

24
20j



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**INDUSTRIALIZACION Y TRANSNACIONALIZACION
EN MEXICO**

EL CASO DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
ROBERTO ARTURO CHAVEZ GARRIDO

México, D. F.

1987



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 está 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.

I N D I C E

INTRODUCCION

CAPITULO I

INDUSTRIALIZACION Y TRANSNACIONALIZACION

Introducción. I. Internacionalización y transnacionalización del Capital: El capitalismo mundial.

II. La industria como eje del desarrollo: La transnacionalización de la economía mexicana y el sector automotriz.

NOTAS

CAPITULO II

ORIGEN Y PRIMERA EXPANSION DEL SECTOR AUTOMOTRIZ (1925-1962)

Introducción. I. Origen y primera expansión: 1925-1945

II. Las pautas de transición: 1945-1962.

NOTAS

CAPITULO III

REAJUSTE ENDOGENO Y RECONVERSION EXOGENA (1962-1985)

Introducción. I. La evolución del sector automotriz.

II. La política económica. III. Vinculaciones con el exterior.

NOTAS

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

El propósito de este trabajo es analizar críticamente la evolución del sector automotriz en México de 1925, año en que se instala la primera planta ensambladora en el país, a 1985-cuando esta industria se inscribe en un período de crisis estructural.

El análisis de este sector constituye un ejemplo de gran relevancia de lo que es la hipótesis central del trabajo: La industrialización del país corre pareja a la transnacionalización o, dicho de otro modo, la transnacionalización es un rasgo estructural de nuestra industrialización. Esto significa que el proceso productivo de las ramas de la industria que --son las más dinámicas y de donde arranca el verdadero proceso industrializador en nuestro país, controladas por los monopolios transnacionales, forma parte de un proceso productivo --global que se realiza y reproduce en el conjunto de los países capitalistas.

La investigación se divide en tres capítulos: En el primero -Industrialización y transnacionalización-, se lanza la hipótesis de la transnacionalización del proceso industrial en México como rasgo estructural. Para ello comenzamos, en una primera parte, hablando de la internacionalización y la transnacionalización como características específicas del capitalismo contemporáneo; el desarrollo de las compañías transnacionales, tratando de identificar algunos elementos claves de la expansión de éstas hacia los países subdesarrollados.

En una segunda parte pasamos a desarrollar, de manera general, el proceso industrial en México y la conversión, de-

este proceso, en el eje del desarrollo económico del país cuyo rasgo estructural es precisamente la transnacionalización que genera y, en la época actual del capitalismo mundial, profundiza la dependencia de la economía del país con todas sus consecuencias (económicas, políticas y sociales) que ésto significa. Así llegamos al análisis del sector automotriz como un ejemplo concreto de la hipótesis que planteamos.

En el segundo capítulo -Origen y primera expansión del sector automotriz 1925-1962-, procuramos mostrar cómo se establece el inicio de las actividades del sector y cómo se da su primera expansión bajo el predominio de las actividades de ensamblaje. La idea que rige este capítulo es que desde sus orígenes el sector ya muestra un claro perfil desnacionalizador y que en su posterior evolución el capital nacional participa sólo de manera marginal y/o subsidiaria, ya en el subsector ensamblador o en el de autopartes.

Pensamos que las características que asumió el sector de 1925 a 1962 se derivan de tres hechos: a) la evolución y madurez de las actividades de ensamblaje hasta su transición a las actividades de fabricación terminal de los vehículos; b) un es caso nivel de integración inter e intrasectorial y c) una política económica inconsistente. De ahí que se analiza tanto el diseño e instrumentación de la política económica como los perfiles estructurales del sector. Adicionalmente se busca determinar las causas que llevan, a mediados de 1962, a un proceso de reajuste del sector en su conjunto.

En seguida pasamos al tercer capítulo -Reajuste endógeno y reconversión exógena (1962-1985)-, donde se analiza la evolución del sector en los últimos trece años. Nuestra hipótesis-

asienta que en este período el sector automotriz observa dos -
fenómenos: El tránsito definitivo hacia el predominio de las -
actividades terminales del sector y la maduración de un proce-
so de oligopolización y desnacionalización en un contexto de -
ampliación del mercado interno; por otro lado se asiste a la -
incorporación, hacia mediados de la década de los setenta, a -
un proceso de reconversión hacia el exterior sustentado en la -
convergencia de la crisis del modelo sustitutivo de importacio-
nes en México con la crisis mundial de la industria automotriz.
En cada una de estas facetas el sector ha pretendido maximizar
su pauta de acumulación y ajustar sus tendencias hacia las ne-
cesidades estratégicas de las compañías transnacionales.

La política económica, por su parte, ha pretendido armoni-
zar estas tendencias a los imperativos de la crisis económica-
del país. En este sentido nos detendremos en tres aspectos --
globales: a) la evolución macroeconómica del sector, b) la po-
lítica económica y c) la convergencia crítica entre el desarro-
llo económico del país y las pautas de cambio de la crisis eco-
nómica internacional expuestas en el sector automotriz.

Con ésto finalizamos nuestra exposición no sin antes pre-
sentar una recopilación de las principales conclusiones y la -
bibliografía de referencia.

CAPITULO I

INDUSTRIALIZACION Y TRANSNACIONALIZACION

Introducción

La revolución industrial de fines del siglo XIX fué un poderoso estímulo para la concentración y centralización de capitales industriales que al colocar en el mercado grandes recursos les permitía expulsar de él a las empresas medianas y pequeñas. Se formaron, así, grandes empresas monopólicas con las posibilidades de desarrollar importantes innovaciones tecnológicas. Es a finales del siglo pasado, pues, cuando se inició la operación de las firmas transnacionales, cuando el monopolio alcanzó posiciones dominantes en el capitalismo central, iniciándose, así, un gran arribo de capitales a Latinoamérica y profundizándose los vínculos económicos entre ésta y los países capitalistas avanzados, especialmente Estados Unidos (1).

Después de su consolidación, el rebasamiento de las fronteras nacionales del gran monopolio, que contaba ya con la existencia de un mercado mundial de transacciones comerciales, dió lugar al surgimiento del imperialismo que significó el primer paso para la internacionalización del capital. "Es el surgimiento del imperialismo el que nos permite referirnos, en los términos definidos, a la internacionalización del capital" (2). En efecto, es a partir del imperialismo que podemos hablar del fenómeno de la internacionalización del capital y los inicios de la transnacionalización, su fase específica, que más adelante se generaliza en el conjunto de los países capitalistas.

Esta presencia del capital extranjero en México, que en un comienzo se estableció en actividades primario exportadoras, se desplazó hacia el sector industrial una vez que el país ofrecía ventajas para ello. Es en el período que va de 1925 al --

año 1939 cuando se establecen las bases iniciales de la industrialización en el país, es decir que a principio de los años veinte la economía mexicana venía normando su dinamismo y redefiniendo su perfil en función de un proceso industrializador que desde el comienzo fue acompañado y moldeado por la presencia del capital extranjero.

Cuando se inició la década de los cuarenta, el país se encontraba de lleno en un proceso sustitutivo de importaciones que si bien tenía en sus orígenes los efectos de la crisis económica internacional de 1929-1935 y el consiguiente relajamiento de los vínculos económicos de México con el exterior, se apoyó sustancialmente en la capacidad instalada, además -- que maximizó los efectos multiplicadores del ciclo de inversión infraestructural que desde mediados de los años veinte -- emprendió el Estado Mexicano.

Después de la segunda guerra mundial aparecieron aún más fortalecidos los capitales en expansión y rezagados los más débiles, siendo Estados Unidos uno de los países sobrecapitalizados más importantes que recurrió a nuevos mercados o campos de inversión para asegurar el crecimiento de sus capitales. Es así que llegan a México grandes corrientes de capitales y se propagan las empresas transnacionales incluso, aunque con menos fuerza, antes de que concluyera el período bélico. En realidad los gobiernos posrevolucionarios no vieron en la inversión extranjera un agente nocivo que atentara contra el impulso del nacionalismo que reinaba en el país. La política económica alentó el flujo de capital foráneo y sólo se intentó normar o regular las actividades de las empresas y no evitar su presencia. Las posteriores convocatorias al ahorro externo bajo el alemanismo y durante todo el desarrollo -

estabilizador fue más bien un cambio de énfasis que de política económica en relación a los años anteriores, exceptuando ciertos momentos del Cardenismo.

En este capítulo nos corresponde buscar, de manera un poco general, el establecimiento de los vínculos estructurales que se dan entre industrialización y transnacionalización, es decir cómo el desarrollo industrial en México apareció y fue orientado por el capital transnacional que lo encaminó de acuerdo a su interés, integrando a nuestro país, sobretodo de manera más generalizada después de la década de los cuarenta, a un proceso productivo en el que nuestra economía constituye sólo una parte de este proceso productivo global.

I. Internacionalización y Transnacionalización del Capital: El Capitalismo Mundial.

La internacionalización del capital es un rasgo más del imperialismo (3) que se desarrolló impulsado por el proceso de monopolización y se convierte en dominante cuando la empresa transnacional, producto de este proceso, llega a ser la unidad fundamental de la producción capitalista mundial. Como mencionamos anteriormente, la revolución industrial transformó de manera profunda el proceso de trabajo; se acentuaron los procesos de concentración y centralización de capital que dieron lugar al nacimiento y desarrollo de grandes empresas monopólicas, elementos claves para la internacionalización del capital. Sin embargo el fenómeno de internacionalización no puede considerarse como un simple proceso histórico o un asunto de realización de las mercancías. Tal fenómeno constituye un elemento orgánico del capital mismo, es decir que está ligado a la ley básica de la regulación del sistema capita

lista (4). El capital traspasa sus fronteras nacionales en busca de maximizar sus beneficios y así logra su reproducción creciente en un ámbito mundial a través de las cooperaciones transnacionales. O sea que la internacionalización de los grandes monopolios está íntimamente relacionado con la propia naturaleza del proceso de acumulación capitalista, proceso -- que lleva intrínsecamente la tendencia a su expansión y que encuentra en otros países nuevas condiciones para su desarrollo y una mayor posibilidad de incrementar sus ganancias. De esta manera el ciclo del capital se completa y se reproduce a un nivel más amplio, a un nivel mundial. Llegamos así a definir la internacionalización del capital "... de manera abreviada, como el proceso de reproducción creciente de capital industrial en un ámbito mundial" (5).

Este fenómeno, a finales del siglo pasado y principios del presente, constituyó un proceso cualitativamente importante en cuanto a que iba definiendo una nueva fase del capitalismo y es después de la segunda guerra mundial cuando adquiere dimensiones dominantes. En efecto, la revolución científica técnica, después de la segunda guerra mundial, impulsada por los grandes monopolios y que repercutió, a su vez, en el crecimiento y fortalecimiento de los mismos, permitió que el proceso de internacionalización se acelerara y generalizara. Hubo, entonces, una gran explosión de cooperaciones transnacionales que poco a poco fueron controlando la economía mundial, llegando así a la generalización de la fase específica de la internacionalización del capital: La transnacionalización caracterizada por la dimensión internacional que adquiere el proceso productivo (6). Esto significó el rebasamiento de las fronteras nacionales en la producción de mercancías, o sea que diferentes partes de un mismo producto se producen en diferentes países del mundo capitalista. Así la nueva dimensión que adquirió el

proceso productivo y el capital en general nos conduce al planteamiento de un sistema capitalista mundial donde se articulan dialécticamente dos formas básicas de la realización del capital: Los diferentes sistemas capitalistas nacionales y el mismo sistema capitalista mundial. Es decir que el capital se realiza como dimensión mundial a través de operaciones integradas de las corporaciones transnacionales, que tienen lugar dentro de las formaciones sociales nacionales orientadas siempre hacia un proceso mundial.

La generalización y profundización del proceso de internacionalización del capital modificó las relaciones entre los países capitalistas y alteró los términos de inserción de los países subdesarrollados en la división internacional del trabajo regida por los centros de poder y de decisión a nivel mundial, o sea por las grandes corporaciones transnacionales y los estados imperialistas de donde provienen y que cuentan con el consenso y la aceptación de los estados y monopolios nacionales de los países subdesarrollados. La capacidad productiva de cada formación social concreta es subordinada al funcionamiento global y totalizante del sistema capitalista en su conjunto y en base a esta subordinación se realiza la internacionalización del proceso productivo o transnacionalización. Esto conduce a un agravamiento de las relaciones de dependencia y vulnerabilidad económica.

La conformación de un proceso productivo a nivel mundial en el conjunto de los países capitalistas es articulado por las corporaciones transnacionales que utilizan, con el fin de obtener grandes beneficios, diferentes sistemas tecnológicos, avanzados y atrasados, de acuerdo a las especificidades de cada país. De esta manera encontramos diferentes grados -

de sistemas maquinizados que existen en el mundo capitalista - cooperando e integrados en un proceso productivo total (7). Se transfiere a los países subdesarrollados etapas inferiores del proceso de producción, reservándose, los centros imperia - listas, las etapas más avanzadas y el control de la tecnología correspondiente.

Todas las características mencionadas arriba corresponden a una re-estructuración global del sistema capitalista, re-estructuración que presentó nuevas formas en la vinculación entre los países subdesarrollados y el capital transnacional de acuerdo a la base estructural de cada formación social bajo la hegemonía de la economía norteamericana, cuyas empresas monopolíticas salieron fortalecidas después de la segunda conflagración mundial.

La actuación del monopolio transnacional en las economías subdesarrolladas se orientó hacia el sector industrial, y dentro de éste hacia las ramas más dinámicas y productivas, -- presentando, esta situación, un giro total en el modelo de desarrollo de estas economías, basado anteriormente en actividades mineras y agropecuarias. Así, el sector industrial se convirtió muy pronto en el paradigma del desarrollo bajo la presencia de la empresa transnacional que se instaló en las ramas más rentables del sector aplicando sus normas y patrones y moldeando en gran medida la estructura de la industria. Esto significó que el comportamiento del aparato industrial se subordinara a las políticas e intereses de las grandes corporaciones transnacionales y no a los intereses que beneficien el desarrollo integral y autónomo de estos países (8).

La subordinación del desarrollo económico a los intereses foráneos a que son sometidos los países subdesarrollados -

no es más que un acoplamiento de los estados nacionales a las exigencias del monopolio transnacional a través de las fracciones burguesas ligadas a él, quienes funcionan como eje articulador. Así el estado, que reproduce físicamente e ideológicamente la fuerza de trabajo y todas las relaciones capitalistas en general, desarrolla nuevas formas en su rol como factor de equilibrio e inserción de la dinámica interna a la externa. Sin embargo considerando que el estado es el producto de la lucha de clases, cada nueva forma o cambio que opera dentro de él está determinado por el grado de desarrollo de esta lucha en cada formación social concreta (9).

Una vez convertido el sector industrial en el sector clave de la economía en los países dependientes, impulsado por el monopolio transnacional, éste se concentra en los países que ofrecen mayores ventajas (amplio mercado, abundante mano de obra barata, estabilidad política o seguridad para la inversión), y en las ramas más dinámicas e importantes (10). Esto no significó que el capital transnacional abandonara otros sectores de la economía, éste siempre permanece en los lugares que le redituen grandes ganancias y se desenvuelve de acuerdo a las características concretas de cada país, combinándose así formas más avanzadas con formas atrasadas del capitalismo.

