de Coece de Canacindra, realizada por Lilia Sánchez el 26 de octubre de 1994 (AR/LS); declaración de Carlos Sandoval respecto a Gutiérrez Camposeco, donde sostenía "la diferencia que puedo destacar, humildemente, es que yo soy industrial y por lo tanto soy empresario. Pensamos que el presidente de la Canacindra debe ser necesariamente un empresario", TORREBLANCA JACQUES, Eduardo, "Canacindra: dos candidatos en busca de 28 mil votos", El Nacional, 30 de enero de 1992, p.24P

Por otro lado, se pudo indentificar de qué tamaño era la industria de que provenían ocho de los representantes: seis provenían de la Gran industria y sólo dos de la MPyMI. Aquí se aprecia de nuevo el factor que en el primer capítulo se mencionaba: ¿cómo siendo la MPyMI el 98% de la membresía, generando el 51% de los empleos, en términos relativos tenga el 20% de la representación?. Sin embargo, si confrontamos este porcentaje con el nivel del PIB que genera la MPyMI en la Canacindra (35%), encontramos que la disparidad no es tan profunda. En este sentido, parece ser que Canacindra tiende a representar acorde a la capacidad económica de las industrias y no respecto al número de miembros que conforman la organización.

REPRESENTANTE	OCUPACION	TAMANO DE LA IND. REPRESENTADA
CRUZ MIRAMONTES	ASESOR	---
COURTADE	ASESOR	G.I. (Industrias González)
SOLODKIN EFRATO	ASESOR	---
RUIZ LUNA	EMPLEADO	G.I. (Grupo Vitro)
ROSALDO VILLEGAS	EMPLEADO	G.I. (Samsonite de México)
TREVIÑO	EMPLEADO	G.I. (Holliday de México)
FERRER WILLIAMS	EMPLEADO	G.I. (Xerox de México)
RUIZ GALINDO	INDUSTRIAL	G.I. (Desarrollo Industrial Manufacturero)
TINAJERO RANGEL	INDUSTRIAL	MPyMI (Industrias Luti)
ESPINOZA VELASCO	INDUSTRIAL	MPyMI (Genelmex)

Asimismo, de acuerdo a las opiniones vertidas, el tener la calidad de *empleado* o *asesor* de una G.I. implicaba, además de la defensa de la rama industrial representada, vigilar que los intereses de la empresa no fuesen afectados durante el proceso, factor que va en detrimento de la imparcialidad que un representante debe tener. Por lo tanto, se puede advertir que la problemática de la sobrerrepresentación de la G.I. por Canacindra implicó no sólo la defensa de una rama industrial acorde a las problemáticas y perspectiva particular de este tipo de industrias, sino también una representación paralela, de carácter mucho más restringido, de intereses particulares de industrias específicas.

Es importante motivo de reflexión el que Canacindra tuviese muy baja representación en Coece, a pesar de que ésta fue una comisión abierta que permitió prácticamente libre acceso a quien deseara introducirse en el proceso de elaboración de monografías. La hipótesis central que sostiene este trabajo es que los problemas de representación internos de Canacindra se reflejaron en la forma en que ésta se desempeñó en el interior de Coece, por lo que se considera que la baja representación en dicha comisión se debió a que los industriales MPYM prefirieron participar mediante otras

organizaciones empresariales más representativas al tener la oportunidad de hacerlo por otra vía que no fuese Canacintra. El que los representantes de la misma en su mayoría hayan sido asesores o empleados de la Gran Industria, permite apreciar que Canacintra no desempeñó el papel que se supone juega en la comunidad empresarial, ya que: 1) la G.I. sólo constituye el 2.1% de su membresía, mientras el 97.1% restante son MPyMI; y 2) los representantes empresariales, al haber sido en su mayoría *contratados y sostenidos* por una empresa específica, tuvieron una dependencia directa que limitó la búsqueda del interés general.

3.2 CONFORMACION DE POSTURAS DE NEGOCIACION. LAS MONOGRAFIAS

SECTORIALES

3.2.1 Elaboración de Monografías sectoriales

El primer trabajo concreto de Coece consistió en elaborar estudios sectoriales con base en datos *actualizados* que realizaran un diagnóstico de la industria ante el TLC y que culminaran con una propuesta de negociación: las llamadas "monografías sectoriales" que deberían ser entregadas a Secofi para que ésta tuviera conocimiento de la postura de cada sector frente al libre comercio. Para alcanzar

la meta en el corto plazo, era indispensable que todas las industrias externaran su opinión al respecto, por lo tanto, se requería una fuerte participación de la membresía. El proceso metodológico que se siguió tuvo sus antecedentes a partir de la creación de Coece, ya que durante 1990 Concamín repartió entre las cámaras dos encuestas: una muy sencilla, en donde se preguntaba al industrial acerca de la conveniencia o no de celebrar un TLC con E.E.U.U., la cual sería aplicada a una muestra del total de la membresía de cada cámara, y otra más especializada, donde se preguntaba el tipo de productos que se fabricaban, las fracciones arancelarias de dichos productos, si tenían o no barreras no arancelarias, a dónde exportaban, de dónde importaban. De esta forma, a partir de los resultados obtenidos, se diseñó la matriz de las monografías entre Secofi, Concamín y Coece, para que cada subsector externara, por tercera ocasión, pero esta vez definitiva y de manera institucional, su situación frente al TLC⁷.

El análisis implicó efectuar estudios sobre las cadenas productivas, el nivel de autosuficiencia en insumos, las corrientes de comercio, la participación de cada sector en rubros tales como la producción nacional, fuentes de empleo, inversión, para culminar con planteamientos específicos como ¿cuáles rubros se desea desgravar a

⁷ RCM/LS

largo plazo, cuáles a mediano y cuáles a corto plazo -15, 10 y de 0 a 5 años, respectivamente-? ¿cuáles rubros afectarían más? ¿cuáles menos?⁸. Los responsables de presentar estos estudios fueron los representantes designados por cada sector, quienes coordinaban la recopilación de información y la interpretación de datos.

3.2.2. Participación industrial

Canacindra se preocupó, desde el inicio del proceso, por promover de manera intensa la participación empresarial. Los coordinadores de la representación de la Cámara en Coece fueron Carlos Saucedo y Armando Ruiz Galindo. El trabajo se inició cuando éstos realizaron una amplia convocatoria a todos los sectores industriales a nombrar un representante para que participara en la elaboración de estudios sobre el estado actual de dichos sectores, habiendo la oportunidad, inclusive, de aceptar a quien por voluntad propia quisiera involucrarse. De esta forma, Ruiz Galindo comenta: "se pidió que ellos fueran los que nombraran a sus representantes, muy independientemente del presidente del Consejo y el presidente de las secciones, buscando con esto no tan sólo al líder formal, sino al líder informal que tuviera ciertas características, perfiles,

⁸ GF/LS; entrevista a Marcos Solodkin Efrato, quien fue representante de los fabricantes de formas continuas en Canacindra, realizada por Lilia Sánchez el 30 de agosto de 1994 (MS/LS).

capacidad de convocatoria, que tuviera tiempo, conocimiento, que fuera gente conciliadora"⁹

Algunos sectores respondieron, pero muchos, a decir de los entrevistados, no se insertaban en el proceso; es por lo anterior que desde un principio se realizó una intensa labor de difusión, de convencimiento, de intentos por concientizar a los sectores de la importancia que tenía la participación de los empresarios en la dinámica, la cual finalizó hasta que las monografías quedaron listas.