La penetración del capital extranjero en los países dependientes asume dos modalidades: La inversión directa a través del establecimiento de empresas filiales en los mercados que anteriormente abastecían y las inversiones indirectas o financiamentos por medio de préstamos. La primera modalidad es la que nos interesa ya que es la característica de la nueva fase del sistema capitalista actual, en donde las grandes corporaciones extranjeras son elementos fundamentales para la

generalización del fenómeno que aquí nos ocupa: La interna - cionalización del proceso productivo. Este fenómeno no es -- más que el resultado de la ley de regulación del sistema capi - talista en su afán por obtener máximos beneficios, lo cual -- consigue el monopolio transnacional, "... las empresas de ori - gen norteamericano producen en el exterior, ésto es fuera de los Estados Unidos, 200 mil millones de dólares anuales. En - cambio las exportaciones anuales son tan solo de 30 mil millo - nes de dólares" (11). El resultado de ésto, en las relacio - nes internacionales, es la acentuación de la dependencia y ex - plotación de los países subdesarrollados con todas las impli - caciones que ésto significa.

Las jugosas ganancias que obtenían las empresas extranje - ras en nuestros países dependientes hicieron que se multipli - caran las inversiones directas cuya orientación varió desde - las que se realizaban en la minería, agricultura, comercio e - infraestructura, hacia el sector manufacturero que ya se con - vertía, en algunos países, en el motor del desarrollo de sus - economías y que llega a ser verdaderamente internacionalizado.

Una vez visto, de manera general, el movimiento y las ca - racterísticas del capitalismo en su nueva fase, pasaremos a a - nalizar este comportamiento en el caso concreto de la econo - mía mexicana, partiendo del proceso de industrialización para asentar nuestra hipótesis de que tal proceso apareció y fué - impulsado por el capital internacionalizado que conduce a la - internacionalización del proceso productivo, o transnacionali - zación, integrando nuestra economía al sistema del capital - mundial (12). El sector automotriz será un claro ejemplo del fenómeno hasta aquí estudiado.

II. La Industria como eje del desarrollo: La transnacionalización de la economía mexicana y el sector automotriz.

A principios del presente siglo se observan los primeros indicios de industrialización en el país. La existencia de un mercado interno pequeño hacía, todavía, poco atractivo el interés de inversión en la industria para los grandes capitales nacionales y extranjeros. La incipiente industria la formaban pequeñas plantas de bienes de consumo no duradero y de manufactura relativamente simple (13).

El proceso de industrialización empieza a ser verdaderamente relevante hasta finales de los años treinta, una vez consolidado el movimiento revolucionario iniciado en 1910 con el establecimiento de un Estado cuyo objetivo fundamental fué conciliar los diferentes intereses sociales para un desarrollo nacional capitalista.

De hecho el periodo de entreguerras fué para el país un periodo en el que se dieron una serie de cambios estructurales que prepararon las condiciones para la aplicación de un modelo nacional de desarrollo basado en la expansión de la industria con el decidido apoyo del capital extranjero. En esta etapa la relación de dependencia lejos de disminuir, como en un principio lo planteó la corriente de la Cepal, se vio acentuada ante la cada vez mayor participación del capital transnacional, que además de tener un control y dominio de las fuentes de materias primas y mercados, empezó a participar activamente como inversionista en el sector industrial. A medida que avanzaba el proceso de industrialización se hizo necesario una mayor participación del capital extranjero que era el único capacitado para el desarrollo de industrias que-

requerían de fuertes inversiones por el alto grado de tecnología que necesitaban.

La presencia de las inversiones extranjeras directas en México se vio fuertemente afectada durante el Cardenismo por la política nacionalista puesta en práctica durante su sexenio. Esta situación es explicable en parte, por el deterioro de los lazos económicos de México con el exterior, debido a la crisis mundial del sistema capitalista de los años 1929, 1936 y 1937, y a las verdaderas resultantes de la lucha de clases en el interior del país. A pesar que en este periodo se puede hablar de un retroceso relativo en la internacionalización del capital en México, por la política nacionalista emprendida por el gobierno de Cárdenas; se fueron estableciendo las condiciones adecuadas para la actividad industrial. En efecto la reforma agraria, emprendida por el régimen cardenista, al eliminar los grandes latifundios y suprimir el carácter servil de las relaciones de producción en el campo, contribuyó, por un lado, a la eliminación de obstáculos que se oponían a un integral modelo de desarrollo capitalista y, por otro, generar un desplazamiento de fuerza de trabajo hacia los centros urbanos en donde era absorbida en actividades industriales manufactureras. Se fue transformando, así, la naturaleza del mercado interno, orientado por el Estado que se caracterizó por una intervención creciente, directa e indirecta, sobre la actividad económica con el objeto de impulsar el proceso industrializador en el país (14).

Después del periodo de Cárdenas se dió un gran viraje a la política económica, especialmente en cuanto a lo referente a la inversión extranjera; ésta creció rápidamente y más aún después de la segunda guerra mundial (15).

La posguerra abrió una nueva etapa en la conformación del mercado mundial y una nueva forma de integración de la economía mexicana a éste. La internacionalización del capital, cada vez más acentuada, marcó un nuevo período con mayor participación de capital extranjero en los medios de producción. Esto significó, a la vez, una alteración sensible de la estructura productiva de algunas ramas y un reacomodo de sus respectivas importancias estratégicas.

Es a partir de los años cincuenta que podemos hablar de una transformación cualitativa respecto al régimen económico anterior en la economía mexicana: El descenso de la importancia relativa en la producción y estructura de capital de la pequeña producción y la acentuación del papel monopolista con fuerte influencia tecnológica y financiera del capital monopolista internacional. Estas transformaciones respondieron a una nueva participación de la economía mexicana en la nueva división internacional del trabajo. Se inició, a partir de entonces, con mayor claridad, la internacionalización de los procesos productivos, fenómeno que tiene un paralelismo con la expansión industrial y la rapidéz con que aumenta la flujidéz de la inversión extranjera en el país.

El comportamiento del sector automotriz es un claro ejemplo de lo que hasta aquí hemos venido señalando (16). Esta industria surgió, desde el principio, dotada de un alto grado de concentración y centralización de capital y su desenvolvimiento estuvo caracterizado por los patrones de expansión internacional de los grandes monopolios transnacionales, principalmente el norteamericano que integró las propias condiciones económicas del país. Así, pues, la industria del automóvil, que se desarrolló a partir del tránsito a la fase monopolista del capitalismo, requirió, desde sus orígenes, de cuantiosas

sumas de capital para su operación, resultando un claro exponente de las nuevas pautas y exigencias del desarrollo capitalista. Su estructura monopolista se conformó en el período que comprende de principios de siglo a la segunda guerra mundial, consolidándose en las décadas posteriores y alcanzando la máxima expresión su importancia en la economía mundial para constituirse en uno de los apoyos principales de la reproducción de capital.

Desde su establecimiento, la industria automotriz en México, fué una de las más altamente monopolizadas y dinámicas y se desarrolló, casi exclusivamente, bajo el control del capital monopolista extranjero, significando, ésto, una marcada subordinación y dependencia estructural de nuestra economía - respecto al desarrollo del capitalismo a nivel mundial. Esto manifiesta una influencia determinante de este capital extranjero sobre las pautas de asociación y actuación del capital monopolista nacional, privado y estatal dentro de la industria automotriz, que extiende su influencia hasta dominar las condiciones de producción y de la competencia monopolista nacional, situación que nos corresponde estudiar con mayor detalle en los siguientes capítulos.

N O T A S

- (1) "Son numerosos los trabajos que permiten afirmar que la inversión extranjera directa y la operación de firmas transnacionales y sus filiales se inicia ya a fines del siglo pasado..."
Andrés Varela García: "Capital transnacional, Estado y clases sociales en América Latina" ps. 91-92, ensayo del autor en: "Internacionalización y transnacionalización del capital: Definición del concepto y -- una hipótesis para América Latina"; Ediciones de Cultura Popular, México año 1981.
- (2) Opus Cit., p. 91
- (3) La teoría del imperialismo trata acerca de la expansión internacional del capitalismo, pero no incluye necesariamente la noción de un proceso productivo situado a escala mundial lo que caracteriza la fase de la transnacionalización del capital, fenómeno que se generaliza después de la segunda guerra mundial.
- (4) "... Para Marx las relaciones económicas internacionales son una de las seis contratendencias que desarrolla el capitalismo para contrarrestar la caída tendencial de la cuota de ganancia ..."
Opus Cit., p. 89
- (5) Opus Cit., p. 90
- (6) "... Concebimos pues la transnacionalización como fase específica de la internacionalización del capital-

y, más exactamente, como el estadio de esta última - en que se consolida la formación económica social mun dial, proceso que a su vez tiene lugar a través del - papel dominante que alcanzan las empresas transnacio- nales en el plano internacional".

Opus Cit., p. 95

- (7) "... Mientras que en los Estados Unidos, la General - Motors opera con un elevado grado de automatización, - en países como Brasil, por ejemplo, es posible combi- nar sus sistemas avanzados con atrasados sistemas lo- cales y utilizar una gran cantidad de trabajo vivo en lugar de maquinarias".

Herbert de Souza: "Notas sobre el capital mundial", - p. 43 en: "Capital transnacional, estado y clases so- ciales en América Latina", Ediciones de Cultura Popu- lar, México, año 1981.

- (8) "La posición que va adquiriendo dentro de nuestras - economías, permite al capital extranjero tener un con- trol y dominio del proceso industrial e imponer condi- ciones que le sean benéficas".

José Antonio Olmedo Zamarripa. Tesis: "El capital ex- tranjero en la industrialización: 1945-1970. México y Brasil"; año 1980, Facultad de Economía, UNAM.

- (9) En Chile, por ejemplo, el desarrollo de la lucha de - clases condujo a que el Estado se tradujera en una - dictadura militar para poder seguir garantizando la - reproducción del capital nacional e internacional.

- (10) El alto grado de tecnología constituye una gran barre

ra para el ingreso de los capitales pequeños y medianos.

- (11) B. Sepúlveda y A. Chumacero: "La inversión extranjera en México" p. 9, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, año 1979.
- (12) Entendemos este concepto de capital mundial como la deimensión que abarca el capital internacionalizado en su fase específica de transnacionalización.
- (13) "... Destaca la industria textil que contaba con 700 mil husos..., otras industrias ya existentes eran las del azúcar, cerveza, papel, calzado, cigarrillos, cemento, jabón y siderúrgica".
José Luis Izquierdo Rodríguez. Tesis: "El proceso de desarrollo y el de industrialización: El caso de México". Facultad de Economía, UNAM, año 1982.
- (14) El Estado mexicano en su fase del Capitalismo monopolista de estado, desarrolla diferentes procedimientos en su intervención en la economía. La creación de Nacional Financiera hizo que el Estado contara con un instrumento financiero de mucha importancia para sus propósitos. A partir de los años cuarenta esta institución emprendió una política dirigida a la creación de infraestructura y al desarrollo de industrias básicas, captando recursos del mercado de capitales a través de la emisión de los "certificados de participación". Podemos decir, que con respecto al capital extranjero, el Estado "sirve la mesa", propiciando, también un adecuado clima político que garanticen las inversiones.

- (15) "El monto del capital extranjero casi se duplicó en esta década (cincuenta), superando los mil millones de dólares en 1960, del cual sólo el 60% se localizaba en la industria manufacturera".

José Luis Izquierdo Rodríguez, Opus Cit.

- (16) La instalación del ensambleje en México (1925-1926), establece ya el inicio de la transnacionalización: - El armado de vehículos con partes producidas en el exterior no es más que el proceso productivo internacionalizado.

CAPITULO II

ORIGEN Y PRIMERA EXPANSION DEL
SECTOR AUTOMOTRIZ
(1925-1962)

Introducción

El propósito de este capítulo es analizar el origen y la primera expansión del Sector Automotriz en México. Nos ocuparemos del período que va de 1925, año en que se instala la primera ensambladora de vehículos en el país, a 1962 año en que se promulga el Decreto de Integración Nacional de la Industria Automotriz, procurando distinguir, lo que en nuestra opinión son, sus características básicas: La oligopolización y la transnacionalización del Sector asociadas a los patrones de concentración del ingreso que observa la economía nacional.

Al presentar estos rasgos de origen y consolidarlos en una fase inicial de expansión, el Sector Automotriz se va incorporando a un proceso sustitutivo de importaciones que rige la estrategia de modernización económica del país de una manera tal que sus bases estructurales son paulatinamente alteradas en función de dos hechos: Por un lado, de acuerdo a un natural proceso de maduración y, por el otro lado, en correspondencia a las mutaciones que, en términos globales, se presentan en el escenario económico internacional, una vez concluida la Segunda Guerra Mundial. De ahí que optamos por una subdivisión en el período, según la cual de 1925 a 1945, se establecen y consolidan las actividades de ensamblaje, mientras que en 1945 a 1962, se dan las pautas de transición estructural en el Sector que culminan en la sustitución del ensamblaje por la actividad terminal.

En cierto modo, en este capítulo, se pretende reseñar las tendencias que dan lugar a que el Sector Automotriz del país presente los perfiles que hoy lo caracterizan. Nuestra exposición se inicia con el sub-período de 1925-1945 para después pasar al siguiente sub-período de 1945-1962.

I. Origen y Primera Expansión: 1925-1945

Durante 1925 poco más de 53 mil vehículos circulaban por el país; el 75 por ciento eran automóviles y el 25 por ciento camiones y autobuses. Todos eran importados de los Estados Unidos. La intervención del Estado se reducía a la fijación y cobro de los impuestos de importación. Las posibilidades internas de fomentar, en condiciones satisfactorias, el inicio de la industria automotriz nacional, en esos años, eran precarias. Contrariamente, en los Estados Unidos esta industria se encontraba acelerando y modificando las pautas de crecimiento económico de ese país y ciertas empresas del ramo en especial la Ford Motors, pronto obtuvieron un diferencial tecnológico que se tradujo en un impulso al proceso de concentración en el sector a partir del cual posibilitaron su expansión internacional en busca de mercados y en busca de reducción de costos. (1)

Desde 1908-año en que cristalizan las primeras innovaciones en el proceso productivo con la introducción del modelo "T", que da paso al "Fordismo" (2), a la década de los veinte, la expansión internacional de algunas empresas norteamericanas incluyó la instalación de un parque industrial en ciertos países desarrollados (Canadá e Inglaterra) y en desarrollo. Este parque industrial se dedicaba exclusivamente al ensamblaje de los vehículos que se destinaban al consumo interno de estos países. En América Latina la Ford Motors Company instaló filiales en Argentina (1916) y en Brasil (1919); dos empresas más, de origen norteamericano, no tardaron en seguirle: La General Motors en ambos países y la Internacional Harvester sólo en Brasil. Esta localización geográfica atendió a los estímulos de política económica que en estos países se ofreció a la inversión extranjera y a las pautas de crecimiento

to y nivel de desarrollo que obserbân sus economías en compara
ción con la situación del resto de América Latina (3).

En México fué un poco más tardía la incorporación de fi -
liales. Posiblemente la inestabilidad política revolucionaria
y la lenta recuperación de la economía del país a partir de --
1917 obligaron a tener cierta cautela a las empresas automotri -
ces. En todo caso ya entrada la década de los veinte la incer -
tidumbre sobre las oportunidades de inversión habían disminu -
do y el Estado, ya en franco proceso de consolidación, designó
a la inversión extranjera una responsabilidad clave en el pro -
ceso de crecimiento del país. (4).

El 23 de junio de 1925 la Ford motors Company instaló la
primera ensambladora de vehiculos en México. Tres factores pa -
recen haber estimulado este hecho: Por un lado un diferencial
de costos salariales sumamente ventajoso (vis a vis a los cos -
tos al interior de los Estados Unidos) en tanto la etapa pro -
ductiva que se instala, el ensamblaje, es de uso intensivo de -
mano de obra; por otro lado, una demanda creciente de vehiculos
privados y públicos y, finalmente, una pronta puesta en marcha
de políticas de apoyo de parte del Estado: Ese mismo año se -
decretaron disminuciones hasta de un 50 por ciento en los aran -
celes a la importación del material requerido para el ensambla -
je; en 1926 se otorgaron extensiones fiscales a la inversión -
en el sector y se promovió la extensión de carreteras por me -
dio de la creación de la Comisión Nacional de Caminos.