La intensa labor de convocatoria se aplicó "desde arriba" hasta llegar a veces hasta la empresa misma, ya que desde el coordinador del sector industrial de Coece, Rodolfo Cruz Miramontes, hasta los coordinadores de sectores específicos manifestaron el arduo trabajo que implicaba tratar de convencer al grupo coordinado acerca de la trascendencia que tenía el intervenir en el proceso. Esta labor implicaba realizar multitud de reuniones, tanto en la Cd. de México como en provincia; en el caso del coordinador de industria, implicó efectuar reuniones con atención casi personalizada a los representantes de diversos sectores, y en el caso de los coordinadores sectoriales, a veces hasta comunicarse con cada empresario para motivarlos o bien solicitar información.

⁹ (AR/LS)

Es significativo que la mayoría de los representantes sectoriales entrevistados que se encargaron de aplicar las entrevistas y elaborar las monografías con base en estos datos, hayan coincidido en que la MPyMI mostró muy poco interés en el proceso:

Entre más micro, menor interés¹⁰.

La Pequeña [industrial] no participa porque regularmente es el empresario quien hace todo¹¹.

Sin embargo, hubo una excepción: el representante del sector juguetero, quien consideró que hubo un nivel considerable de participación. Esta actitud es atribuida a que durante el proceso de apertura frente al GATT no se percataron de que quedaban muy desprotegidos, sufriendo las consecuencias de una competencia atroz y llena de prácticas desleales:

'La apertura comercial', dijimos con desidia, 'no es nuestro caso, ¿para qué me modernizo?'. Y de repente abrieron la puerta y entró el lobo. No creemos; a la hora que ya entra el lobo, ahora sí veo cómo me cuida. [...] Entonces, esta apatía ocasionó una apertura comercial con

¹⁰ Entrevista al Lic. Jaime Rosaldo Villegas, quien representó a los fabricantes de piel y artículos de piel y viaje en Canacintra, realizada por Lilia Sánchez el 29 de septiembre de 1994 (JR/LS).

¹¹ Entrevista al Lic. Miguel Ruiz Luna, quien fue representante de los fabricantes de envases de vidrio en Canacintra, realizada por Lilia Sánchez el 20 de octubre de 1994 (MR/LS).

bastantes problemas; por eso nuestra participación en el TLC fue un poquito más intensa.¹²

Los entrevistados también coincidieron acerca de la decidida participación que tuvo desde el inicio la Gran Industria:

En la empresa que trabajaba me dieron todos los apoyos para ir y venir, viajar, regresar y darle el tiempo que fuese demandado¹³

Inclusive el coordinador del sector industrial, Rodolfo Cruz Miramontes, comentó:

Las grandes empresas veían con mucha simpatía ésto y tenían capacidad, y tenían una experiencia muy grande; empresas como Cemex y Vitro o las refresqueras, desde luego no externaron el menor rechazo; al revés, ellos tenían gente, inclusive prestaron [a sus especialistas]¹⁴

Durante el proceso de elaboración de monografías sectoriales se presentó otra dinámica que permitió advertir problemáticas de representatividad de Canacindra: el trabajo conjunto que se vio obligado a realizar con las Cámaras y Asociaciones industriales. Como las monografías debían entregarse a nivel sectorial y no

¹² Entrevista al sr. Luis Tinajero Rangel, quien fue representante de la industria del juguete en Canacindra, realizada por Lilia Sánchez el 10. de septiembre de 1994 (LT/LS).

¹³ Entrevista al Lic. Guillermo Ferrer Williams, quien fue representante de los fabricantes de equipo y artículos fotográficos en Canacindra, realizada por Lilia Sánchez el 25 de octubre de 1994 (GF/LS)

¹⁴ RCM/LS

institucional -es decir, por sector industrial y no por cámaras-, los diversos organismos de representación industrial debían coordinarse para su elaboración. De acuerdo con los entrevistados, se advirtieron diferencias entre el tipo de relación que tuvo Canacindra con las Cámaras y la que tuvo con las Asociaciones dentro de los marcos de Coece.

Sobre las Cámaras Industriales debe tomarse en cuenta que varias de ellas son producto de escisiones de Canacindra que han logrado efectuar algunas ramas de la industria. A pesar de ello, el trabajo conjunto entre ellas y Canacindra fue fluido. Los consejos Metal-mecánico, de Bienes de Capital y Automotriz de Canacindra, en este sentido, se reunieron con sus homólogos afiliados a Caintra* y Careindra**, para acordar la postura que sostendrían respecto a los tiempos de apertura de cada sector¹⁵. Así también, el Consejo de la Industria Nacional Paramédica -consejo administrativo de Canacindra- estableció contacto con Caintra y Careindra; sin embargo no se realizó un trabajo sistemático porque eran pocas las empresas agrupadas. Con quien colaboró estrechamente fue con Canifarma***

* Cámara de la Industria de la Transformación, que aglutina a los industriales de Nuevo León.

** Cámara Regional de la Industria de la Transformación, que aglutina a los industriales de Jalisco.

¹⁵ RC/LS

*** Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica

pues ambas cámaras aglutinan a más del 90% de la planta nacional .
Los resentimientos políticos que anteriormente tenían -acerca de a
cuál Cámara debían afiliarse y pagar cuotas los industriales- fueron
limados ya que:

A partir de Coece empezamos la integración, a no vernos
aislados: somos necesariamente complementarios porque
nuestras posiciones frente al comercio, frente a Canaco****
, son a veces muy diferentes, o incluso frente al gobierno
[...] Entonces, empezamos a ver que el problema era de
mayor nivel que nuestras diferencias [...] Tienen puerta
cerrada: "que se friegue el otro"; si está abierta: "a ver
cómo nos defendemos"¹⁶.

Respecto a las asociaciones, no debe olvidarse que legalmente
sus miembros se encuentran afiliados a las Cámaras y que la figura de
la Asociación Civil ha sido una forma utilizada por los industriales
para adquirir márgenes de independencia frente a la intransigencia de
Canacindra al no permitir salir a varias ramas que desean integrar
una nueva cámara. Sin embargo, a pesar de que la figura de la Cámara
es explícitamente reconocida por el Estado a través de la Ley de
Cámaras, y por tanto, debería tener mayor peso político, durante el
proceso de conformación de monografías de Coece se advirtió que fue
Canacindra la que se acopló a la dinámica de las asociaciones. Todos

**** Cámara Nacional de Comercio

¹⁶ Entrevista a Alfonso Treviño, quien fue representante de los
fabricantes de artículos médicos en Canacindra, realizada por Lilia
Sánchez el 19 de agosto de 1994.

los entrevistados que dijeron haber colaborado con asociaciones manifestaron que participaron a través de ellas, y no al revés, como supuestamente la legalidad lo impone:

Otro sector también muy sensible era el sector automotriz de autopartes, en donde la INA^{*} es la que ya tenía toda la estructura: ahí también nos acercamos, fuimos, nos incorporaron [... Uno de los sectores] donde hubo más problemas de ajuste fue el químico, en donde existía una asociación muy importante cuya presencia era mayor: la ANIQ^{**}, en donde nos involucramos e hicimos que participaran. Los de Canacindra, que eran también muchos miembros de la Asociación, participaban en las reuniones con ANIQ, y no tenía que ser necesariamente la Canacindra la que liderara¹⁷

En el caso de la industria automotriz, Roberto Courtade, representante de la industria de remolques y semirremolques en Coece y que era coordinador en aquel entonces del Consejo Automotriz, señala que fue labor suya unificar al sector, pues se encontraba disperso... pero en dos asociaciones, la INA y la AMIA^{***} que sólo estaban afiliadas a Canacindra por obligación; inclusive, reconoció que durante la reunión que tuvieron los consejos Metálico, Bienes de

* Industria Nacional de Autopartes.

** Asociación Nacional de la Industria Química.

¹⁷ AR/LS

*** Asociación Mexicana de la Industria de Automotriz. Cabe destacar que actualmente existe una tercera asociación del sector automotriz: la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT), integrada en enero de 1993 de una escisión de AMIA.

Capital y Automotriz con Caintra y Careintra para conformar posturas de negociación, se buscaba contactar principalmente con fabricantes específicos como de remolques y de ciertos insumos, ya que "las plantas terminales estaban por fuera, atrás de AMIA e INA"¹⁸.

En el caso de la industria juguetera definitivamente se decidió integrar la Asociación Mexicana de la Industria del Juguete durante el proceso de elaboración de los estudios, ya que éstos se encuentran agrupados en el Consejo Metalmecánico y sus intereses son ajenos a éste. Gracias a dicha asociación, sostienen, pudieron influir en el proceso:

Con la formación de la Asociación se formó una mayor participación dentro de la Cámara y pudimos estar cerca del inicio del proceso de Coece [...] se requería por medio de la Asociación hacer un frente común de todos los renglones del juguete [como pelotas, globos, juegos de mesa, muñecas, carritos eléctricos, disfraces] para que no quedaran fuera¹⁹.

3.2.3 Dificultades del proceso

Elaborar los estudios implicó realizar un trabajo de investigación de campo, industria por industria, para obtener datos actualizados; la tarea se vió obstaculizada porque el micro y el

¹⁸ Entrevista a Roberto Courtade, quien fue representante del remolques y semirremolques, realizada por Lilia Sánchez el 30 de septiembre de 1994 (RC/LS).

¹⁹ LT/LS

pequeño industrial no daban cifras reales temiendo una auditoría o una elevación de la cuota para Canacindra²⁰.

Otro de los puntos difíciles de desarrollar fueron las cadenas productivas, pues implicó colaborar con diversos sectores que en muchas ocasiones tenían entre sí posturas contradictorias; de esta forma, generalmente el productor quería ser protegido pero deseaba que la materia prima fuera desgravada a cero y de inmediato; al consultar con el productor de materia prima, obviamente no estaba de acuerdo con dicha postura. Por tal motivo se procedió a realizar negociaciones con todos los eslabones de las cadenas con el fin de establecer una postura común²¹.

Hubo sectores que definitivamente no pudieron elaborar una monografía de alta calidad, pues carecían de recursos económicos suficientes para contratar a los especialistas necesarios; tal fue el caso de la industria del papel. Sin embargo, otros sectores no tuvieron ese obstáculo:

Hay cámaras que son muy poderosas, la de manufacturas eléctricas, por ejemplo, que hizo un muy buen trabajo; la industria química, que hizo un trabajo extraordinario, pero tenía con qué pagar a los analistas, a los despachos que se contrataron²².

²⁰ RC/LS, JR/LS.

²¹ AR/LS

²² MS/LS

De esta forma, observamos que dos de los principales obstáculos que se presentaron durante la elaboración de monografías tienen que ver con la MPyMI. El primero puede relacionarse con la falta de confianza de los industriales hacia Canacindra, ya que se duda del uso que se le dará a la información así como de la confidencialidad con que se manejará la misma. El segundo proviene de la capacidad económica del industrial que desde el inicio marca diferencias en el grado de influencia que se pudiera tener en el proceso.

Coece se preocupó por que los empresarios participaran activamente durante el proceso de elaboración de monografías y los representantes de Canacindra buscaron insertarse en esta dinámica tratando de propiciar una amplia participación entre los miembros de dicha organización mediante una intensa campaña de difusión y convencimiento, así como la apertura de canales a posiciones de influencia en los marcos de Coece. Sin embargo, la MPyMI, en general, no mostró interés por participar; una de las excepciones fue el sector juguetero, quien adquirió conciencia de la importancia de la participación porque fue gravemente afectado con la apertura del GATT. En cambio, la Gran industria desde el inicio mostró especial interés en ser incluida, invirtiendo para ello los recursos que fueran necesarios.

La forma abierta en que se estructuró la representación empresarial de Coece provocó que Canacindra no trabajara de manera aislada, sino en colaboración con Cámaras y Asociaciones. Con las cámaras pudo guardar una relación de iguales, o bien de liderazgo; pero con las asociaciones tuvo que aceptar una participación a través de ellas; en este sentido, el caso del juguete vuelve a ser ilustrativo, pues dudando de las vías existentes en Canacindra, integra una asociación civil para garantizar su influencia en el proceso. Este fenómeno puede indicarnos que Canacindra carece de espacios efectivos de representación y que los empresarios los buscan -y obtienen- mediante las asociaciones. Cuando Coece, por la premura con que se debían realizar los estudios, abrió a los empresarios la posibilidad de participar mediante representaciones no institucionales, permitió apreciar que las asociaciones tenían mayor cohesión y reconocimiento industrial, así como ubicar en un nivel de representación real a Canacindra, más allá de sus casi 90 mil afiliados por obligatoriedad.

Por último, se presentaron dificultades relacionadas con la MPyMI en dos aspectos principales: la falta de confianza en Canacindra y la poca capacidad económica como limitante para influir en el proceso.

3.3 DEPURACION DE LAS POSTURAS DE NEGOCIACION

3.3.1 Reuniones Canacintrá-Coece

Las reuniones de trabajo para la conformación de posturas se realizaban en niveles distintos. Después de haberse nombrado a los representantes sectoriales, éstos se encargaban de organizar las sesiones internas, las que se efectuaban a nivel seccional y a nivel de Consejo:

La sección 105 tenía una reunión quincenal: trabajábamos, invitábamos a los de fuera, y después nos delegaron²³

Yo iba a las reuniones de Coece donde se iban comentando los avances y se iban viendo los problemas; eso, a su vez, lo comentábamos dentro de las sesiones del Consejo; en otras ocasiones, prácticamente a nivel de las empresas²⁴

Las propuestas de negociación se elaboraban con el apoyo de los coordinadores de Coece-Canacintrá, Carlos Saucedá y Armando Ruiz Galindo.

Un tercer nivel de sesiones de trabajo eran las reuniones semanales de todos los representantes de Canacintrá donde se informaba de los avances o problemáticas tanto de Coece como, en su

²³ RC/LS

²⁴ AT/LS

momento, de la negociación y se buscaban propuestas generales consensadas de la industria representada por la cámara. Sobre esta experiencia Alfonso Treviño comenta:

Era muy importante porque había retroalimentación con los demás sectores industriales. Fue una experiencia muy gratificante y enriquecedora para todos porque fue el primer ejercicio de trabajo conjunto a nivel industrial para ubicar problemáticas comunes, para definir proyectos²⁵

En el cuarto nivel de trabajo, las reuniones en Concamín, se buscaba llegar a la conformación de las posturas sectoriales finales. Estas se celebraban quincenalmente con los representantes de todos los sectores industriales aglutinados en la Confederación. En este ámbito el principal problema eran las a veces contradictorias necesidades de cada eslabón de las cadenas productivas, así que la principal labor era la conciliación de posturas²⁶.

Por último, se realizaban reuniones informativas mensuales en donde asistía la dirigencia de Coete para brindar información sobre los avances en la negociación de cada sector de la economía mexicana.

3.3.2 Reuniones Coece-Secofi

²⁵ AT/LS

²⁶ AT/LS

En la relación con Secofi no hubo intermediarios: el trato fue directo. Los funcionarios de esta secretaría atendían *personalmente* a los representantes de Coece para que se expusiera cuál era la postura del sector frente al TLC; de esta forma, los representantes de Canacindra comentaron que trabajaron con Julia Medina, Pérez Ayala y Alán Cohen, entre otros²⁷.