Diferencias de costos, dinámica de mercado y apoyo público
fueron, entonces, los factores internos que motivaron el ini -
cio de las actividades del sector automotriz en México. Los -
externos, coparticipes de la decisión, se derivaron del desa -
rrollo logrado por la Ford en el mercado norteamericano en con -
diciones oligopólicas. Sin embargo la conjunción de estos elemen -
tos no se reflejó en una inmediata captación del mercado - -

local por parte de la producción interna, por lo menos hasta 1935. La situación monopolista que gozó la Ford de 1925 a -- 1935 no se tradujo en un desplazamiento de las importaciones - las cuales todavía, hacia mediados de la década de los treinta, eran la principal fuente de satisfacción de la demanda interna. Este hecho parece obedecer a dos circunstancias: Primero, porque no fue hasta 1932 que se concluyó la instalación - de la primera ensambladora y, luego, por el efecto que introduce en el sector la crisis económica de los treinta que obligó a una disminución de las importaciones de los materiales - de ensamblaje.

El proceso de integración de la industria del automóvil - manifestó un lento comienzo. Fueron también los empresarios - extranjeros quienes lo iniciaron: En 1933 se abrió la empre - sa productora de neumáticos Good Year que atendía, básicamen - te, una demanda altamente uniforme y que había encontrado un - mercado de reposición muy dinámico. Desde su origen el sec - tor automotriz apareció liderado por el capital extranjero y estuvo en condiciones de generar una "reacción oligopólica" - que hizo llamativa, por su rentabilidad y dinamismo, la entra - da de nuevas inversiones en la actividad de ensamblaje y en - la de autopartes. Esta situación de origen se consolidó y se diversificó en las décadas siguientes.

Durante 1935-1940, ocurrieron ciertas modificaciones que tuvieron un gran alcance en la conformación del sector debido, en particular, a los efectos de la "reacción oligopólica" que se concretizó en una expansión de las actividades de en - samblaje que empresas extranjeras instalaron y en el otorga - miento de licencias de producción para empresas nacionales. En ese quinquenio iniciaron operaciones dos filiales norteamer

ricanas: La General Motors, (1935) y las Fábricas Automex - - (1938/39). (5), que ensamblaron la línea Chrysler. También se instaló una empresa bajo licencia alemana, la Automotriz O'Farrrell (1935) (6). A partir de ésto se perfilaron tres resultados a corto plazo.

Un primer resultado fue el crecimiento de la oferta interna que en esos cinco años se incrementó sensiblemente, pero -- sin poder desplazar el volúmen de importaciones, las que una vez sobrepasado los puntos altos de la crisis norteamericana, recuperaron su ritmo de crecimiento de tal modo que al concluir la década de los cuarenta representaba el 67 por ciento del total del valor del mercado interno.

Un segundo resultado fue el empuje que recibieron las empresas de autopartes y de servicios de reparación. Con respecto a las primeras destacó la participación del capital nacional, el cual al no enfrentar altos impedimentos para ingresar en el mercado, encontró un espacio de expansión sobre todo por los relativamente bajos requerimientos técnicos y las escalas reducidas de producción que hacían costeables y competitiva la producción de radiadores, amortiguadores, baterías, equipo -- eléctrico, resortes de suspensión, bielas, etc., piezas que no tenían un diferencial de precios muy elevado en comparación -- con los internacionales. Esta proyección del subsector de -- autopartes tomó, a su vez, una vinculación horizontal con el subsector de ensamblaje.

Por otra parte los servicios de reparación manifestaron - un crecimiento en cierto modo desproporcionado a su demanda. - Para inicio de la década de los cuarenta las empresas de prestación de servicios representaban el 83.9 por ciento del número de establecimientos del sector automotriz y ocupaban el - -

45.5 por ciento de la fuerza de trabajo, generando, sin embargo, sólo el 7.7 por ciento del valor total de la producción -- del sector. (7)

Un tercer resultado, éste con trascendencia a largo plazo, fue la gestación de un proceso de oligopolización del mercado y el surgimiento de las empresas que asumieron posteriormente el liderazgo del sector durante la etapa de consolidación. Estas empresas fueron básicamente las de procedencia extranjera por lo que su presencia en el ramo implica la introducción de una serie de mecanismos de transferencia de excedentes de capital hacia el exterior que se ampliaron conforme se desarrolló la industria, generando con ello pautas de desnacionalización aún vigentes. (8)

La política económica, por su parte, se fue ajustando a estas tendencias al elevar los índices de protección arancelarias sobre ciertas autopartes que comenzaron a producirse internamente, aunque ello no fue suficiente para crear una política económica estratégicamente consistente. Al mismo tiempo se acentuó el financiamiento a la infraestructura industrial -- entre la que el levantamiento de carreteras y conexos es parte fundamental.

Durante la década de los cuarenta el sector automotriz manifestó un comportamiento similar al conjunto de la economía nacional en el sentido de ajustarse a las transformaciones que en dichos años ocurren en el panorama internacional. En efecto, en la primera mitad, en los años bélicos, se produjo una fuerte caída en la actividad del sector, lo que sumado a la -- drástica caída de las importaciones contrajo el mercado significativamente: La oferta de vehículos en 1945 fue menor a la que se registró tres años antes. Obviamente, esta reducción --

se manifestó en un descenso del empleo y del valor agregado del sector. La coyuntura de guerra también indujo a que ninguna empresa extranjera intentara iniciar grandes operaciones. Sin embargo, el capital nacional sí lo hizo y levantó cuatro empresas: Automotriz de México (1941), Automotriz Lozano - - (1944), Equipos Automotrices (1944) y Armadora Mexicana (1944), que se localizaron tanto en el subsector ensamblador como en el de autopartes.

Con ello se avanzó en los niveles de integración nacional aunque en forma desigual y parcial. El sector siguió acumulando una alta dependencia de las importaciones en los componentes de su producción, cerca del 92 por ciento, mientras la producción de accesorios y la fabricación de carrocerías registró porcentajes de 36.5 y 10.9 por ciento respectivamente. Esta incipiente integración del complejo, que no suponía transformaciones cualitativas de importancia, fue acompañada por una diversificación de la oferta.

Por un lado la producción de camiones desplazó en parte a la de vehículos, y por otro el mercado de autopartes se diversificó aunque sin alterar las pautas de integración tecnológica y dirigiéndose en lo fundamental hacia el mercado de talleres mecánicos independientes, se expandió aprovechando el impulso en el que se encontraba el aparato productivo.

Así en las dos primeras décadas de funcionamiento del sector automotriz el panorama que ofrecía era, en términos generales, el siguiente:

a) A diciembre de 1944 se habían instalado siete compa -

ñías ensambladoras: Ford Motors Company (1925, julio); Automotriz O'Farrill (1935, mayo); General Motors - - (1935, octubre); Fábricas Automex (1939, enero); Automotriz de México (1941, septiembre); Automotriz Lozano (1944, diciembre) e Internacional Co. of México -- (1944, diciembre).

- b) El número de vehículos para 1945 era de 185,538 unidades de las cuales el 61 por ciento correspondía a automóviles, el 7 por ciento a autobuses y el 32 por ciento a camiones. De 1925 a 1945 la tasa anual promedio de crecimiento del total de vehículos fue del 6.4 por ciento y para automóviles, autobuses y camiones del 5.3, 4.3 y el 10.5 respectivamente.
- c) Para la primera parte de la década de los cuarenta -- las importaciones de automóviles y camiones representaban cerca del 40 por ciento del mercado interno.
- d) En cuanto al perfil estructural del ramo destacan -- tres hechos:

Del número total de establecimientos del sector para 1940 el 16.1 por ciento correspondía a las etapas productivas (construcciones, ensamble y armado de vehículos y carrocerías en general), y el 83.9 por ciento a las etapas de servicios. Para 1945 la producción era de 4.4 por ciento para establecimientos de la etapa productiva y de 95.6 por ciento para la de servicios.

En cuanto a la generación de empleo, la etapa productiva se responsabilizaba, para 1940, del 54.1 por ciento y la de servicios del 45.9 por ciento. En 1945 --

del 10 y el 90 por ciento respectivamente.

Finalmente en cuanto valor de producción, los establecimientos y obreros localizados para 1940, en la etapa productiva creaban el 92.3 por ciento del total, -- mientras que los localizados en la etapa de servicios producían el 7.7 por ciento restante. En 1945 la relación era de 19.5 y 20.5 respectivamente.

- e) Los niveles de integración logrados fueron altamente-desiguales no sólo entre las etapas o subramas del -- sector, sino también, al interior de éstas. Así por ejemplo para 1945 el nivel de importación de materias primas en relación al total de materias primas utilizadas en el bien o servicio final ofrecido por las diversas actividades era el siguiente: Para las etapas productivas, la construcción, ensamble y armado de - - vehículos, el 92 por ciento; para carrocerías el 11 - por ciento y para refacciones el 36 por ciento; en la etapa de servicio, la reposición de automóviles era - del 80 por ciento, en la vulcanización el 8 por ciento, etc.
- f) Se perfila una división clara entre la localización - subsectorial del capital nacional y el extranjero de acuerdo a la capacidad económica y tecnológica de cada uno. Así el capital extranjero tendió a instalarse en las etapas productivas y el nacional en las de servicios y de autopartes. Con ello se originó una - integración horizontal en la que los requerimientos - de acumulación del capital transnacional fueron los - que determinaron la evolución cuantitativa y cualita-

tiva del sector.

De este conjunto de características podemos derivar que el desarrollo del sector fue sustentándose en tres factores - claves: La transnacionalización de la subrama más dinámica, - la terminal, combinada con una participación subordinada del capital nacional; un mercado dinámico que fue oligopolizándose y una política económica permisible y orientada a fomentar indiscriminadamente al sector. Estos años de 1925 están pues definidos como los años de origen y primera expansión de una - dinámica de crecimiento exogenizada, es decir normada por la - confluencia de los intereses - a corto y mediano plazo - del ca - pital extranjero con las perspectivas de modernización indus - trial que el Estado había asumido como proyecto económico pa - ra el país.

Para cuando concluye el conflicto bélico internacional, - hacia 1945, el sector automotriz estaba maduro para incorpo - rarse plenamente a los cambios observados en las relaciones - de la economía mexicana con la economía internacional y a pro - ducir las modificaciones estructurales que llevan al sector a que a principios de la década de los sesenta presente un giro cualitativo muy relevante en su formación y dinámica. Así el período de 1945-1962 está básicamente caracterizado por las - pautas de cambio estructural del sector. Pasaremos ahora a - ver brevemente este proceso.

II. Las Pautas de Transición: 1945-1962

Una vez concluido el conflicto bélico a iniciada la re - estructuración de la economía mundial y, en consecuencia, las

formas de integración de la economía mexicana a éste, se pre-sentó un sostenido auge en el sector automotriz. Solamente de 1945 a 1950 alcanza una tasa de crecimiento del 10 por ciento como promedio anual. Este dinamismo repercutió obviamente en la conformación del sector por dos vías que fueron complementándose.

Por un lado se dió una elevada utilización de la capacidad instalada y, por otro lado, se tuvo una renovada expansión de las firmas extranjeras que, entre 1945 y 1950, levantaron tres empresas ensambladoras más: La internacional Har-vester entre diciembre de 1944 y 1947; la Willys Mexicana en 1946, que a mediados de los cincuenta se transforma en Vehículos Automotores Mexicanos (VAM), ambas de procedencia norteamericana y, en noviembre de 1946, Automóviles Ingleses de procedencia británica.

Así la oferta interna se multiplicó y diversificó ampliamente y fue entrando en una dinámica de competencia ante las importaciones, las que en esos años se incrementaron también notablemente.

El mercado interno tendió a distribuirse, entonces, entre ambos bloques de oferta más o menos en forma equitativa, aunque permanecía el predominio de las importaciones, pero en proporciones menores a las observadas en décadas anteriores. El repunte de la demanda permitió, a su vez, que esta expansión de la oferta no se estancara por lo menos durante 1945-1947.

Paralelamente a este crecimiento se generaron efectos de eslabonamiento hacia el sector de autopartes que fueron apro-

vehcados, sobre todo, por la pequeña y mediana industria nacional, haciendo evidente la capacidad de ésta para potencializar los niveles de integración del sector, capacidad que, por cierto, se materializó más pronunciadamente en el subsector de autopartes que en el de ensamblaje. En efecto, este último siguió registrando pautas de integración más bien endebles y un saldo comercial ante el exterior crecientemente deficitario. Sumado a ello el aún alto volumen de importación de vehículos terminados y la nula capacidad exportadora, se originaron grandes presiones sobre la balanza del conjunto de la economía mexicana que justo se encontraba, en esos años, intentando avanzar y ampliar una primera etapa de sustitución de importaciones.

En estas condiciones el Estado optó por intervenir en el desarrollo del sector y en 1947, después de que desde 1925 - 1926 no había decretado medidas de importancia hacia el mismo ramo, diseñó un paquete de política económica que estaba orientado en lo esencial a proteger y promover el desarrollo de la industria del sector esperando, entre otras cosas, que con ello disminuyera el déficit de éste. En particular, las medidas de protección incluyeron la fijación de cuotas de importación de vehículos terminados, la prohibición de importar neumáticos y llantas, y la obligación de utilizar componentes producidos internamente. Las políticas de producción, por su parte, introdujeron la disminución arancelaria sobre importaciones de partes requeridas para el ensamblaje no existentes en el mercado y la renovación de exenciones fiscales a la inversión.

Los resultados de estas medidas fueron, sin embargo, poco exitosos. Si atendemos al comportamiento de las importa--

ciones de vehículos tenemos que la disminución drástica de éstas cumple con los objetivos de proteger el mercado: Ya en 1950 la oferta interna cubre el 90 por ciento de la demanda. Observando con más detalle vemos que este hecho se debió más a la disminución de las importaciones que a un crecimiento de la oferta, ya que los niveles de producción de la industria nacional permanecieron prácticamente estancados durante el último tercio de la década, e incluso para el último año el monto absoluto de vehículos y camiones ensamblados era inferior al de 1945 en un 4.4 por ciento.

Igualmente si observamos los grados de integración del sector tenemos que los índices obtenidos fueron menores a los esperados, incluso a corto plazo. Finalmente, los incentivos a la inversión no estimularon a ésta sino hasta la década siguiente y bajo un contexto prácticamente distinto. En resumen, lo que se logró fue inducir la ineficiencia del sector automovilístico con el consecuente costo económico. A ello responden las modificaciones sutanciales que, durante los cincuenta y principios de los sesenta, se dan en la política económica en un intento de regular, con alcances a mediano plazo, el desenvolvimiento del sector.

La década de los cincuenta es particularmente rica en lo que se refiere a cambios en el sector. Cambios ya sea inducidos directamente por el Estado o por la lógica de crecimiento de la economía nacional que se integraba crecientemente a las tendencias transnacionalizadoras de la economía mundial, misma que tenía en la industria automotriz una de sus ramas punta. Conviene precisar estos cambios.

El número de empresas ensambladoras que se instalaron du-

rante 1951-1961 fue superior al registrado en cualquier otro periodo y prácticamente culmina la entrada de nuevas empresas al ramo (9). El origen de las nuevas empresas era, a su vez, más diversificado e incluye por vez primera participación estatal. La relación de éstas es la siguiente: Diesel Nacional (1951), Autos Packard (1951), Studebaker de México (1953), Representaciones Delta (1953), Promexa (1954, durante los años setenta toma la nominación de Volkswagen Mexicana), Planta Kes de México (1955), Industria Automotriz (1958), Mexicana de Autobuses (1959) y Nissan (1961). Esta relación, como se observa, incluyó capitales mexicanos privados y estatales, norteamericanos, europeos y japoneses.