Las reuniones se efectuaban más o menos cada 15 días en donde se hablaba de temas muy específicos donde los representantes debían dejar claro en cuáles aspectos se estaba a favor o en contra, y de no saberlo, consultarlo con los industriales:

Nos decían: "aquí hay un atorón en estas líneas, ¿qué piden ustedes?: consulten, vean"; "nos están solicitando esto, nos están exigiendo esto, ¿cómo la ven?... ¿lo aceptamos o no?... Dame hasta dónde..."²⁸

La actitud de los funcionarios estuvo caracterizada por varios aspectos. En primer término, siempre se dejó claro que algunas cosas se podían defender pero que otras se cederían porque esa es la dinámica de una negociación. Los funcionarios brindaron información detallada sobre las clasificaciones arancelarias de cada sector, y en su momento, información sobre la postura que al respecto tenían las contrapartes canadienses y estadounidenses para que se analizara y

²⁷ LT/LS, JR/LS

²⁸ AT/LS

externara qué era exactamente lo que se quería; asimismo, cuando surgían problemáticas específicas, se convocaba a reunión y pedían propuestas. Nunca buscaron imponer su punto de vista; sin embargo, se caracterizaron por presionar a los representantes para saber realmente cuál era el máximo nivel de desgravaciones que podía soportar su sector²⁹.

El esquema de Coece abrió espacios a la participación del empresariado, dinámica de la cual también fue parte Canacindra. La discusión se realizó en todos los niveles y las sesiones de trabajo se realizaron de manera frecuente: en el interior de la Cámara se efectuaban reuniones quincenales con las secciones, reuniones de Consejo, y sesiones semanales de Cámara; a nivel externo, se llevaban a cabo reuniones semanales en Concamin, sesiones mensuales con la dirigencia de Coece y trabajos quincenales directamente con funcionarios de Secofi. De esta forma, vemos cómo, mediante el esquema de Coece, se buscó que los representantes tuvieran fluida comunicación con las empresas, con los representantes de otros sectores u organizaciones, y con los funcionarios de Secofi.

²⁹ LT/LS, AT/LS, MR/LS, GF/LS, JR/LS, MS/LS

Es de esta forma como se aprecia que la representación de Canacindra en Coece buscó ser un puente real de comunicación entre base empresarial y gobierno durante el proceso de conformación de posturas.

La explicación a dicha actitud puede encontrarse también en la dinámica de apertura que en esta etapa preservaba Coece. Esta comisión buscó legitimar lo más posible sus primeras posturas de negociación debido a que no sólo era representante del empresariado mexicano ante el gobierno de nuestro país, sino también ante los gobiernos y empresarios de Canadá y E.U.³⁰

3.4 DISCRECIÓN

Como se expuso anteriormente, la dinámica de participación empresarial en la negociación del TLC fue un proceso del que sólo se habló a nivel general en los medios de comunicación. Esta actitud obedeció a que se consideró estratégico para la negociación mantener un virtual silencio sobre las posturas que se pensaban defender, en el sentido de que no deseaban que los homólogos canadienses, y sobre todo, estadounidenses, tuvieran conocimiento de hasta dónde los empresarios mexicanos estaban dispuestos a obtener o a ceder:

³⁰ PUGA, 1994b, op.cit., p.184,185

Lo único que no era público era el momento inmediato antes de una negociación, por naturaleza obvia; es decir, no voy a estar diciendo qué voy a negociar¹¹.

No se puede dar una información para que se enteren los espías de los enemigos, y eso se cuidó¹²

No obstante, en el interior de la cámara se realizaron esfuerzos por difundir y discutir ampliamente los problemas que iban surgiendo; si había diferencias entre sectores, se organizaban reuniones con la finalidad de llegar a acuerdos, fenómeno al que Alfonso Treviño describe como *públicamente privado*: no había necesidad de recurrir a los medios de comunicación porque todo se resolvía dentro de los marcos de Coece.

La discreción se consideró un factor esencial para llegar más fortalecidos a la negociación trilateral -es decir, que las contrapartes sólo tuvieran conocimiento de las posturas de negociación planteadas por los negociadores, sin permitir que se percatasen de los puntos "débiles" o "fuertes" del empresariado que pudieran ser utilizados para presionar la negociación-. Los miembros de Canacindra pudieron sostenerla gracias a los amplios canales de comunicación que la estructura de Coece generó, dando cauce interno a

¹¹ AT/LS

¹² MS/LS

las críticas e inconformidades del empresariado como táctica coyuntural ante un fenómeno de carácter supranacional.

3.5 EL CUARTO DE AL LADO

Durante la negociación del TLC, Coece integró en el interior un grupo de trabajo conocido como el "Cuarto de al Lado", mesas integradas por representantes empresariales que eran un "espejo" de las mesas de trabajo en que laboraban los negociadores y que se encontraban ubicadas, precisamente, en una sala cercana a la de negociación. Como eran 19 grandes temas de negociación, hubieron 19 diferentes mesas del Cuarto de al Lado, que se integraban de acuerdo al tema que en ese momento discutieran los funcionarios. Cada mesa estaba dirigida por un Jefe de Mesa, el cual había sido invitado a participar por los diferentes coordinadores sectoriales de Coece de acuerdo con su presencia nacional e internacional en el mundo empresarial, de tal forma que aceptaron el cargo Jacobo Zaidenweber, Federico Ruiz Sacristán, Edgar Umenovich, Eduardo Bours, César Flores, Leopoldo Rodríguez, John James Dupuis, Muñoz Cano, Andrés González, Francisco Gallástegui, Tomás Ruiz, Carlos Villagómez, Jorge Sánchez Mejorada, Andrés Senosiain, Francisco Velázquez, Francisco

López Barredo. Cada mesa estaba integrada por seis o siete personas, representantes también del mundo empresarial, las cuales eran designadas por los coordinadores generales de cada sector (cada coordinador nombraba a un representante por mesa); sin embargo, se dejó abierta la posibilidad de que participaran los representantes que lo consideraran estrictamente necesario, los cuales también necesitarían tomar en cuenta que no se debían agrandar mucho las mesas por motivos funcionales³¹.

De los representantes entrevistados, cuatro estuvieron en el Cuarto de al Lado, de los cuales, ninguno provenía de la MPyMI:

REPRESENTANTE	ASISTENCIA AL CUARTO DE AL LADO	TAMANO DE LA IND. REPRESENTADA
CRUZ MIRAMONTES	SI	---
RUIZ LUNA	SI	G.I.
FERRER WILLIAMS	SI	G.I.
RUIZ GALINDO	SI	G.I.
ROSALDO VILLEGAS	NO	G.I.
TREVIÑO	NO	G.I.
COURTADE	NO	G.I.
SOLODKIN EFRATO	NO	---
TINAJERO RANGEL	NO	MPyMI
ESPINOZA VELASCO	NO	MPyMI

³¹ RCM/LS

Los entrevistados que tuvieron la oportunidad de asistir indicaron que el representante empresarial del Cuarto de al Lado debía reunir características específicas tales como disponer de tiempo completo, tener representatividad, tener relaciones en otros sectores tales como el gubernamental, el empresarial estadounidense, entre otros; tener una vasta experiencia en el sector representado, y hablar inglés³⁴. Sin embargo, los representantes que no asistieron indicaron en su mayoría que la principal razón fue económica:

El sector privado se autofinanció; aquí no hubo forma de que el gobierno cooperara con dinero, ni con nada. [...] Por ejemplo, al sector nuestro: ¿cuánto le cuesta un viajecito a Washington por dos, tres días, los alimentos?, y multiplíquelos por cada semana; simplemente, para ir a Acapulco no había dinero. [...] y hubo grupos muy poderosos que les sobraba el dinero: hierro y acero, automotriz, autopartes...³⁵

En estos casos, se realizaban las consultas vía telefónica; no obstante, el representante de remolques y semirremolques externó que este problema financiero se intentó resolver encomendando al representante de INA la defensa de las posturas del subsector³⁶

³⁴ RCM/LS, MR/LS. Sobre esta depuración de la representación empresarial en Coece que ocasionó que el Cuarto de al Lado fuera una comisión cupular, véase PUGA, Cristina, "Las organizaciones empresariales de comercio exterior", en PUGA, C. (coord) Organizaciones Empresariales y Tratado de Libre Comercio, Cuaderno no.7 del Proyecto Organizaciones Empresariales en México, FCPys/IISUNAM, México, 1993

³⁵ MS/LS

³⁶ RC/LS

El Cuarto de al Lado asesoraba al grupo negociador mexicano. Cuando habían recesos en el cuarto negociador, los funcionarios mexicanos salían y les preguntaban a los empresarios su punto de vista sobre algún tema en que la negociación no avanzara:

"¿Y qué pasa si desgravamos este producto en vez de a 10 años, que sea a ocho o cinco?"..."¿Y qué pasa si las reglas de origen en vez de un salto arancelario es otro?"...En fin, ya eran cuestiones muy finas, más puntuales¹⁷.

Para determinar qué postura se adoptaría ante tales cuestionamientos se consultaba con representantes empresariales o bien con empresas interesadas vía telefónica o fax. De ser necesario, también se llegaba a pedir la asesoría de representantes de otras organizaciones empresariales. Si se estaba en contra de alguna propuesta gubernamental, se debía explicar detalladamente por qué y presentar pruebas que avalaran el argumento¹⁸.

Por otra parte, los representantes empresariales mexicanos buscaron mecanismos de influencia para poder plasmar sus intereses en el TLC que iban más allá de los canales institucionales abiertos por el gobierno mexicano. Un ejemplo claro de ello fue el diálogo

¹⁷ RG/LS

¹⁸ GF/LS, AR/LS, MR/LS

sostenido con empresarios estadounidenses sobre el tema, a pesar de que habían pedido los negociadores no realizarlo y que la propia Coece así posteriormente lo acordó; todo lo anterior con el objetivo de que los funcionarios canadienses, pero sobre todo estadounidenses, no tuvieran noción de hasta dónde los empresarios mexicanos estaban dispuestos a ceder:

Ellos muy hábilmente fueron negociando con colchones; nos decían: "si ustedes dicen hasta dónde están dispuestos a aceptar, me bajas la guardia porque lo que yo no consiga tal vez en este sector lo voy a conseguir en éste otro"³⁹.

No obstante, en el caso de la industria química los representantes platicaron con la Chemical Manufactures Associates, llegando ambos a un acuerdo que en la mesa de negociación sólo se ratificó por los funcionarios⁴⁰. Así también, la industria textil mexicana efectuó diversas reuniones con sus homólogos estadounidenses logrando establecer una excelente relación⁴¹. En otros sectores esta relación se buscó con el objetivo de detectar hasta dónde estaban dispuestos a obtener los empresarios canadienses y estadounidenses; de esta forma, en no pocas ocasiones detectaron que existían diferencias entre los planteamientos de funcionarios y de empresarios

³⁹ RCM/LS

⁴⁰ MR/LS

⁴¹ RCM/LS, GF/LS. Sobre las actividades de los representantes de Coece que rebasaban los marcos formales de el Cuarto de al Lado, véase PUGA, Cristina, 1994b, op.cit., p.p.186,187

de las contrapartes. Por lo anterior, los representantes industriales entrevistados están convencidos de que el gobierno y sector privado mexicanos habían establecido mejor comunicación entre sí que sus homólogos⁴².

El Cuarto de al Lado fue un canal importante de influencia para la negociación del TLC, que sólo podía realizarse de gobierno a gobierno. Este tenía contacto directo con los negociadores y estaba muy cercano al proceso, de manera que la participación en dicho grupo era estratégica. Aunque formalmente se dejó abierta la posibilidad de que los sectores que así lo desearan, y que tuvieran representantes con amplia experiencia, conocimiento y representatividad, integraran dichas mesas, nuevamente se permitió que la desigualdad económica fuese el factor que determinara la posibilidad de acceder a estos niveles porque los costos del viaje, estancia, así como del trabajo mismo que implicaba integrar el Cuarto de al Lado, debían ser autofinanciados.

Otro mecanismo de influencia utilizado por algunos sectores fue la celebración de reuniones informales con sus homólogos estadounidenses y canadienses tratando los temas de negociación; sin embargo, podemos deducir que la posibilidad de ejercer esta práctica,

⁴² AR/LS, GF/LS

de acuerdo a la política de autofinanciamiento, también se encontró sujeta a la disponibilidad de recursos sectoriales.

3.6 VISION DE CANACINTRA SOBRE LOS ALCANCES EN LA NEGOCIACION

3.6.1 Percepción sobre la labor de negociadores o gobierno

Los representantes empresariales coinciden en que el gobierno abrió amplios canales de participación, permitiendo el acceso a casi todos los niveles:

Puede ud. tener la certeza de que no se hizo nada en que no participaran los empresarios; y si no participó, fue porque no quiso, pero no porque el gobierno se cerrase: [...] sí tuvimos acceso y sí se nos escuchó⁴³

Aunado a lo anterior está la seguridad de que se tuvo fluida comunicación con el sector gubernamental, cuestión que no percibieron en sus contrapartes estadounidense y canadiense⁴⁴.

Asimismo, la concepción que los empresarios tienen sobre los negociadores y la labor que realizaron durante el proceso puede calificarse de excelente:

México tenía elementos de juicio muy certeros y defendió con mucha pasión a los sectores que eran muy sensibles

⁴³ RCM/LS

⁴⁴ LT/LS, RCM/LS, MR/LS, GF/LS, AR/LS

[...] México recibió mucho más beneficios en el TLC por su condición de "nación menos favorecida"⁴⁵

Gente muy capaz, excelente nivel de personal, un trabajo de mucha capacidad, gente preparada [...] un trabajo serio, profesional, responsable por parte de los funcionarios de Secofi: mi reconocimiento para ellos⁴⁶

Siempre se negoció en una posición mejor de la que nosotros mismos planteábamos en cuanto a desgravaciones⁴⁷

Los negociadores se ponían muy duros con nosotros a efectos de realmente saber dónde estaba la esencia del asunto, y entonces armar un paquete negociador con colchones para que ellos pudieran manejarlos; en toda negociación hábil así se hace⁴⁸

3.3.3 Se logró plasmar intereses

Como se percibe, los representantes empresariales entrevistados están satisfechos con el trabajo realizado pero también con los resultados obtenidos. La mayoría de ellos coincidieron en que se logró en gran parte de los sectores obtener apertura a largo plazo y que en el sector particular que representaron se obtuvo casi todo lo que plantearon:

En el caso de nuestra rama fue bastante aceptable, prácticamente se nos dio más de los que esperábamos⁴⁹

⁴⁵ GF/LS

⁴⁶ AT/LS

⁴⁷ AR/LS

⁴⁸ RCM/LS

⁴⁹ AT/LS

Gran parte de los sectores quedaron a largo plazo, algunos a mediano plazo y casi no hubo ninguno que fuera desgravado de inmediato⁵⁰

Yo tuve el cuidado y la curiosidad de platicar con los coordinadores para ver cómo les fue. El sector privado mexicano es muy chillón; pues la respuesta fue, en la mayoría: "nos fue muy bien"; en una minoría "nos fue mucho mejor de lo que nos esperábamos"; y unos cuantos "mal"⁵¹

Se obtuvo en las negociaciones lo que pedimos en un 90%⁵²

Sin embargo, en estas declaraciones se deben tener presentes dos factores importantes: 1) El que los representantes empresariales manifiesten acuerdo con los resultados obtenidos *no es garantía* de que los industriales representados se también se encuentren de acuerdo con dichos términos; he aquí una limitación evidente de entrevistar sólo a los líderes y no a las bases; 2) No puede saberse con certeza cuál es la postura de los representantes MPyMI respecto a los resultados de la negociación debido a que, como ya se indicó anteriormente, el porcentaje de representación fue mínimo y lo externado por los dos representantes entrevistados no nos brinda suficientes elementos (Luis Tinajero externó conformidad; Humberto Espinoza Velasco no contestó a la pregunta).