A partir de esta nueva estructura productiva era de esperar, de principio, un crecimiento continuo de la oferta.

Con todo, los cambios más significativos en ésta fueron más de orden cualitativo que de orden cuantitativo. De hecho en estos años fue completamente errático el comportamiento de la producción y para 1960, el número de vehículos ensamblados sólo era superior en 2,726 unidades, es decir un 7.5 por ciento de las unidades producidas en 1951, después de pasar por una declinación durante 1950-1955 y recuperarse ligeramente en los siguientes cinco años. En esta situación, el levantamiento de las restricciones a las importaciones a inicios de la década permitió que éstas recuperaran rápidamente las cuotas del mercado que habían disminuido a partir del año 1947.

Por su parte, las modificaciones cualitativas se refieren a un desplazamiento de los vehículos por parte de los camiones y a una diversificación en las marcas y modelos. Este último hecho repercutió en los niveles de eficiencia de las

empresas al disminuir las ventajas del uso de economías de escala, mismas que redujeron su promedio sectorial por la instalación de ensambladoras menores. Las empresas de autopartes, por cierto, no sufrieron tal reducción y, por el contrario, -aumentaron el tamaño medio de sus instalaciones. Esto se debió, en parte, a su mayor vinculación con la actividad terminal, a través de la incorporación de ciertas autopartes producidas internamente. Esto, ciertamente, no se dió en grandes proporciones. La presencia de empresas nacionales fue acenutuándose en este subsector mientras los requerimientos tecnológicos no fuesen muy complejos. Donde los requerimientos tecnológicos eran mayores se fue instalando la empresa extranjera dándose una relación ascendente entre nivel tecnológico y -origen de la inversión: conforme aumentaba aquél, aumentaba la inversión transnacional. Este proceso se hizo más nítido en las décadas siguientes, pero importa destacar su gestión en este período.

Considerando lo anterior no resulta paradójico que el nivel de integración del sector apenas aumentara y que para fines de la década su composición no difería mucho con la registrada a principios de la misma. A pesar de ésto es obvio que el perfil de la estructura productiva y de su mercado sí se había modificado, transitando a una oligopolización de las --pautas competitivas y evidenciando con mayor fuerza la necesidad de profundizar los procesos de integración nacional del -sector. La política económica seguida en estos años agregó -elementos de importancia en todo ello.

Después de evaluar los resultados de las disposiciones de política económica que se dictaron en 1947, el Estado consideró, a principio de los cincuenta, pertinente reorientar y ampliar el sentido de éstas. Se actuó sobre el área comercial,

se fijó por primera vez un control de precios, que se tendría que revisar cada año; además se levantaron las prohibiciones a la importación de vehículos. Dado que la fijación de los precios internos se mantuvo siempre por encima de los internacionales, las importaciones crecieron aceleradamente de modo que sólo de 1950 se incrementaron más del 900 por ciento. Esto revela una primera contradicción en las políticas que pretendieron estimular al sector. Si el alto nivel de precios fijados, en efecto, estimulaba la inversión, la liberación del comercio exterior la inhibía, porque introducía al mercado desventajas competitivas a la industria local dada la "obsolescencia tecnológica relativa" de ésta que se reflejaba en un sistema de formación de costos más altos (10). Unida a esta situación, la atomización de la oferta impedía una utilización óptima de las economías de escala. Así la producción de la oferta interna, durante el primer quinquenio de los cincuenta, disminuyó progresivamente.

En este sentido se optó, a su vez, por regular la composición de la oferta por medio del establecimiento de cuotas productivas. Estas se tenían que fijar de acuerdo a tres criterios: la diferencia de precios internos y los precios del país de origen; las preferencias del consumidor y, finalmente, la amplitud de la red de servicios y distribución con que contarán las empresas. Sus efectos inmediatos se reflejaron en una recomposición de la oferta en favor de los camiones, más que en una homogenización de la producción de automóviles. En suma las medidas de 1950 no lograron cubrir óptimamente las perspectivas y alcances que se esperaba de ellas, e incluso resultaron contraproducentes para el proceso sustitutivo de importaciones.

El conjunto de la economía nacional entró en un ajuste --

en sus relaciones económicas internacionales ya que venía so-
teniendo un creciente déficit comercial, por lo que en 1954
el gobierno devaluó la moneda y aumentó las restricciones a
ciertas importaciones, lo que equivalía a ingresar de lleno a
una re-definición de la política económica. De hecho la polí
tica comercial adquirió mayor autonomía al desvincularse o --
ejercerse preferentemente en función de objetivos de recauda
ción y atender la problemática relacionada con la balanza de
pagos y la protección a la industria.

Un primer paso, en relación al sector automotriz, fue a
umentar las restricciones cuantitativas a la importación de
autopartes y a las materias primas para el ensamblaje. Al
proteger a la industria o subsector de insumos se procuraba
tanto incrementar el índice de integración nacional del sec
tor como disminuir el déficit externo del mismo. Con todo, y
no obstante el nivel de desarrollo obtenido por las empresas
oferentes de insumos, la oferta externa de éstos no cubrió sa
tisfactoriamente su demanda, de tal suerte que las ensamblado
ras iniciaron su recuperación a un ritmo menos acelerado del
que parecía ofrecerles la caída de las importaciones de vehí
culos derivadas de la devaluación.

La devaluación, en efecto, alteró los precios relativos
de los vehículos aumentando sensiblemente la disparidad de
los precios entre los importados y los de producción local
sin que éstos vieran, por cierto, reducidos sus precios fina
les. Fue el consumidor, quien al sustituir su demanda de
importaciones en valor de vehículos nacionales, trasladó in
gresos a las empresas locales ya que éstas no compensaron en
los precios las ventajas de la estructura oligopólica con que
operaban.

Esto explica, en parte, que si bien la industria local - captó otra parte del mercado, ésta no presentó altos ritmos - de crecimiento y que los sectores con un ingreso per cápita su - perior a la media siguieran importando vehículos.

En estas condiciones entre 1958 y 1960 se dió por terce - ra vez en la década un intento por sanear el desenvolvimiento del sector.

Así en 1958 se congelaron los precios y para 1960 el to - pe máximo de éstos fue de 55 mil pesos por unidad. Además, - al sistema de cuotas de producción se le agregó un factor cua - litativo consistente en la disminución del 50 por ciento en - la cantidad de marcas y modelos existentes y otro cuantitati - vo que consistía en el acceso a cuotas extras de producción - en función directa y proporcional al nivel de integración na - cional.

Optimizar el uso de la planta instalada, estimular la in - tegración del sector, regular el mercado interno y corregir - el déficit comercial, fueron los objetivos a lograr. Esto -- ciertamente no era nada novedoso, pero la problemática que se enfrentaba era cada vez más aguda. El máximo logro de las -- nuevas políticas fue reducir de 75 a 25 el número de marcas - existentes, disminución significativa pero, de acuerdo al ta - maño del mercado, aún insuficiente. En tanto para los otros - objetivos apenas si se alteraron las tendencias históricamen - te observadas: El nivel de integración a principios de los - sesentas no alcanzaba ni el 30 por ciento (11) y las importa - ciones siguieron manteniendo un segmento del mercado muy sig - nificativo, más aún si se consideran los saldos de la cuenta - corriente resultantes.

Aún así, en perspectiva, puede afirmarse que los logros - no fueron menores, destacando en especial la apertura de posi- bilidades que generó el sector. En otras palabras: Durante - 1925-1962 se crearon las bases requeridas para transitar hacia un estado más alto de la industria: La etapa terminal. Todas las vinculaciones económicas requeridas se cubrieron, desde el crecimiento de la infraestructura hasta la consolidación de -- una demanda interna más o menos amplia, pasando por el linea - miento de políticas crediticias, fiscales, comerciales y de in - versión que apoyaron de manera permanente al sector, a la vez que se evidenció y posibilitó la necesidad de profundizar la - integración nacional del sector.

Con todo, los desajustes en que incurrió el sector fueron altamente significativos y, en cierto modo, colocaron en una - situación crítica, es decir urgente de cambios, todos sus avan - ces. Para mediados de 1962, fecha en que, recordemos, se ce - rró la primera etapa de desarrollo del sector, el nivel de ob - solescencia tecnológica relativa era muy alto, traduciéndose, - en principio, en una incapacidad del sector tanto para conclu - ir el proceso sustitutivo de importaciones, como para obtener - índices de eficiencia que lo hicieran competitivo internacio - nalmente. La balanza de cuenta corriente, por supuesto, refle - jó estos hechos bajo un permanente y creciente déficit.

En segundo lugar, los efectos de reacción oligopólica in - dujeron a una proliferación de empresas ensambladoras que no - correspondía al tamaño del mercado, lo que pese a las medidas - correctivas de 1958, condujo a una atomización de éste. Los - niveles de integración nacional crecieron a bajo ritmo, no obs - tantante que, tanto para el subsector de insumos como para el de - autopartes, los grados de protección efectiva eran relativamen - te altos. Por su parte el subsector de servicios de repara -

ción se incrementó sensiblemente, aunque no así su capacidad de generar valor agregado. En conjunto, la participación del sector en la generación de empleo y en el valor de la producción, tampoco fue el deseado en las condiciones tan favorables en que se desarrolló.

Finalmente la participación del capital nacional, privado y público, fue secundario ante el capital proveniente del exterior. La empresa transnacional prácticamente encabezó durante todo el período el sector y, evidentemente, estuvo en mejores condiciones de aprovechar todos los estímulos y ventajas que ofreció el Estado en el tránsito de un mercado monopolístico a uno oligopólico (12). La oportunidad de inversión y la maximización de sus ganancias correspondió plenamente con los procesos de acumulación de sus casas matrices. No es paradójico afirmar que la presencia de la empresa transnacional no supuso conflicto alguno con los proyectos del Estado, mas sí con las necesidades prioritarias de la economía nacional. Así son entendibles, en parte, las continuas modificaciones en la política económica. Si bien ésta debía ajustarse a los cambios en el aparato productivo fue evidente que careció de una coherencia y continuidad debido a su carácter más próximo a lo conyuntural que apegado a una visión a largo plazo.

En conclusión: El grado de desarrollo del Sector automotriz y la errática conducción de la política económica obligaron y posibilitaron una redefinición radical en las pautas de crecimiento del sector. A partir de 1962 es que se atendió de lleno a esta problemática iniciándose la segunda etapa de la industria automotriz del país y que se caracterizó por la inducción de un reajuste endógeno y su posterior reconversión -

exógena. Estos procesos son el tema de nuestro siguiente capítulo, por ahora podemos concluir enumerando las características más relevantes del sector, que presentaba hacia principios de la década de los sesenta.

- a) Para 1960 existían 18 empresas ensambladoras de vehículos. A las siete instaladas durante 1925-1944 se agregaron once firmas más: Equipos Automotrices, en enero de 1945; Armadora Mexicana, junio de 1945; Willys Mexicana, mayo de 1946; Automóviles Ingleses, noviembre de 1946; Diesel Nacional, febrero de 1951; Autos Packard, mayo de 1951; Studebaker Packard, Marzo de 1953; Representaciones Delta, junio de 1953; Volkswagen, enero de 1954; Planta Keo, marzo de 1955; Industrias Automotriz, noviembre de 1958.
- b) El número de vehículos en circulación en 1960 era de 827,010 de los cuales el 58 por ciento eran automóviles, el 3 por ciento autobuses y el 35 por ciento camiones de carga. Ello indica que de 1945 a 1962 apenas si se alteró la estructura de la oferta. La tasa anual promedio de crecimiento total de vehículos durante 1946 a 1960 fue del 15.7 por ciento y la de los camiones del 8.6 por ciento. En cada caso se superaron las tasas medias registradas durante los primeros veinte años de actividades del sector.
- c) Las importaciones cubrían, en 1960, el 43 por ciento del mercado interno del total de vehículos, el 54 por ciento de automóviles y el 21 por ciento de camiones.
- d) Para 1960 las etapas productivas del sector automotriz

representaban el 3.4 por ciento del total de establecimientos del sector, el 54 por ciento del empleo y - el 92 por ciento del valor de producción; por su parte las etapas de servicio representaban el 96.6 por ciento, el 46 y el 8 por ciento de cada rubro respectivamente. En ambas etapas se observó una diversificación de la oferta.

- e) El nivel de integración del sector en su conjunto no varió significativamente de las tendencias observadas históricamente, de ahí que el saldo de mercancías del sector pasó de un déficit de 60 millones de pesos en 1950 a uno de 5,583.2 millones de 1960, es decir que tuvo un incremento del 3,349.9 por ciento, a razón de una tasa anual de crecimiento del 57 por ciento.

- f) Se produjo en el ensamblaje una incorporación de capital nacional de origen privado y público que pretendió compensar el predominio del capital extranjero, el que a su vez observó una mayor diferenciación en cuanto a su procedencia.

Por último apuntaremos que si de 1925 a 1945 se constituyeron las bases de desnacionalización y oligopolización del sector automotriz, durante 1945 a 1962 se consolidaron estas tendencias a pesar de los signos claros de su costo económico y social. De 1925, a 1962 se dió, a su vez, la maduración de una actividad donde predomina el ensamblaje y hacen crisis las limitaciones estructurales de éste dándose paso a una transición en favor de la producción terminal de los vehículos basada, en principio, en un reajuste del sector por imperativos internos y más adelante bajo los imperativos de reconversión externa.

NOTAS

- (1) Este diferencial tecnológico se refiere, sobre todo, a las ventajas que la industria norteamericana consolidó ante la europea. De ahí que los países europeos optaron por proteger su industria, por lo que las empresas norteamericanas dirigieron su expansión comercial hacia áreas que les significaba un mercado cautivo, en especial latinoamérica.
- (2) El "Fordismo" no sólo supone transformaciones en el proceso productivo, sino que involucra cambios en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo que se concretizan en la formación de una norma social de consumo e institucionaliza la negociación colectiva como expresión del conflicto de clases. Su generalización en la economía norteamericana se da a partir de la segunda década del siglo y al articular el proceso productivo con las modalidades de consumo instaura la producción de masas. Al respecto véase Michael Aglietta: Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos. (Siglo XXI, México 1979), en particular el capítulo 2.
- (3) Para un estudio de la industria en Argentina y Brasil, consúltese Juan Sourroville: Transnacionales en América Latina: El Complejo automotor en Argentina (ILET-Imagen, México - 1979) y Francisco de Oliveira y María Angélica Travolo Popoutchi: Transnacionales en América Latina: El Complejo Automotor en Brasil (ILET-Nueva Imagen, México, 1979).
- (4) La inducción a nuevas inversiones se presenta también en Argentina y Brasil bajo características muy semejantes. Esto -

recuerda la proliferación de empresas automovilísticas que se da a principios de siglo en los Estados Unidos. No obstante la diferencia es sustancial en tanto que en Latinoamérica se asiste a un tránsito del cuasi-monopolio a la oligopolización, mientras que en norteamérica ese tránsito tiene como base una elevada disminución del grado de competencia inicial o, en otros términos, una profundización de las "barreras a la entrada" y un alto desplazamiento de empresas - provocado por los procesos de concentración y centralización de capital en que incurrió el sector.

- (5) Existe una discrepancia en las fechas de inicio de operación de esta empresa, -la que por cierto en 1971 entra en proceso de desnacionalización acentuado al trasladar el 90.5 por ciento del capital social a la Chrysler y tomar el nombre de este grupo-. Aguilar sitúa tal inicio el 31 de octubre de 1938, mientras Lifschitz en enero de 1939. De todas maneras tres meses de diferencia no significan demasiado para discriminar una fuente a priori ni para avocarnos a consignar la fecha exacta. Vease Javier Aguilar: La política sindical en México: Industria del automóvil (Era, México, 1982) y Edgardo Lifschitz: El Complejo Automotor en México (ILET, DEE/D/30, México 1979). Sobre la desnacionalización de Auto-Mex, -Antonio Juárez: Las Corporaciones Transnacionales y los Transnacionales y los trabajadores mexicanos. (Siglo XXI, México, 1979) en especial el capítulo 7.
- (6) Una discrepancia más marcada que en el caso de Auto-Mex, existe para delimitar la fecha de inicio de operaciones de la Internacional Harvester. Para Aguilar (op. cit.) se da en julio de 1934 y para Lifschitz (op. cit.) en diciembre de 1944. Un tercer autor, Cordero, indica el año 1947 como el inicio. Sin embargo no estamos en condiciones de resolver, por ahora,

este problema, aunque hemos optado por señalar el período - 1944-1950 para el inicio de operaciones. Se pierde precisión, pero no se altera el contenido de las tendencias señaladas. El tercer texto referido es Salvador Cordero: Concentración Industrial y poder económico en México (Colegio de México, Cuadernos del CES, #18, México 1979)

- (7) Por lo demás ésta es una característica muy peculiar en la prestación de servicios en una economía en desarrollo, es - decir la gran desproporción entre el valor generado y el número de obreros y establecimientos que ocupa.
- (8) Por desnacionalización entendemos la transferencia de excedentes generados en una economía nacional hacia el exterior por encima de decisiones económicas que han de ser tomadas en los países sedes de las empresas foráneas, pero que tienen una incidencia muy significativa en las pautas de desarrollo de las economías nacionales por las presiones que internamente despliegan dichas empresas en la búsqueda de la maximización de sus ganancias.
- (9) En 1979 de la empresa estatal Diesel Nacional se desprenden dos empresas, la Renault de México y otra que conserva el - nombre de Diesel Nacional. Sus líneas de producción son -- prácticamente las mismas que venía desarrollando la empresa original desde 1951, por lo que no cabe considerar en sentido estricto, tal desprendimiento, como inicio de operaciones de una empresa nueva.
- (10) La "obsolescencia tecnológica relativa" es el lapso entre la demostración comercial de las bondades de un nuevo proceso - técnico en términos de ahorro de capital, fuerza de trabajo e insumos productivos y su eventual aplicación productiva.

Para el caso de la industria automotriz mexicana ha sido evidente que, no obstante las empresas transnacionales y la dotación tecnológica que transfieren al sector, esta obsolescencia siempre ha estado operando, aunque a diferentes grados, sin alcanzar hasta ahora desaparecer; al respecto véase Gerardo Bueno: La Industria siderúrgica y la Industria Automotriz, en El Perfil de México en 1980, Vol. 2, (Siglo XXI-UNAM, 4a. Edición).

- (11) Conviene anotar para evaluar más justamente este índice, que para estos años los niveles de integración en Argentina y Brasil eran cerca del 40 por ciento en ambos casos. Esto mismo definió los niveles de integración que incentivaron los diferentes países para las décadas siguientes. En tanto Argentina y Brasil fijaron un mínimo de 80 y 90 por ciento respectivamente, México fue del 60 por ciento. Consúltese Edgardo Lifschitz: Comportamiento y Proyección de la Industria de Automotores en América Latina. Los casos de Argentina, Brasil y México, en Comercio Exterior, Vol. 32, No. 7, México, julio de 1982.
- (12) Esta apreciación, por cierto, vale para toda la localización de la inversión extranjera directa; el trato reservado a ella por parte del Estado ha sido altamente beneficioso.

CAPITULO III

REAJUSTE ENDOGENO Y RECONVERSION EXOGENA

(1962 - 1985)

Introducción.

A partir de 1962 la industria automotriz mexicana entró en un proceso de transformación que se caracterizó, en primera instancia en el nivel productivo, por el tránsito hacia la fabricación completa (o terminal) de los vehículos, rebasando la etapa del ensamble.

Desde entonces esta industria incrementó su importancia en el sector manufacturero mexicano y, por consiguiente, en el conjunto de la economía nacional, a la vez que re-estructuró las vinculaciones que, desde sus orígenes, mantenía con la economía internacional o, más particularmente, con el comportamiento de las principales compañías automotrices de los países desarrollados como Estados Unidos, Japón, Francia y Alemania.

El dinamismo de la rama automotriz se concretizó en una creciente participación en el valor bruto de la producción manufacturera que durante 1970-1979 nunca fué menor al 6.0 por ciento para 1979 fué del 8.7 por ciento. En el período de 1960-1969 la tasa de crecimiento anual de esta industria fué del 40.3 por ciento, la más alta registrada en todo el sector manufacturero; de 1970 a 1979, si bien esta tasa decreció en términos relativos al 14.5 por ciento, continuó por encima del promedio industrial (1). Igualmente, si observamos la participación relativa de la rama en el déficit de la balanza comercial mexicana, tenemos que en 1965 era del 44.3 por ciento y en 1981 del 57.7 por ciento (2).

Respecto a sus vinculaciones con la economía internacional, hubo un aumento en la intensidad y volumen de las rela-

ciones comerciales y/o de transferencia de capitales y un conjunto de cambios de orden cualitativo que, a partir de la segunda postguerra, induce al aceleramiento de la internacionalización productiva del sector.

Tenemos, entonces, una convergencia de procesos y tendencias que no tienen ya un origen endógeno, sino un impulso exógeno. No se trata de un mero ajuste de unos a otros, sino de una articulación de interdependencia (3) que pone en juego el crecimiento del sector automotriz y que por ello induce, crecientemente, a que la regulación estatal se expanda de diversas formas.

Así, de estas características desprendemos la agenda temática que nos procurará una visión global del desarrollo del sector automotriz a partir de 1962. En principio veremos el perfil macroeconómico que adquirió el sector enfatizando la problemática de su integración nacional (4). Con esto queremos atender lo que hemos denominado como "proceso de reajuste endógeno", en tanto que fueron los imperativos por sanear el desarrollo interno del sector los que predominaron en el diseño y aplicación de la política económica y en el comportamiento estratégico de las compañías.

Esta revisión se complementaría con la revisión de tres factores claves en la evolución y conformación del mercado del sector: La oferta, los mecanismos de competencia imperantes y la situación de la balanza de pagos. En seguida pasaremos a observar la política económica aplicada para regular el comportamiento del sector, cotejando la relación de objetivos y resultados más que procurando una detallada enumeración. Finalmente se ponderarán las vinculaciones de la industria --

automotriz con la economía internacional en base a la articulación productiva que la transnacionalización del sector ha inducido, y el proceso de reconversión exógena derivado de la crisis mundial.

I. Evolución del Sector Automotriz

Como vimos en el Capítulo II, el desarrollo de la industria automotriz, hasta principios de la década de los sesenta, estaba potencialmente en condiciones de transitar de la fase del predominio del ensamble hacia la fase del predominio de la etapa terminal o de elaboración total de vehículos. Al mismo tiempo, la magnitud del déficit comercial se acentuó y adquirió una fuerte incidencia negativa en el saldo de la balanza comercial del país que hizo imperativo introducir medidas correctivas de largo alcance y de naturaleza estructural. (5).

Además era claro que el desenvolvimiento del sector automotriz no respondía del todo a los objetivos de un sano desarrollo industrial. En opinión de los funcionarios mexicanos, la industria automotriz hacía un uso irracional de los recursos de capital disponible y no había creado los efectos de generación de empleo o inversión que se esperaba. Reconocían con esto que la problemática del sector automotriz no se reducía a su balanza comercial, sino que se extendía a otros ámbitos. (16)

Así en el marco de una política industrial que procuraba alentar la sustitución de importaciones, se creó una comisión denominada Comité de Programación del Desarrollo de la Industria Automotriz, que estudiaría y propondría la naturaleza de un proyecto reformador. Paralelamente a esto el Estado solici

tó a las compañías automotrices la elaboración de un documento semejante. (7). Ante esta situación era obvio que las políticas de reforma se abrían a una negociación en la cual se definiría el nuevo marco institucional del sector, el alcance de la política económica, y, a la vez las bases futuras de expansión del sector. (8).

El punto final de esta negociación fué el Decreto del 25 de agosto de 1962 promulgado por la Secretaría de Industria y Comercio (9). El decreto resultante reflejó, en gran medida, la capacidad de las compañías por ajustar la política económica a su interés y, por ende, la debilidad del Estado por hacer valer sus propias propuestas de reformas. Para ilustrar esto se presenta el siguiente cuadro N° 1, donde se resume el contenido de los proyectos negociados y del Decreto resultante.

Como se observa, el Decreto dice más por sus omisiones. Al no referirse en absoluto a los ámbitos más audaces del proyecto de NAFINSA-BM-SHCP-SIC, prácticamente se neutralizaron los efectos de éste, dejando que los criterios del proyecto privado prevalecieran. Igualmente, en el caso de los enunciados explícitos, se dejó a las fuerzas del mercado que delimitaran el tipo de competencia a realizar, puesto que cualquier empresa podía ingresar en el mercado si cumplía con los requisitos de presentar un programa de operación en un máximo de un mes (hasta el 30 de septiembre de 1962) (10), en el que se señaló cómo se pensaba cubrir el porcentaje de integración nacional requerido entendiéndose, sobre todo, a la prohibición de importar a partir de septiembre de 1964, motores ensamblados para vehículos y camiones, así como conjuntos mecánicos.

Dos elementos se desprenden de la parte de medular del -

CUADRO N° 1

AMBITO	PROYECTO NAFINSA-BM-SIC-SHCP	PROYECTO DE LAS COMPAÑIAS PRIVADAS	DECRETO 25 DE AGOSTO DE 1962
Participación nacional y/o extranjera en el Subsector terminal.	Exclusión de todas las empresas extranjeras de la industria terminal con excepción de dos o tres.	El mercado decidirla que empresas se excluyen sin importar el origen del capital.	Participan las empresas que cubran los requisitos.
Participación en el subsector de partes.	Exclusión del capital extranjero en la industria auxiliar.	El mercado decide que empresas se excluyen, sin importar el origen del capital.	No existe ninguna mención.
Relaciones intersectoriales.	Limitación de la integración vertical.		No hay referencias.
Integración	Producción interna del 70 u 80 por ciento del contenido de los vehículos.	Integración del 40 por ciento de contenido nacional.	Mínimo de un 60 por ciento (calculado sobre el costo directo del vehículo).
Oferta por empresas	Un vehículo pequeño Un vehículo compacto Un camión de 6 toneladas	El consumidor deberá tener margen de elección	No hay menciones.
Variación de Modelos	Congelamiento por cinco años.	Conviene introducir mejoras a los vehículos.	No hay menciones.
Oferta de Partes	Estandarización (principalmente motores y transmisiones).	Es conveniente la diversificación	No hay menciones.
Localización	Plantas fuera del Valle de México y un sólo establecimiento para la impresión de marcos.	Sin mención.	No hay menciones.

decreto que conviene señalar, pues ejercieron cierta incidencia en el desarrollo del sector como veremos más adelante.

El primero de ellos se refiere a la formación de costos. La decisión de fijar en 60 por ciento como el mínimo requerido para el índice de integración, estuvo en función de los riesgos de incrementar los costos y, por ende, los precios, conforme aumentaba el nivel de integración. Ciertamente se consideraba que bajo dicho margen no se alteraría mayormente el sistema de costos y permitiría, en cambio, desincentivar las importaciones de vehículos y promover su exportación (11) al mantener un nivel de precios internos bastante cercano al de los países de origen.

En segundo término, el sistema de integración nacional ofrecía a las empresas la posibilidad de aumentar proporcionalmente sus cuotas de producción: Cada punto de integración por encima del mínimo representaba 50 unidades de cuota extra. Al llegar el nivel de integración al 70 por ciento, cada punto adicional significaba 100 unidades más.

En resumen, el decreto de 1962, fomentó el establecimiento de nuevas bases para la expansión del sector automotriz y delimitó, en gran medida, el perfil que esta expansión adquirió.

La respuesta de las empresas al decreto fue inmediata. Dieciocho compañías solicitaron permiso para iniciar actividades en los términos establecidos. Sólo se aprobaron diez de ellas: Diesel Nacional (DINA), Auto-Mex (posteriormente se llamó Chrysler), Ford, General Motors, Willys (Rambler-VAM), Reo (Toyota), Promexa (VW), Delta (DKW Mercedes Benz), Nissan-

y Fábrica Nacional de Automóviles (FANASA Borgword). Esta última, junto con Reo y Delta empresas que de hecho no realizaron actividades en términos de mercado cerraron más tarde.

Se estableció, entonces, una competencia en que predominaba la industria extranjera y entre ésta cabe señalar dos empresas norteamericanas: La Ford y la General Motors. Estas dos, más una de capital nacional que trabajaba con licencia de Chrysler, captaban, en 1962, más del 65 por ciento de las ventas del sector. (13).

En el ramo de camiones o vehículos pesados se aprobaron seis programas: Trailers de Monterrey, Denworth, Mexicana de Autobuses, Trailers del Norte, Victor Patrón y Autocar Mexicana.

Así el sector terminal contaba, a principios de 1963, con quince empresas: Nueve para vehículos livianos y medianos y seis para camiones pesados.

Por otro lado, en el sector de autopartes se manifestó un acelerado crecimiento en las inversiones. Prácticamente desde 1962 a 1976 sus tasas de crecimiento han sido mayores que las del subsector terminal (14). Se manifestó, también, una proliferación de empresas a tal grado que en 1975, el subsector contaba con 754 establecimientos de los cuales 233 (el 29.6 por ciento) fabricaban carrocerías y 263 (el 34.9 por ciento) partes y accesorios diversos.

En este subsector la participación del capital nacional fue amplia, aunque tendió a localizarse en la producción de partes relativamente menos complejas; en tanto que el capital

extranjero tom6 para s1 las partes con mayor requerimiento t6c
nico y de inversi6n.

Bajo esta situaci6n la industria automotriz cobr6 una --
gran din6mica. Para referirnos a ella conviene desglosar sus--
principales ind1ces: La producci6n en s1 o generaci6n y tipo_
de oferta, los mecanismos de competencia, la integraci6n nacio_
nal y la balanza comercial.

A. La Oferta: Crecimiento y Estructura.

Como puede observarse en el Cuadro N° 2, el nivel de in -
versi6n comprometida al sector fu6 creciendo a lo largo de las
dos d6cadas. Ello se tradujo en un acelerado aumento de la --
producci6n que pr6cticamente se mantuvo hasta principios de -
los setenta, a1os en que la tasa de crecimiento se desaceler6--
hasta que en 1976 y 1977 se presentaron tasas negativas; sin -
embargo la recuperaci6n fu6 inmediata y para los siguientes --
cuatro a1os las altas tasas de crecimiento continuaron. El -
cuadro 3 informa sobre esos movimientos.

Este acelerado crecimiento fu6, sin embargo, desigual en-
lo que respecta a las distintas empresas, d6ndose un despla-
zamiento en importancia y peso en el mercado de algunas de 6stas.
Destaca en particular el descenso de la General Motors y su --
reemplazo por la Volkswagen y en menor medida por la Nissan. -
Igualmente se observa que el liderazgo de la Ford concluy6 en-
1973 para dar paso al de la Chrysler. Las otras dos compa1as
de importaci6n, la DINA y la VAM, mantuvieron su posici6n me -
dia sin alteraci6n, por lo menos hasta finales de los setenta.

Sin duda que estos cambios tienen una relaci6n directa --

C U A D R O N º 2

EXPANSION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
INVERSION 1) 1960-1976

C O N C E P T O	Año	1960	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Activos totales		1578	3977	6282	6561	7214	10504	14029	16414	10471
Activos fijos		341	1322	1855	1862	2234	3155	3497	3793	5237

1) En millones de pesos. Incluye Chrysler, Ford, General Motors, Harvester, Nissan, VAM y Volkswagen.