⁵⁰ LT/LS

⁵¹ RCM/LS

⁵² MR/LS

3.3.4 Estado actual de su sector

Los empresarios están conscientes de la fuerte recesión por la que atraviesa la industria nacional. Llaman la atención de que a pesar de que advierten haber alcanzado considerables logros durante la negociación sostienen que la apertura comercial ha dañado gravemente a las empresas. Sin embargo, se aprecia en las argumentaciones un discurso institucional que concibe que la apertura, en el corto plazo, será muy dañina para las industrias ineficientes, pero que abrirán nuevas industrias que serán más competitivas⁵³.

Aunado a lo anterior, las empresas enfrentan problemáticas de índole tanto externa como interna que hacen aún más difícil su supervivencia ante la apertura comercial. Respecto al ámbito externo, la apertura comercial ha dado pie a multitud de prácticas desleales cuya detección es muy compleja y que están perjudicando en demasía a las empresas, sobre todo a la MPyMI, ya que carece de los recursos suficientes para pagar las investigaciones altamente especializadas que se requieren. En el aspecto interno, el problema más grave parece ser la carencia de créditos accesibles que permitan a las industrias 'modernizarse' ante la apertura comercial: aunque la banca de desarrollo sea quien apruebe los proyectos, es la banca privada quien otorga el financiamiento sólo si se brindan garantías mayores a la

⁵³ Cfr. PUGA, Cristina, 1994b, op.cit., p.188

cantidad que se brindará: un micro o pequeño industrial, generalmente, carece de ellas.

Los representantes empresariales tienen la certidumbre de que el gobierno permitió que el sector empresarial tuviera una cercana influencia en todas las etapas del proceso. Consideran también que los negociadores mexicanos tenían un alto nivel de preparación y conocimiento de la dinámica de negociación, mostrando gran confianza en la labor realizada. Asimismo, coinciden en que la mayoría de los sectores industriales obtuvieron un amplio plazo de apertura y que casi todas las propuestas realizadas por su sector particular se plasmaron en el documento final.

Respecto a la percepción del estado de la industria a casi un año de vigencia del TLC, existe la conciencia de que se atraviesa por una fuerte etapa de recesión, pero se tiene confianza en que el proceso logrará que México no quede excluido de la nueva dinámica de comercio internacional.

Independientemente de esa confianza que se tiene en los resultados a largo plazo, los representantes enumeraron circunstancias de nivel nacional e internacional que agravan todavía más la situación de la industria frente a la apertura comercial;

entre ellos sobresalen las prácticas desleales y la escasez de
financiamiento, ambas problemáticas que afectan principalmente a la
MPyMI.

CONCLUSIONES

La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, Canacintra, es una organización empresarial corporativa constituida mayoritariamente por Micro, Pequeña y Mediana Industria (MPyMI). Este sector desde sus orígenes ha requerido especialmente de la protección gubernamental para subsistir en la economía mexicana, y durante las décadas de los 40s y 50s Canacintra, bajo la dirección del llamado "Nuevo Grupo", expresó adecuadamente sus intereses.

De esta manera, el apoyo tácito que brindaba a los gobiernos del país se debía a la necesidad que tenían de recibir protección principalmente frente a los productos e inversión extranjeras. A la vez, la organización era combativa frente a cualquier intento, gubernamental o extranjero, de tocar esos dos rubros.

Sin embargo, el gran crecimiento de industrias como la Química y la Automotriz y su retención en la Cámara ha repercutido en su dinámica de poder interna. Así, a partir de la década de los sesentas la dirigencia de Canacintra es cada vez más controlada por los Grandes Industriales, generándose un paulatino deterioro de legitimidad en la organización.

Aunada esta problemática al aislamiento que ha recibido por la facción tecnocrática del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), la importancia política de Canacintra se ha visto gravemente disminuida.

Vemos así como, a partir de la década de los setentas, su combatividad va disminuyendo en diferentes puntos, pero no en aquel que se refiere a la apertura comercial. Sin embargo, sobreviene otro factor que transforma las condiciones que en algún momento fueron propicias para el fortalecimiento de Canacintra: durante los años ochenta se cambia el modelo de desarrollo de "sustitución de importaciones" por otro de corte "neoliberal" que considera que la protección del mercado nacional contra el extranjero origina obsolescencia en las empresas y que, en consecuencia, debe existir un libre intercambio comercial entre las naciones. De tal forma, Canacintra puede continuar manifestando su desaprobación hacia la

apertura comercial de México hasta que el gobierno mexicano toma la decisión de ingresar al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986. Ante la inminente flexibilización arancelaria, Canacintra cambia su discurso nacionalista por otro que considera capaz a la MPyMI de enfrentar la competencia extranjera con las transformaciones adecuadas.

Para detectar en qué situación política se encuentra actualmente Canacintra en este aspecto se analizó su comportamiento durante una coyuntura crucial para sus agremiados como lo era la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) con Canadá y Estados Unidos, entre 1991 y 1992. Este periodo fue muy importante para la Cámara debido a que, por una parte, el tema del libre comercio históricamente la ha activado en el ámbito político, y por otra, Estados Unidos es una potencia económica capaz de destruir la industria nacional.

De esta forma, se advirtió que:

1) Canacintra buscó defender a la MPyMI durante el periodo de la negociación del TLC exclusivamente en el ámbito nacional, pues el internacional fue delegado con rigurosidad a la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE); de esta forma, **renuncia a una de las principales características que la habían distinguido: la crítica a la apertura comercial.** Todo lo anterior durante una etapa de franca recesión de la industria, en buena parte devenida de una apertura comercial. La causa de este cambio puede encontrarse en diversos factores: a) la concepción "neoliberal" del nuevo régimen considera que quienes defienden la protección contra el mercado externo son "emisores del pasado", siendo que décadas atrás se había considerado como la base del desarrollo nacional; en este sentido, esta concepción es mucho más criticada en la actualidad; b) los problemas de representación de Canacintra, que hacen que dicha organización represente los intereses de las grandes industrias más

que de las micro, pequeñas y medianas, factor que en las décadas pasadas no se encontraba tan profundamente marcado; c) el nuevo papel desempeñado por el CCE, que aglutina desde 1976 a las principales organizaciones empresariales, buscando unificar la acción del sector en su conjunto hacia problemas de gran trascendencia nacional, como el TLC; si bien ésto restringe por sí mismo la capacidad de acción independiente de Canacindra, hay que añadir que al interior del CCE predomina la facción tecnocrática, integrada por el sector empresarial financiero, cuyos intereses son totalmente distintos a los de la micro, pequeña y mediana industria.

2) Las principales demandas de Canacindra durante el período de la negociación del TLC se refieren a la relación de la industria con la banca, que forma parte del sector empresarial, el Estado y los obreros. Su interés se enfoca específicamente en el acceso a créditos, el tema fiscal y el aspecto laboral.

La única demanda que se refiere a un problema que afecta directamente a la MPyMI es la crediticia; en esta medida, es significativo que haya sido la que ocupó su interés principal. La demanda de reforma fiscal, aunque en menor medida, puede considerarse que buscó también defender a la MPyMI, pues entre las principales críticas se señalaba su complejidad, aspecto que sólo perjudica a la MPyMI ya que le es oneroso costear un contador o tener un departamento de contabilidad. La demanda laboral, así como en la difusión de estudios sobre ramas diversas, aluden más bien a todo el universo industrial.