FUENTE: AMIA; tomado de Aguilar, Javier op. cit. p. 146

C U A D R O N º 3

EXPANSION DE LA INDUSTRIA AUTOMÓTRIZ
PRODUCCION ANUAL DE VEHICULOS 1) 1965-1981

EMPRESAS	ANOS	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Chrysler		20,857	26,041	29,293	29,180	35,526	38,820	35,000	38,267	47,864	62,839
Ford		22,216	26,969	21,643	31,643	34,659	36,984	41,659	43,209	44,512	55,170
General Motors		22,033	21,840	21,419	27,756	27,000	27,859	31,972	28,932	37,170	40,159
Harvester		3,137	1,886	322	391	468	591	770	844	905	1,205
Nissan		1,105	1,346	6,642	9,674	12,907	15,629	17,859	22,212	24,635	26,807
VAM		6,140	7,874	9,134	10,280	10,993	13,314	14,164	14,300	16,993	21,800
Volkswagen		13,189	18,519	17,630	23,790	24,437	35,626	48,219	58,468	89,624	114,504
Diesel		6,808	8,929	12,946	11,629	16,561	18,521	19,299	21,001	20,785	24,400
Trailers de Monterrey		23	207	224	219	257	253	75	210	150	89
Fanesa		-	-	-	1,279	854	356	-	-	-	-
T O T A L		102,508	113,605	119,253	145,466	163,596	187,953	209,081	227,449	282,638	346,952
Tasa de Crecimiento		-	10.8	4.9	21.7	13.0	14.9	11.3	8.7	24.3	22.9

1) Automóviles y camiones de hasta 13,500 kgs. de P.B.V.

FUENTE: ANIA, "La Industria Automotriz en cifras", México, 1977 y 1982
Boletín Mensual, varios años.

con la capacidad de captación de mercado que tiene cada empresa en particular, a su vez que refleja ciertos cambios en la composición de la demanda. Para presentar estas apreciaciones están los cuadros N° 4 y 5.

La relación entre ambos elementos parece clara. Son los autos populares los que mayor demanda tienen y, son justamente las compañías que manejan estas líneas las únicas que han aumentado su penetración en el mercado. Las compañías que tienen mayor diversificación en sus líneas, diversificaron a su vez sus estrategias de penetración. Las tres grandes compañías norteamericanas tienen por lo menos un modelo en cada categoría de autos, concentrándose, sin embargo, en los compactos una mayor competencia por ser, después de los populares, los que mayor demanda presentan. En esta categoría de compactos estas compañías tienen varios modelos: La Ford dos, Chevrolet tres y la VAM tres. En la categoría de estandar y de lujo el número de modelos es menor y prácticamente los primeros desaparecieron, en tanto los últimos, los de lujo, la Chrysler mantiene una línea muy diversificada; de los cinco modelos, tres son de su firma. Por último en la categoría de autos deportivos, ésta no sólo es la de menor penetración, sino que sus líneas han tendido a desaparecer quedando el modelo de la Ford como único desponible.

En resumen, el sector automotriz presenta una clara tendencia a incentivar el aumento gradual en la importancia de los autos populares que se refleja, en primer lugar, por un mayor crecimiento en la producción y ventas de las compañías que mantienen esta línea y, en segundo lugar, por una re-estructuración de la línea que manejan las otras compañías, al abandonar la fabricación de los estandar y deportivos y concen

C U A D R O N° 4

Expansión de la Industria Automotriz

COMPOSICION DE LAS VENTAS POR CATEGORIAS DE AUTOMOVIL 1970-1981

CATEGORIA ¹⁾	AÑO	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Popular		44.5	50.1	52.0	55.9	54.4	53.9	52.9	49.8	47.5	50.1	53.3	52.8
Compacto		28.2	25.8	26.1	27.4	28.5	32.6	35.4	38.8	39.8	35.6	32.5	32.2
Estándar		8.4	6.4	4.7	4.6	4.3	2.7	0.9	-	-	-	-	-
Lujo		12.0	10.6	10.2	10.4	9.3	8.1	8.2	8.6	9.9	10.6	10.0	11.0
Deportivo		7.1	7.1	5.0	3.7	3.5	2.7	2.6	2.8	3.0	3.7	4.1	4.0
TOTAL		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

1) Popular: Datsun (Nissan), Renault (Diesel) y Volkswagen

Compactos: American (VAM), Chevynova (GM), Dodge, Dart, Volare, Duster (Chrysler), Keverick, Fermont (Ford)

Gremlin, Pacer (VAM), Opel y Chevelle-Malibú (GM)

Estándar: Charger (Chrysler), Chevelle Clasic (GM), Coronet (Chrysler)

Lujo: Mónaco, Le baron, Cordova (Chrysler), Ford LTD (Ford), Impala-Caprice (GM)

Deportivos: Mustang (Ford), Javelin (VAM), Super Bee (Chrysler)

FUENTE: ANIA

CUADRO N° 5

Expansión de La Industria Automotriz
PENETRACION DE MERCADOS¹⁾ 1965-1981

EMPRESA	ANO	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Chrysler		29.2	13.3	15.4	15.3	15.3	15.3	14.4	16.7	25.8	20.1	20.7	22.0	19.7
Ford		22.3	17.2	16.7	15.8	13.7	14.2	14.5	11.0	11.9	17.8	16.9	18.0	19.0
General Motors		17.4	9.9	9.3	8.3	8.3	7.7	7.9	9.5	7.6	13.0	12.4	8.0	11.4
Nissan		1.2	8.8	9.6	10.4	10.9	8.5	10.7	11.8	11.5	9.7	11.6	10.6	12.4
VAM		6.4	9.1	8.4	8.3	8.8	8.4	9.3	10.0	8.4	4.8	5.6	5.7	6.0
Volkswagen		13.6	26.8	32.1	32.8	35.2	37.6	35.1	29.1	26.0	14.0	25.0	26.4	23.5
Diesel		6.7	8.9	8.5	8.9	7.8	8.3	8.1	12.0	8.8	1.6	4.1	4.3	8.1
Otros		3.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

1) Automóviles y camiones hasta de 13,500 kgs. de P.B.V.

FUENTE: ANIA

CUADRO N° 3

EXPANSION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
PRODUCCION ANUAL DE VEHICULOS¹⁾ 1965 - 1981

EMPRESAS	Años	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Chrysler		65,032	56,642	57,956	76,806	90,720	106,363	116,074
Ford		55,772	46,147	50,503	67,663	74,321	86,859	111,695
General Motors		36,286	37,624	34,638	49,424	54,418	38,774	67,236
Harvester		1,439	1,161	772	972	965	-	-
Nissan		30,871	34,332	37,066	39,505	50,867	51,327	72,132
VAM		24,745	25,146	18,564	23,113	24,729	27,556	34,365
Volkswagen		104,570	83,452	52,143	93,980	109,464	127,381	138,390
Diesel		34,008	36,882	6,216	15,423	18,193	19,751	22,094
Trailers de Monterrey		70	7	-	-	-	-	-
Fanesa		-	-	-	-	-	-	-
T O T A L		352,193	321,393	278,460	380,458	438,152	481,512	587,460
Tasa de crecimiento		1.7	- 8.8	-14.0	37.0	15.2	9.8	12.2

trarse en la de compactos y, en menor medida, en los de lujo. Esto último nos señala que los requerimientos de re-estructuración no son, sin embargo, tan urgentes como para inducir -- una acelerada renovación, y que el mercado interno tiene aún-considerables fragmentos tradicionales que explotar. La lógi- ca de estos cambios puede encontrarse, en parte, en las caract- erísticas del mercado o mecanismos de competencia del sector.

B. Los Mecanismos de Competencia.

Las características de la competencia del sector han es- tado determinadas por el nivel de concentración que, a partir de 1962, con la desaparición de varias firmas, se observa en- la estructura de la industria. Según un estudio reciente (15) el nivel de concentración existente en 1963 es muy semejan- te al de 1981. De acuerdo a la participación de las cuatro mayo- res empresas en la venta de vehículos al mercado local, el -- grado de concentración en 1963 fué de 76.8 por ciento y en - 1981 del 75 por ciento, dándose ciertas fluctuaciones hacia - arriba y hacia abajo sin mayor continuidad. Bajo otro indica- dor, el de los activos totales, los niveles de concentración- son menores, pero con una clara tendencia a aumentar. Así en 1974 el índice era de 66.7 por ciento y para 1979 de 72.4 por ciento. (16)

De lo anterior se desprende que si bien el índice de con- centración no ha variado mayormente, éste era ya lo suficien- temente grande a inicios de la década de los setenta como pa- ra perfilar una estructura claramente oligopolizante.

Lo inalterable de esta estructura explica a su vez, lo - inalterable de los mecanismos de competencia, lo que equivale

a sostener una competencia oligopólica, es decir no sustentada en disminución de precios, sino en la diversificación del producto, la prestación de servicios, el manejo propagandístico y el crédito al consumidor.

Ello supone, complementariamente, que la aprobación del mercado interno es de tipo intensivo más que expansivo, lo que tiene una vinculación directa con la distribución del ingreso nacional y, que se refleja en la segmentación del mercado a que aludimos antes.

El que sea de tipo intensivo, la apropiación del mercado interno, significa, por un lado, que el espacio de realización del producto no lo constituyen los sectores de bajos ingresos, sino aquellos con un nivel medio y alto y, consecuentemente, permite que las ventajas tecnológicas o administrativas que inducen a una disminución de costos no se trasladan a los precios, sino que sean retenidas por las compañías. Así la dinámica del mercado se sujeta a otros mecanismos entre los que sobresale, de parte de la oferta, la diversificación del producto y, de parte de la demanda, la distribución del ingreso. (17)

Estos mecanismos han operado en el sector automotriz y conviene matizarlos con respecto a la segmentación del mercado, es decir, a la composición de la oferta, ya que, ciertamente, las diferentes categorías de autos admiten diferentes consumidores y diferentes combinaciones en los mecanismos de venta.

Así, por ejemplo, la categoría de autos populares y compactos, que como vimos son los de mayor penetración, no requiere

ren tanto de una diversificación de su producto o sofisticación como los de lujo o deportivos y sí, en cambio de atractivos créditos al consumidor.

Consustancialmente el subsector de autopartes posee dos mecanismos de competencia que son diferentes al del subsector terminal en la medida en que sus bienes son principalmente insumos productivos y, en menor escala, bienes de reposición que son adquiridos por los consumidores finales.

Para el primer tipo de bienes, insumos productivos, se tiene un mercado bastante dependiente del subsector terminal, en tanto en éste tiene lugar el diseño del vehículo y, por ende, de las partes a integrar. Así las empresas de autopartes carecen de una autonomía en el diseño de sus bienes. De ahí que las empresas de autopartes que mantengan una vinculación más estrecha con las terminales tengan la posibilidad de tener una mejor posición en el mercado. En este sentido son las empresas de capital extranjero las que gozan de esta posibilidad. Esto por lo siguiente:

Ya hemos mencionado que el capital extranjero estuvo en mejores condiciones de instalarse en la producción de partes con mayor requerimiento tecnológico y de inversión, mientras que el capital nacional se reservó las partes menos complejas. Dado que las partes más complejas tienen y suponen un mayor costo, las empresas terminales decidieron disminuir el riesgo de inversión optando por intensificar sus lazos con las empresas de autopartes extranjeras en el entendido de que les garantizaban una mayor calidad y precios más razonables. Esta relación además, no se origina propiamente en el mercado local, sino que, en gran medida, se trasladó de los convenios de las ca

sas matrices de las empresas en cuestión. Las "barreras a la entrada", entonces, son bastante significativas para el capital nacional.

Para el caso de piezas de reposición, por lo general, partes no sofisticadas, la distribución del mercado local también es desventajosa para el capital nacional aunque en menor envergadura que el anterior. Mientras que el principal destinatario es el consumidor final del vehículo, el capital local está en posibilidades de disputar la preferencia de éstos, por medio de los precios y por divisas estratégicas de promoción. Sin embargo, el elemento de "prestigio de marca" ha favorecido a las marcas foráneas, inclusive en los casos en que los precios y la calidad de las marcas nacionales no desmerece nada ante aquéllas.

En resumen, los mecanismos de la competencia, tanto para el sector terminal como para el de autopartes, acusa una alta correspondencia con la estructura oligopólica que predomina en la industria terminal. En tanto ésta se ha mantenido inalterable, las estrategias del mercado tampoco han variado. Los cambios que se han manifestado en los últimos años en la recomposición de la oferta, el desplazamiento hacia los autos pequeños y medianos, no ha inducido, por cierto, a modificaciones en este sentido, sino una gradual reorientación a intensificar el mercado de esas líneas de producción sin abandonar la franja de autos de lujo que sigue siendo dinámica.

C. La Integración Nacional (18)

El acelerado y sostenido crecimiento de la producción de vehículos y su impacto en las empresas de autopartes, permite-

suponer que el nivel de integración nacional de la industria - tendría un crecimiento proporcional; sin embargo ésto no ocu - rre así.

A nueve años del decreto de 1962, el índice de integra - ción nacional pasó del 20 por ciento al 63 por ciento; luego - viene una etapa de claro estancamiento puesto que a partir de - 1971 el índice no ha aumentado más que en 0.5 por ciento. Es - te índice registra el promedio de la rama y no el de las dis - tintas líneas de producción que tienen índices variables. En - efecto, el índice para los camiones es de 75 por ciento y para los automóviles populares y compactos de 65 por ciento, mien - tras que para los de lujo del 35 por ciento. Por su parte el subsector de autopartes tuvo un índice de integración mucho - más alto, 84 por ciento. (19)

Pese a los incentivos para aumentar el índice de integra - ción, las compa as terminales se mostraron poco interesadas - en sobrepasar los mínimos legales. La razón principal de ello se encuentra en el alza de los costos que implica aumentar el - grado de integración. En este sentido, parecía claro que el - proceso de sustitución de importaciones, en lo que respecta al sector, había cerrado su primer ciclo, es decir al correspon - diente a la sustitución de insumos básicos que era posible pro - ducir internamente a costos no muy superiores a los de los pa  - ses de origen.

Las partes o insumos que siguieron import ndose eran los - más complejos y con costos de producción muy elevados, los que al intentar producirlos en el país requería de gran inversión. Se siguieron importando bienes de capital y asistencia técnica, lo que significaba aumentar los costos de producción y agravar la cuenta corriente del sector. (20)

El aumento de los costos se trasladaba directamente a los precios lo que ocasionaba un freno en la demanda y, consiguiente, al proceso de crecimiento del sector. El proceso de integración nacional de la industria automotriz se estancó y - ésto tuvo consecuencias en lo que respecta a los flujos comerciales con el exterior. Por un lado conformó una demanda de importaciones de bienes de capital e insumos muy sofisticados- que manifestó un gran dinamismo y, por otro, estimuló una estructura de exportaciones en donde las autopartes prevalectan con mucho sobre los vehículos terminales.

Ciertamente que este peculiar comercio exterior del sector no hace sino manifestar el nivel de desarrollo en que se encontraba comparativamente con el de los países desarrollados. De ahí que convenga ver con un poco de detalle la balanza comercial del sector.

D. La Balanza Comercial.

De acuerdo a la información del Cuadro 6 es evidente que el saldo negativo de la cuenta corriente del sector es una - constante a lo largo de todo el periodo, aunque bajo magnitudes relativas distintas, que están en función de la dinámica de crecimiento del sector, ésto es que hay una correspondencia directa entre las variaciones del crecimiento de la industria (cf. Cuadro 3) y las oscilaciones de su balanza comercial.