Siendo las demandas crediticia y fiscal las de mayor interés para ella, podemos sostener que, aunque sin hacerlo explícito, Canacindra buscó defender a la MPyMI en el ámbito nacional.

3) La principal demanda de la Cámara, la exigencia de créditos, fue la única que se desarrolló de manera prácticamente independiente; significativo es que fue la única que, en el período estudiado, no

recibió una respuesta del sector a quien se dirigió. Este aspecto coincide con la ausencia de apoyo del CCE. En las tres demandas sólo hubieron pronunciamientos, sin llegar a movilizar al empresariado (no pago de impuestos, amparos legales, etc. Para cada una de estas demandas, Vicente Gutiérrez Camposeco, presidente de la organización, propone una acción concreta al tomar el cargo; en todas ellas se hace referencia explícita o implícita a que los cambios se requieren para poder enfrentar el TLC. Sin embargo, sólo la demanda de créditos no obtiene respuesta, mientras en las otras se obtienen logros claros: en cuanto a la fiscal, el Ejecutivo envía al Congreso una iniciativa de reforma al Código Fiscal y de Procedimientos Penales, y en cuanto a la laboral, se firma el Acuerdo Nacional para Elevar la Productividad y la Calidad (ANEPC) entre el sector privado, el obrero, el campesino y el gubernamental. La única diferencia en la estrategia de la demanda de créditos es que no estuvieron inmersas otras organizaciones empresariales nacionales, especialmente el CCE, siendo una protesta prácticamente independiente. Asimismo, es notable que esta demanda haya sido la única dirigida hacia el propio sector empresarial: los banqueros. De tal forma, podemos sostener que la respuesta a las demandas dirigidas a otros sectores sociales dependió más de la acción conjunta con varias organizaciones empresariales, sobre todo el CCE, que de la propia Canacindra. En este sentido, no queda claro si ésta es una organización fuerte o débil frente a la sociedad, pues siempre actuó de manera conjunta. Pero lo que sí queda claro es que *Canacindra es una organización débil en el interior del empresariado* ya que, por una parte, no recibe apoyo del CCE en su demanda principal, los créditos, y por otra, no es capaz de obtener resultados frente a los intereses del capital financiero (en este caso, la AMB).

4) Respecto a las acciones en el ámbito internacional, Coece fue una comisión que permitió una representación más legítima del empresariado, y no por obligatoriedad legal. El gobierno, por su

parte, también abrió espacios de comunicación con este sector permitiendo a Coece estar muy cerca del proceso negociador. Debido a la importancia estratégica de Coece, Canacindra intentó participar en todas las etapas y actividades desarrolladas; no obstante, se presentaron factores que determinaron que no desempeñara el papel que pretendía como vocero de la MPyMI, los cuales son:

a) *La Cámara permitió que el poderío económico fuera base de la representatividad durante su participación en Coece (en el perfil de los delegados enviados a dicha comisión, en la calidad de los estudios elaborados, y en los integrantes del Cuarto de al Lado).* Desde la conformación de monografías, los sectores con poder económico pudieron pagar despachos especializados para elaborar los estudios sectoriales; asimismo, las grandes empresas especialmente interesadas en el rumbo de las negociaciones pagaron personal de tiempo completo para coordinar los estudios, asistir a las reuniones de Canacindra y Coece, reunirse con Secofi, y formar parte del Cuarto de al Lado. Canacindra, como institución, no supo canalizar los intereses de la MPyMI en la medida que requería su delicada situación ante el TLC. Con el argumento de que cada quien autofinanciaría su trabajo convenció a los MPyMI de diversos sectores de que participaron hasta donde pudieron, estando presentes solamente los grandes industriales en todas y cada una de las etapas del proceso de negociación.

b) *Varios sectores industriales no acudieron a los representantes de Canacindra para conformar posturas de negociación, inclinándose por las asociaciones.* Es significativo que exista mayor reconocimiento, interés y participación industrial en las Asociaciones Civiles que en los canales institucionales como Canacindra. A lo largo del proceso se pudo apreciar que la Cámara, en no pocas ocasiones, tuvo que participar por medio de las asociaciones, lo que demuestra el grave problema de representación que padece. El caso más sintomático es el

de la industria del juguete, que definitivamente opta por integrar una asociación civil para asegurar su influencia.

5) De tal forma, los datos parecen apuntar a que Canacindra carece de representatividad respecto al sector que aglutina, la MPyMI, y que no ha logrado recuperarla a pesar de sus intentos. Así también, podemos sostener que los industriales no reconocen en Canacindra a un vocero de sus intereses, inclinándose por otras vías de representación no incluidas en la Ley de Cámaras. Las inconformidades que la participación del empresariado en la negociación del TLC pudo haber generado en la membresía se salvaron gracias a que la estructura de Coece permitió dar mayor representatividad a la MPyMI.

6) De esta manera, se advierte que en el plano externo Canacindra trató de cumplir con su papel de defensor de los intereses de la MPyMI asumiendo la denuncia de sus principales problemas. Es decir, Canacindra buscó ser portavoz del sector micro, pequeño y mediano.

Pero a la vez, se apreció que es una organización débil entre el empresariado, ya que, por una parte, no logró obtener el apoyo del CCE ni de otros sectores para luchar por su demanda principal, los créditos, y por otra, no logró obtener concesiones de la banca comercial, que es también iniciativa privada.

Una de las causas que origina dicha debilidad puede encontrarse en el interior de la propia Canacindra. Al analizar la forma en que ésta participó en Coece se pudo advertir que en el plano interno existía un grave problema de representación que impedía que se expresara la MPyMI a través de la Cámara. Es decir, su organización interna impidió que se canalizaran los intereses de la MPyMI durante su participación en Coece. De tal manera, Canacindra no representó a la MPyMI, careció del reconocimiento de tal sector, siendo así imposible que fuera su legítima vocera.

De tal forma, los industriales se inclinaron por otra vía de representación, la Asociación Civil, la cual, a pesar de que

legalmente no tenía el reconocimiento del Estado, gozaba de mayor legitimidad.

7) A partir de lo anterior, podemos apreciar que Canacindra tiene rasgos muy distintos a los que la caracterizaron durante los años cuarentas, cincuentas y sesentas: un discurso que omite los asuntos de comercio exterior, una posición marginal en el interior del propio empresariado, la ausencia de canales de representación para su sector mayoritario y el consecuente desconocimiento de éste hacia la Cámara, y el intento por justificar su existencia con el discurso de la "defensa a la MPyMI".

8. De esta forma, advertimos que *Canacindra es una organización políticamente débil, sin representatividad, que sólo es sostenida por la Ley de Cámaras, la cual obliga al industrial a afiliarse a ella y al Estado a reconocerla. Basándonos en esta explicación podemos entender porqué la Cámara ha mostrado especial preocupación por argumentar a favor de la preservación de dicha Ley. Así, por ejemplo, durante la Convención Nacional de Industriales de 1994^{*}, en la mesa titulada *La misión de los organismos empresariales*, el entonces presidente de la organización Víctor Manuel Terronez sostenía que los cambios a la Ley podían poner en peligro la subsistencia de organizaciones que son verdaderamente representativas pues, según Terronez, sólo la afiliación obligatoria puede garantizar la representación de todos los empresarios y no sólo de un grupo. Con el derrumbe de las organizaciones*

*Organizada por Canacindra y celebrada en el Hotel Nikko, Cd. de México, del 4 al 6 de diciembre de 1994.

empresariales corporativas, aseguraba, también se podía perder la capacidad de interlocución empresarial con los gobiernos, la defensa de intereses sectoriales, la participación en la planeación económica del país y la capacidad de efectuar negociaciones intersectoriales. Asimismo, afirmaba que había plena congruencia entre la obligatoriedad de afiliación y el Artículo 9o. Constitucional que establece la libertad de asociación (argumento ya derrumbado con el dictamen que a finales de 1995 hizo la Suprema Corte de Justicia estableciendo que dicha estipulación, efectivamente, es anticonstitucional) y que en los países industrializados europeos y asiáticos era creciente la importancia de las organizaciones de afiliación obligatoria para la defensa de los intereses de las pequeñas y medianas empresas.