La evolución del saldo comercial presenta tres sub-etapas muy definidas. La primera de ellas de 1960 a 1975, hay un ritmo de crecimiento constante en las importaciones en tanto que las exportaciones son inexistentes hasta finales de los sesenta y para 1970-1975 adquieren cierto crecimiento. En la base-

C U A D R O N° 6

BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, 1950-1981
(millones de dólares)

AÑO	Saldo Comercial de México (1)	Balanza Comercial del Sector Automovilístico			Participación
		Importaciones	- Exportaciones	Saldo (2)	
1950	- 62.3	- 55.3	-	- 55.3	88.8
1955	- 145.1	- 93.7	-	- 93.7	64.6
1960	- 447.7	- 146.7	-	- 146.7	32.8
1965	- 458.3	- 202.8	-	- 202.8	44.3
1970	- 1038.7	- 156.7	23.3	- 230.3	22.2
1975	- 3637.0	- 750.3	122.1	- 628.3	17.3
1976	- 2644.4	- 718.7	192.3	- 526.4	19.9
1977	- 1056.7	- 638.3	253.4	- 385.4	36.5
1978	- 1854.4	- 893.0	333.9	- 559.1	50.1
1979	- 3162.0	- 1426.3	376.8	- 1049.5	33.2
1980	- 3178.7	- 1903.1	404.3	- 1498.8	47.2
1981	- 3725.4	- 2518.6	370.3	- 2148.3	57.7

FUENTE: BANCO DE MEXICO.

de este crecimiento está la expansión de la producción, que en este período triplica su oferta sin que en ningún año se observe ninguna disminución absoluta, aunque sí una baja en las tasas de crecimiento de 1970 a 1972. (21)

Una segunda etapa es la que comprende 1975-1977, es decir los años en que se agudizan las tendencias recesivas del conjunto de la economía del país. En estos años la industria automotriz registra, por primera vez, tasas decrecientes en su producción, y de hecho el volumen de unidades producidas en el año 1977 es inferior al de 1973. Correlativamente el nivel de importaciones disminuyó en términos absolutos en tanto que las exportaciones aumentaron (22). Así, el saldo negativo disminuyó de 628.3 millones de dólares en 1975 a 385.4 en 1977.

La recuperación de la economía que se inicia a partir de 1978, marca la tercera etapa. A partir de ese año la producción del sector crece continuamente y con ella el nivel de importaciones, que para 1981 se cuadruplicó con respecto a 1977. Inversamente, las exportaciones crecieron a un ritmo bajo y para 1980-1981 disminuyeron en términos absolutos. (23)

Una segunda instancia para aproximarse a la balanza comercial del sector, es observar su composición entre autopartes y vehículos terminados. El cuadro 7 ofrece la información para los últimos años.

En lo que respecta tanto a importaciones y exportaciones es claro el predominio de las autopartes sobre los vehículos, manifestándose más pronunciadamente este predominio en los flujos de exportación. Sin embargo, ha sido en este último rubro que se observa una cierta tendencia a modificar esta situación.

C U A D R O No. 7
COMPOSICION DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
(millones de dólares)

Concepto	1970 ¹⁾	IMPORTACIONES								EXPORTACIONES										
		1975	1976	1a	2a	1977	1978	1979	1980	1981	1970	1975	1976	1977	2a	2a	1978	1979	1980	1981
VEHICULOS																				
Absoluto	127,5	88,5	80,4	50,6	74,7	270,7	391,0	581,9	+	8,6	18,4	29,8	67,8	116,7	128,6	106,2				
Relativo	49,5	11,8	11,9	7,9	8,4	19,0	20,5	20,6	+	7,0	9,5	11,8	8,5	30,9	31,8	28,9				
AUTOPARTES																				
Absoluto	129,0	661,8	683,3	588,2	818,3	1155,5	1512,1	1936,7	26,3	113,4	173,9	223,6	266,1	260,1	275,7	370,3				
Relativo	50,5	88,2	92,1	92,1	91,6	81,0	79,5	79,4	100,0	93,0	90,6	88,2	91,5	69,1	68,2	71,0				
TOTAL	256,7	750,3	718,7	638,8	873,0	1426,2	1903,1	2518,6	26,3	192,3	253,4	333,9	376,8	276,8	404,3	370,3				

FUENTE: Banco de México.

- 1a) Automóviles para transporte de personas y camiones para transporte de mercancías y automóviles con equipos especiales.
 1b) Motores para automóviles, partes y refacciones, chasis, material de ensamble y remolque.
 2a) Automóviles para el transporte de personas y carga.
 2b) Piezas, chasis, motores, muelles y sus hojas y partes para motores.

No incluye automóviles con equipos especiales, remolques y material de ensamble.
 + menor a 0,1 millones de dólares y 0,05 por ciento.

C U A D R O No. 7
COMPOSICION DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
(millones de dólares)

Concepto	1970 ¹⁾	IMPORTACIONES					EXPORTACIONES									
		1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1970	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
VEHICULOS																
Absoluto	127.5	88.5	80.4	50.6	74.7	270.7	397.0	581.9	+	8.6	18.4	29.8	67.8	116.7	128.6	106.2
Relativo	49.5	11.8	11.9	7.9	8.4	19.0	20.5	20.6	+	7.0	9.5	11.8	8.5	30.9	31.8	28.9
AUTOPARTES																
Absoluto	129.0	661.8	683.3	588.2	878.3	1155.5	1512.1	1936.7	26.3	113.4	173.9	223.6	266.1	260.1	275.7	370.3
Relativo	50.5	88.2	92.1	92.1	91.6	81.0	79.5	79.4	100.0	93.0	90.6	88.2	91.5	69.1	68.2	71.0
TOTAL	256.7	750.3	778.7	638.8	873.0	1426.2	1903.1	2518.6	26.3	192.3	253.4	333.9	376.8	276.8	404.3	370.3

FUENTE: Banco de México.

- 1a) Automóviles para transporte de personas y camiones para transporte de mercancías y automóviles con equipos especiales.
 1b) Motores para automóviles, partes y refacciones, chasises, material de ensamble y remolque.
 2a) Automóviles para el transporte de personas y carga.
 2b) piezas, chasises, motores, muelles y sus hojas y partes para motores.

No incluye automóviles con equipos especiales, remolques y material de ensamble.
 + menor a 0.1 millones de dólares y 0.06 por ciento.

En efecto, si observamos el punto de partida, 1970, vemos que las autopartes cubren prácticamente la totalidad de las exportaciones; en cambio, para los tres últimos años, las exportaciones de vehículos alcanzaron una participación del 30 por ciento. La dinámica de este cambio no se debe tanto al crecimiento absoluto de las exportaciones, sino al bajo crecimiento de las exportaciones de autopartes para esos mismos años.

Por su parte el rubro de importaciones manifiesta cierta similitud con lo anterior aunque bajo otra dinámica. Para el año 1970 se observa un equilibrio en la participación de autopartes y vehículos; para 1981 esta situación se modificó sustancialmente, pues las autopartes explican el 80 por ciento de estos flujos.

Estos cambios no siguieron, sin embargo, una tendencia lineal. De 1970 a 1975 las importaciones de vehículos disminuyeron en cerca del 50 por ciento, mientras las de autopartes aumentaron en más de cinco veces. Para 1975-1977, y como consecuencia de la crisis, las importaciones totales disminuyeron, acusándose, sobre todo, en la caída que se registró para el caso de los vehículos. A partir de 1978, ambos ítems recuperaron su dinamismo y los vehículos importados aumentaron su participación, de 8.4 por ciento en 1978 a 20.6 por ciento en 1981, mientras que el aparato productivo acrecentó, también, sus niveles de importación.

Así, bajo un creciente ritmo de importaciones, tanto en autopartes como en vehículos, se estableció una mayor participación de éstos, aunque a un nivel que no señala una transformación cuantitativa de importancia.

Esta breve descripción de la situación de la balanza comercial del sector y su composición sugiere que la industria-automotriz mexicana no sólo carece de competitividad internacional, sino que ha conllevado a que el proceso sustitutivo de importaciones se detenga en las etapas intermedias, lo que -- significa cierta especialización en la producción de determinadas autopartes, de las cuales una parte es transferida al comercio internacional. Esto último refleja un ajuste en la división internacional del trabajo que el desenvolvimiento y la estrategia de las compañías líderes a nivel mundial del -- sector han generado. (en el apartado 3 volveremos sobre és - to).

El recorrido que hemos realizado hasta ahora sobre el desarrollo de la industria automotriz ha tratado de recoger sus principales características que, en términos generales, podemos puntualizar como sigue:

- Crecimiento acelerado de la producción, como tendencia prevaleciente.
- Composición de la oferta altamente diversificada con -- cierta inclinación, en los últimos años, a atender au-tos populares y compactos.
- Integración horizontal.
- Predominio en el subsector terminal y de autopartes de las compañías transnacionales.
- Competencia oligopólica.
- Proceso de integración nacional estancado en el sector terminal.
- Déficit constante y creciente en la balanza comercial.

- Predominio de las autopartes en los flujos con el exterior.

Ahora bien, todas estas características se han desarrollado bajo determinado marco institucional y, de hecho, parte de su lógica se explica por la naturaleza de este marco o, en otros términos, por la política económica que se ha seguido con respecto al sector. A ello está avocado el siguiente apartado.

II. La Política Económica.

De acuerdo a la importancia que ha adquirido el sector automotriz en la economía del país es que se ha tenido que vigilar su desarrollo, de tal modo que a la fecha toda actividad desprendida de éste se encuentra bajo regulación. Ello no implica necesariamente que se haya logrado corregir o controlar del todo su problemática, pero sí indica la importancia que se le ha concedido. La presentación que se ofrece aquí da preferencia a una revisión entre los objetivos de regulación y sus resultados, más que a una descripción detallada y exhaustiva de las medidas decretadas. Con ello se pretende obtener una visión global sobre la influencia de la política económica en el sector, así como hacer una evaluación de ésta de acuerdo a su eficacia en cada una de las áreas sobre las que se ha actuado, ya sea la relativa al comercio exterior, ya sea la relativa a la problemática interna, como son la promoción de inversiones y el control de la competencia. Veremos en primer término estas últimas.

A. Regulación Interna.

Es conocido que la política económica en México desde el año 1940 ha estado dirigida, sobre todo, a estimular el proceso de industrialización. En la medida que el sector automotriz fue adquiriendo importancia, la promoción de éste fue aumentando. Hemos visto cómo el Decreto de agosto de 1962 sintetizó, por un lado, los requerimientos de las empresas para expandirse y, por otro, la debilidad del Estado por reformar, en un sentido nacionalista, las pautas de crecimiento de la industria y ajustar su intervención al diseño de políticas de fomento, a la vez que ofrecer los mínimos obstáculos posibles al sector. Así no es exagerado sostener que el alto y sostenido crecimiento de la industria automotriz ha estado sustentado en gran parte por las políticas de fomento del Estado.

Esta curiosa combinación no sorprende: Lo que en el país se entiende por economía mixta no es sino la socialización de los procesos de acumulación privada y, con cierta proporción, de la acumulación transnacional. Este ha sido el caso del sector automotriz: El desenvolvimiento de la internacionalización productiva es el marco de referencia y el espacio de actuación de la política económica nacional.

Marco de referencia en cuanto a la problemática a atender surge de la dinámica de dicha internacionalización o, en otros términos, de la influencia que estos procesos introducen en la economía nacional. Espacio de actuación en tanto se enfrentan tendencias que rebasan el ámbito nacional y que son impulsadas desde los países desarrollados, valga decir, con el curso de agentes o fuerzas internacionales.

De lo expresado no se sigue que existe una determinación absoluta de la política económica a la internacionalización de capital; si se sugiere, en cambio, que esta internacionalización ha sido su contexto principal y que conforme se ha profundizado se han hecho más intensas estas vinculaciones. A la vez se reconoce que esto no ha implicado una inmovilidad de parte del Estado, por el contrario, éste ha extendido su regulación a toda la actividad del sector, tanto en el ámbito comercial como en el productivo, pero lo ha hecho ajustándose al desarrollo mismo de la industria, es decir sin ralentar una reorientación en ésta.

Si bien lo anterior enuncia, más que explica, la complejidad del manejo de la política económica, es útil para comprender las especificaciones que ésta ha presentado.

En el ámbito de regulación interna, bajo el contexto señalado, destacan dos líneas de políticas: Las de promoción de la industria y las de competencia.

1. Las políticas de promoción

Bajo este concepto podemos agrupar el fomento a la integración nacional, la política fiscal y de subsidios. Con respecto a la primera ya hemos visto los niveles que a la fecha se han conseguido. Vimos también el por qué en el subsector-terminal hay un estancamiento una vez rebasado, por poco margen, el mínimo legal de nivel de concentración. Así, lo que cabe agregar es lo siguiente: Si en el decreto de 1962, el fomento a la integración al 60 por ciento era el punto principal, este objetivo ciertamente se cumplió; sin embargo, al sujetar su dinámica a la voluntad e intereses de las empresas -

(el incentivo de extra-cuotas si bien fue efectivo, se detuvo en otras consideraciones, como la de costos), se limitó fuertemente al alcanzar grados más altos. De hecho el desarrollo de la industria "no resultó acorde con la evolución de la producción automotriz". (24). Las medidas que se introdujeron a finales de 1969 y durante los setenta (25), con respecto al nivel de integración, tenían el propósito, más que intensificar realmente a éste, de corregir sus fórmulas de medición y ponderar los niveles desarrollados para finales de la década de los setenta. Más aún, los estímulos de extra-cuotas fueron derogados y los incentivos a incrementar el nivel de integración quedaron reducidos a condición para tener acceso al presupuesto de divisas que se fijó en 1977, es decir que se incorporaron de lleno a ser factores para equilibrar la balanza comercial, más que como elementos de una posible nacionalización del sector tal como originalmente se les consideró.

Así los puntos de integración que se obtenían servían para dinamizar los requerimientos de compensación de importaciones y exportaciones. En última instancia, esto significa que son los intereses de las empresas los que seguirán rigiendo en esta materia y con ello los efectos en el empleo que le son inherentes.

Un segundo conjunto de políticas de apoyo al sector han sido los regímenes fiscales y de subsidio. Solo a un año del decreto de 1962 la industria automotriz fue considerada bajo el rubro de "nueva" y "necesaria" por lo que gozó de un buen tratamiento fiscal, sobretudo excención tributaria sustancial que legalmente corresponde a dichas industrias. Dos años después el subsector terminal obtiene un subsidio del 100 por ciento correspondiente al impuesto de importación de material-

de ensamblaje. A la vez que la importación de maquinaria y equipo se subsidiaba tributariamente en un 100 por ciento, se permitía una depreciación acelerada de éstos.

Durante 1969 y 1971 se establecieron aún más exenciones fiscales de hasta el 100 por ciento en las importaciones que las empresas podían realizar siempre que estuvieran cumpliendo con los requisitos de integración. En el decreto de 1977 esta política continuó: Se estableció una reducción de hasta el 100 por ciento en los impuestos de importación de la maquinaria y equipo no producidos interiormente, excepto si eran destinados a la fabricación de componentes de lujo; para la industria terminal una reducción también equivalente al 100 por ciento de la participación neta federal del impuesto especial de ensamblaje, (cap. IV, Art. 35). Igualmente se ofreció a las empresas la devolución del 100 por ciento de los impuestos a la exportación (Cap. IV, Art. 36).

Conviene anotar que el principal beneficiario de esta política ha sido el subsector terminal, ya que no es sino hasta 1977 que el subsector de autopartes se beneficia en forma total. Anteriormente sólo había recibido las ventajas de la ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias y se le había marginado de las nuevas disposiciones. Ello tiene una consecuencia bastante significativa, si recordamos la precaria presencia del capital nacional en el subsector terminal, en contraposición a la del transnacional, así como la mayor difusión de aquél en el subsector de autopartes.