**BIBLIOGRAFÍA
Y
HEMEROGRAFÍA**

BIBLIOGRAFIA

- ARRIOLA WOOG, Carlos
Los Empresarios y Política en México: Una visión contemporánea
FCE, México, 1989, ed. en español., 1990
- CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN
Semblanza Histórica. 1941-1990
Canacindra, México, 1990
- CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN
Qué es y quiénes forman CANACINTRA
Canacindra, México, 1993
- CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN
Veinte años de lucha
Canacindra, México, 1961
- CAMP, Roderic A.
Los empresarios y la política en México
FCE, México,
- DRISCOLL, Bárbara, et. al. (editores)
El Tratado de Libre Comercio
UNAM, 1992, México
- GARRIDO, Celso
Evolución del Actor Empresarial en los Ochentas
Col. POEM, no.4, UNAM, México, 1992
- GARRIDO, Celso y Cristina Puga
"Transformaciones recientes del empresariado mexicano"
Revista Mexicana de Sociología, IIS/UNAM, año LII/núm.2,
abr/jun-1990, 2/90
- LUNA, Matilde
"Las Asociaciones Empresariales Mexicanas y la Apertura Externa"
Ponencia presentada en el XVII Congreso Internacional de LASA, Los Angeles, California, 24 al 27 de septiembre de 1992
- LUNA LEDESMA, Matilde
Los Empresarios y el Cambio Político. México, 1970-1987
FCE/UNAM, México, 1992

- LUNA, Matilde y Francisco Valdés
"Perspectivas teóricas en el estudio de los empresarios en México"
Revista Mexicana de Sociología, IIS/UNAM, año LII/núm.2,
abr/jun-1990, 2/90
- LUNA, Matilde y Ricardo Tirado
El Consejo Coordinador Empresarial. Una radiografía
Col. POEM, no.1, UNAM, México, 1992
- MONTESINOS CARRERA, Rafael
El discurso empresarial en 1985
Tesis de Licenciatura en Sociología, México, 1987
- MOSK, Sanford
La Revolución Industrial en México
University of California Press, Berkeley, Calif., 1950
- NAFIN, SPP, INEGI, PAIIMyP
Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña, 1985
Nafin, México, 1988
- POLANCO G., José Manuel
Las organizaciones empresariales en la coyuntura del GATT
FLACSO, Tesis de Maestría en Ciencias Sociales, México, 1990
- PUGA, Cristina
Empresarios mediano, pequeños y micro
Col. POEM, no.3, UNAM, México, 1992
- PUGA, Cristina
Empresarios y Política en México
Tesis maestría/FCPys
- PUGA, Cristina, et.al.
Evolución del Estado Mexicano
El Caballito, México, 1989
- PUGA, Cristina
México: Empresarios y Poder
FCPys/Miguel Angel Porrúa, México, 1993
- PUGA, Cristina
"Las organizaciones empresariales de comercio exterior"
en PUGA, Cristina (comp.)
Organizaciones empresariales y Tratado de Libre Comercio
Col. POEM, no.7, UNAM, México, 1993

- PUGA, Cristina
 "Las Organizaciones Empresariales en la Negociación del TLC"
Los Empresarios ante la Globalización
 UNAM/Instituto de Investigaciones Legislativas. H. Cámara de
 Diputados, México, 1994b.
- PUGA, Cristina (coord.)
Organizaciones Empresariales Mexicanas. Banco de Datos
 FCPYS/IIS, México, 1994a,
- RUSSEL, James W.
 "Clases Sociales y el Tratado de Libre Comercio"
 en ANGUIANO, Arturo (coord.)
La Modernización de México
 UAM, 1990, México
- SCHMITTER, Philippe C.
 "Corporatismo (corporativismo)",
 en LUNA, Matilde y Ricardo Pozas
Relaciones Corporativas en un Periodo de Transición
 IIS/UNAM, México, 1992
- SCHMITTER, Philippe
Teoría del Neocorporatismo
 Universidad de Guadalajara, México, 1992
- SHAFFER, Robert Jones
Mexican Business Organizations. History and Analysis
 Syracuse University Press, 1973
- STORY, Dale
Industria, Estado y Política en México
 Grijalbo, México, 1986
- TIRADO, Ricardo
Una organización de clase de la burguesía industrial en
México: Canacintre (1941-1976)
 Versión preliminar, Mimeo
- TORRES RAMIREZ, Blanca
Historia de la Revolución Mexicana, Periodo 1940-1952.
México en la Segunda Guerra Mundial, Tomo 19
 Colmex, México, 1979

HEMEROGRAFIA

Banco de datos Cd-press
México, 1991

Banco de datos Cd-press
México, 1992

Diario Oficial de la Federación
3 de diciembre de 1993, México.

DOCUMENTOS

CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION

Estatutos
Canacindra, México, 1981

CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION

"La Industria Asociada en la Economía Nacional"
Documento interno generado por la Subdirección de Estudios
Económicos y Políticos"
Canacindra, México, 1986

COORDINACION EMPRESARIAL PARA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Coordinación Empresarial para el Tratado de Libre Comercio
COECE, México, 1991

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

El TLC de América del Norte
Vol. I y II, Secofi, México, 1992

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

El ABC del TLC. Tratado de Libre Comercio México-Canadá-EU
Secofi, México, 1992

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

¿Qué es el TLC?
Secofi, México, 1992

APÉNDICE

APENDICE

CUESTIONARIO APLICADO A REPRESENTANTES DE CANACINTRA EN LA COORDINACION EMPRESARIAL PARA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (COECE).

1. ¿Es ud. industrial u ocupa un cargo en la empresa? ¿Qué cargos ha ocupado en organizaciones empresariales? ¿Tenía experiencia en trabajos de negociación?
2. ¿Cómo fue ud. designado representante en la COECE? ¿En qué consistió su participación en este organismo?.
3. ¿Cómo fue el proceso mediante el cual se llegaba a una postura de negociación? ¿Cuál fue el nivel de participación de los industriales en dicho proceso?
4. ¿Porqué Canacintra no manifestaba a los medios de comunicación sus posturas sobre las negociaciones del TLC, pero si se pronunciaba constantemente sobre las transformaciones que a nivel nacional se requerían para enfrentarlo?
5. ¿Fue integrante del llamado "Cuarto de al Lado"? ¿Si ud. participó, porqué considera que fue designado? ¿Qué labores desempeñó? ¿Si ud. no participó, porqué razón cree que haya sido?
6. ¿Cuáles eran las demandas de su sector en la negociación? ¿Fueron tomadas en cuenta sus propuestas?
7. ¿Qué diferencias había entre las posturas de los empresarios mexicanos y sus contrapartes canadiense y estadounidense? ¿Dialogaron con ellos?
8. ¿Cuál era su posición inicial sobre el ingreso de México al TLC? ¿Varió esta postura a lo largo de la negociación?
9. ¿Cuáles han sido los efectos inmediatos que ha manifestado el sector que ud. representó a partir de la entrada en vigor del TLC?