Sin embargo, el mayor costo de estos subsidios y exenciones fiscales ha recaído sobre el mismo Estado lo que equivale a decir que se ha socializado su costo. El cuadro 8 nos

C U A D R O N° 8

PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN EL SACRIFICIO
FISCAL DEL ESTADO, 1970-1979
(miles de millones de pesos)

AÑO	Total (1)	Subtotal (2)	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 1)		3/1	IMPORTACION (4)	4/1
	3 + 4		2/1	Ensemble (3)			
1970	3.8	1.5	41.3	0.5	13.8	1.0	27.5
1971	3.7	1.3	36.0	0.5	15.0	0.8	21.0
1972	3.6	1.6	43.8	0.5	14.7	1.1	29.1
1973	4.5	2.0	44.3	0.8	17.1	1.2	27.2
1974	7.1	2.9	41.8	1.0	15.0	1.9	26.8
1975	10.2	3.2	31.5	1.4	13.9	1.8	17.6
1976	9.5	3.2	35.9	1.5	15.5	1.7	18.4
1977	9.2	3.2	35.1	2.2	24.2	1.0	10.9
1978	14.7	4.8	32.7	3.5	23.6	1.1	7.9
1979	20.0	8.0	40.3	4.9	24.5	2.7	13.7

1) Hasta 1977 no se incluye la participación del subsector de autopartes. Para 1978 y 1979 su participación es de 0.2 y 0.4 miles de millones de pesos respectivamente, lo que equivale al 12% y 2.1% para cada año.

FUENTE: Guevara, Xóchitl Op. Cit., p. 44

informa del sacrificio fiscal para la industria automotriz y su participación en el total de la economía mexicana para la última década. Como se observa esta participación siempre se ha mantenido por encima del 40 por ciento excepto para los años en que, como vimos antes, se registró una disminución en el ritmo de crecimiento del subsector terminal. Esto sugiere que para mantenerse en condiciones de crecimiento el subsector requirió ya como una constante del sacrificio fiscal.

Dentro de los instrumentos del régimen fiscal, o mejor, del sacrificio fiscal, predominaban los referidos a los flujos internacionales, éstos es las exenciones por importaciones, (Acuerdos de Vigencia Anual, AVA) y exportaciones (CIDE, devolución del impuesto por exportación hasta el 100 por ciento si ésta aumentaba en un mínimo del 25 por ciento). Eran menos los asociados al crecimiento de la inversión y el empleo (CEPROFI), a la descentralización o al fomento industrial en sí. En efecto, en un trabajo reciente (25) se muestra como para 1979-1980, el AVA era un instrumento de preferencia, pues en esos años representaba el 94.1 por ciento y el 75.6 por ciento respectivamente del total de las transferencias fiscales recibidas por la industria automotriz. Para esos años a los CEDI le correspondía el 2.5 por ciento y el 18.2 por ciento respectivamente. En 1981, se reflejó más agudamente la caída del primero y su reemplazo por el segundo, pues este último ya explicaba el 60.5 por ciento mientras aquél bajó hasta el 21.1 por ciento. De los tres restantes instrumentos solo los CEPROFI han adquirido cierta relevancia pues pasaron del 0.0 por ciento en 1979 al 13.6 por ciento en 1981.

En resumen, la política de promoción de la industria

automotriz benefició al subsector terminal, ésto es a las em
presas transnacionales. Que de esta situación se deriven au
mentos en la inversión, el empleo y la productividad es indu
dable, sin embargo tampoco puede dudarse que son las mismas-
empresas las que retienen los beneficios de ello.

Un tercer conjunto de políticas de promoción sería la -
extensión de las vías de carreteras y la política de precios
subsidiados que han seguido como norma general las empresas
paraestatales que surten de energéticos al ramo. Con respec
to a la primera basta mencionar que si en 1960 se contaba --
con una red de 33,392 kilómetros, para 1976 se tenían 191,830
kilómetros, es decir aumentó en 427 por ciento. En relación
a la política de precios, si bien no se dispone de datos con
fiables, son bastante conocidos los déficits de empresas co
mo CFI Y PEMEX generados por mantener precios por debajo de
los costos de producción, además que esta última subsidia
el consumo de los vehículos. Aunque en los últimos años se
ha decidido cancelar esta política, no es desdeñable al ah
orro que debió significarle a la industria automotriz.

2. La regulación de la Competencia

Bajo este apartado se presentan aquellas medidas orien
tadas a regular el volumen y tipo de oferta, así como la fi
jación de precios de ésta. En este sentido conviene recor
dar que el proceso de competencia y, por ende, de comerciali
zación están sustentados en una estructura oligolólica. - -
Ello fija de antemano los alcances de cualquier política y -
limita de hecho sus objetivos.

De acuerdo a las disposiciones oficiales cada empresa -

terminal tendría una cuota de producción fija que podría in -
crementar de acuerdo a cuatro modalidades de extra-cuota: --
Por integración, por exportación, la fronteriza y la de "mos-
trenca para carroceros" (producción de camiones-chasis, es de
cir que son carrozados por terceras compañías).

Bajo estas normas las empresas duplicaron, para 1975, --
sus cuotas básicas de producción (27), haciendo uso, sobre to
do, de la modalidad de exportación, resultando las empresas -
transnacionales las que con mayor frecuencia la utilizaron --
(28). La empresas con capital nacional, ya sea mayoritaria -
mente como Dina, o minoritarias como VAM, no aumentaron su cuo
ta. Ello se debe, quizá, a la mayor capacidad de comerciali-
zación internacional de las compañías transnacionales que se-
traduce en una mejor posición para utilizar la extra/cuota --
por exportación, así como una utilización más óptima de sus -
economías de escala.

El sistema de cuotas y extra-cuotas fue complementado al
mismo tiempo por un sistema que fija la cantidad de modelos y
tipos de vehículos que cada empresa podía ofrecer al mercado.
Uno de sus objetivos era inducir una utilización más racional
de los recursos de inversión y aprovechar más intensamente la
capacidad instalada de las empresas esperando que los costos-
no aumentaran en demasía.

Este sistema de fijación al tipo de oferta tuvo dos ins -
tancias: Una que fragmentaba el mercado por empresas, es de -
cir que prohibía a las compañías que fabricaban una línea de
vehículos estándar, de lujo o deportivo que se trasladasen a
la línea de autos populares y viceversa. La segunda instan-
cia que tenía como objeto permitir que el subsector autopartes

adquiera las ventajas de una producción tipificada, limitaba el número de líneas y modelos que cada empresa había de fabricar. Así las compañías del segmento de auto popular sólo podían ofrecer cuatro líneas con tres modelos como máximo para cada una de ellas; los de segmento diferenciado podían ofrecer una máxima de 7 modelos en total.

Considerando el tamaño del mercado nacional y la poca competitividad internacional de la etapa terminal, resultaba aún desproporcionado el número de modelos permitidos. Además que era poco probable que se cumplieran los objetivos buscados, esto es la utilización acrecentada de economías de escala y un grado óptimo de estandarización en los componentes, que indujera a las empresas de autopartes a adaptar escalas de producción mayores, lo que les permitiría, a su vez, aumentar su competitividad internacional.

Existen otros dos elementos de regulación del mercado. El primero de ellos, que ya hemos mencionado, prohíbe la integración vertical de las empresas terminales. Bajo esta prohibición se pretende alentar la colocación del capital nacional en el subsector de autopartes y, además, evitar un grado de concentración aún mayor en el conjunto del sector automotriz. Ambos no han tenido hasta ahora un cumplimiento cabal debido, en primer término, a que el capital extranjero, y con éste su dotación tecnológica y vinculaciones entre casas matrices de empresas terminales de autopartes, tendió también a localizarse en este subsector y lo hizo con mayores ventajas que el capital nacional. Se tiene pues que, efectivamente, se estimuló la participación del capital nacional, pero al igual que en el subsector terminal, aunque en menor proporción, su colocación fue relativamente secundaria.

Con respecto al grado de concentración no es necesario re-
petir su estado en el subsector terminal. Acaso convenga in-
sistir en los limitantes que enfrentó el Estado de actuar bajo
una industria tan oligopolizante. En efecto esta situación es
una de las bases que fundamentan el poder negociador de las em-
presas, y que se ha reflejado directamente en los procesos en-
que se ha negociado la orientación de la política económica. -
El decreto de 1962 y las posteriores modificaciones que se han
dado en 1969 parecen confirmar esta situación.

El segundo elemento se refiere al sistema de precios. Es-
te sistema ha transitado por dos etapas: Uno que va de 1962 a
1977 en que existía control de precios y, un segundo, de 1978-
en adelante en que se canceló esta política y se liberaron los
precios. Durante toda la década de los sesenta y hasta media-
dos de los setenta no hubo grandes alteraciones en los precios,
ni a la baja ni al alza, guardando una relación directa con la
estabilidad que caracteriza a esos años. De hecho durante - -
1962-1970, sólo en un año, 1966, se autorizaron alzas en los--
precios de los vehículos.

Comparativamente a los precios de los países desarrolla-
dos era patente una gran diferencia con los prevalencientes en
México, siendo en todos los tipos de vehículos mucho mayor en
nuestro país. Así por ejemplo para 1971, los precios que re-
gían en el mercado nacional para los autos populares compactos,
intermedios, estándares y deportivos eran superiores a los de -
los países de origen en un 32, 53, 70 y 85 por ciento respecti-
vamente. Para los camiones comerciales la diferencia era del-
24 por ciento, para las camionetas era del 76 por ciento, para
los camiones de 6 mil libras y 20 mil libras la diferencia - -
fluctuaba entre el 36 y el 47 por ciento (29).

Resulta, entonces, por lo menos inquietante que bajo un ambiente de estabilidad de precios y subsidios fiscales se hubiera conformado un sistema de costos que si bien permitía una estabilidad de precios en el sector, no inducía a una mayor -- competitividad internacional de éste, es decir que no permitía -- disminuir el diferencial de precios internacionales. La razón de esto quizá radica en la "obsolescencia tecnológica relativa" en que se encontraba la industria nacional y que se expresa en dos hechos (30).

El primero de ellos está vinculado al costo de la dependencia de bienes de capital y asistencia técnica que es característica de la industria nacional, costo que, ciertamente, no enfrenta la industria en los países de origen, (31) y que de principio significa que el equipo trasladado hacia el sector local es ya relativamente obsoleto en los países de origen, -- además que supone una inversión, de acuerdo a la economía nacional, de una significación mayor a la que representa una inversión similar en los países desarrollados. En resumen, aunque no existan alteraciones en la formación de costos internos y, por ende, en los precios, la industria local está integrada a un patrón de vinculaciones internacionales que se sostiene, -- entre otras cosas, por un desfase tecnológico que imposibilita la igualación de los niveles de precios.

El segundo aspecto, que complementa al anterior, es el nivel de protección que goza la industria nacional sobre su mercado. No es novedoso indicar que la política de protección ha inducido, no sólo a las empresas automotrices sino a la mayoría del sector manufacturero, a mantener una cierta despreocupación por obtener mayores grados de eficiencia que se traduzcan en disminuciones de costos y de precios. El no enfrentar

la presión de las importaciones de vehículos terminados ni la urgencia de exportarlos, aunado al grado de concentración - prevaleciente, así como a la preferencia de un mercado intensivo, generó, finalmente, que las empresas del sector sostuvieran un alto ritmo de expansión no asociado a una política de reducción de precios. El control de éstos que prevaleció, como indicamos, hasta finales de la década de los setenta, no fué un obstáculo para que las utilidades fuesen atractivas y por ello no estimuló, por un tiempo, a que las compañías solicitaran su derogación.

Esta situación se modificó sustancialmente a partir de - que los procesos inflacionarios fueron adquiriendo importancia en el ámbito de la economía mexicana así como el internacional.

Conforme este proceso se fue acelerando, fueron más frecuentes las presiones de las compañías por el aumento de los precios: Prácticamente durante 1971-1976 no hubo ningún año en que no se autorizaran estos aumentos. Esto desembocó a -- que en 1977 se eliminara definitivamente el control de precios permitiéndose que las fuerzas del mercado oligopólico fijaran el nivel de éstos, bajo el supuesto de que así se incentivaría un nivel de utilidades que a su vez generaría aumentos - progresivos en la inversión del sector. Y de hecho, en cierto modo, ocurrió así bajo el agravante de que el nivel de inflación lejos de reducirse como se esperaba, aumentó progresivamente.

A finales de 1981 las autoridades públicas lo reconocieron en los siguientes términos: "La política de liberación - de precios no dió los resultados esperados. Los precios se -

han desatado. Hoy en día un vehículo adquirido en México puede resultar hasta tres veces más caro que un similar en otros países". (32).

Pese a esto se mantuvo el régimen liberal de precios, lo que implicó fortalecer los mecanismos de competencia oligopólica y desproteger a los consumidores de sus efectos y, simultáneamente, postergar aún más la posibilidad de concurrir a los mercados de exportación de vehículos. Esto significó, finalmente, que la incorporación a los mercados internacionales se realice preferencialmente vía autopartes.

De lo visto hasta aquí puede afirmarse que el diseño de la política económica ha estado más en función de las necesidades de acumulación de las compañías que en reclamar una opción más apegada a los intereses del país, aunque esto no esté excluido del discurso oficial.

B. Regulación del Comercio Exterior

Hemos apuntado que el déficit de cuenta corriente del sector ha sido una constante en el desenvolvimiento de éste. Sus magnitudes han variado pero a la fecha nunca han dejado de ser una fuerte carga para la economía nacional. Es, entonces, comprensible la permanente atención por parte del Estado para promover el logro del equilibrio externo de la industria. Este esfuerzo está desplegado en dos direcciones: Importaciones y exportaciones, y puede anticiparse que tal esfuerzo ha estado limitado, como hemos indicado, por la dinámica de expansión que ha convenido a las compañías transnacionales. Las dos líneas de referencia, si bien son complementarias, se las puede revisar por separado. Iniciaremos con las

importaciones.

1. La problemática de las importaciones.

El decreto de 1962 estuvo inspirado para que el proceso de integración nacional fuera el mecanismo necesario para lograr el equilibrio externo del sector. Se creía, en efecto, que las importaciones disminuirían a la vez que las posibilidades de exportación serían cada vez más grandes. Los incentivos fiscales, el proteccionismo, la proliferación de empresas de autopartes, etc., conformarían una estructura que apoyarían la esperada conversión del déficit en superhábit. Esto no se logró y, por el contrario, conforme se expandía el sector, el problema se fue agravando aún más. Nuevamente la estructura de la industria fue desbordando la intencionalidad de regular su dinámica.

Una de las claves para explicar este fenómeno se encuentra en el peculiar modelo de desarrollo que siguió el sector, es decir, la sustitución de importaciones. En efecto, este proceso reconoció pronto sus límites en la insuficiente oferta interna de bienes intermedios y de capital que demanda el dinamismo del sector. Es evidente que el desajuste entre las etapas sustitutivas de los distintos bienes producidos por la economía nacional desembocó en un progresivo traslado de las demandas de importación hacia los bienes intermedios y de capital que requería el sostenimiento de la producción de bienes de consumo final como los vehículos. En otros términos: El aumento de la integración nacional permitió disminuir las importaciones de importantes componentes, pero a su vez generó una demanda creciente de aquellos bienes necesarios para la fabricación de éstos mismos componentes, bienes que sólo -

era posible adquirirlos del exterior. Así, al carecer de un sector capaz de crear esa oferta, la política sustitutiva de importaciones fue perdiendo vigencia y en su reemplazo se estableció, desde principios de los setenta, una estrategia de sustitución de exportaciones.

Esta misma situación se observó en el subsector de autopartes, aunque, ciertamente, bajo una magnitud menor debido a dos hechos: El primero de ellos es la menor inversión de capital fijo que requería el subsector en comparación al monto de los proyectos del subsector terminal. El segundo, por la mayor disposición interna relativa de los bienes que conformaban su capital fijo. Con todo sus requerimientos de importación siguieron siendo significativos y su mayor capacidad de exportación no pudo revertir el signo negativo de su saldo de cuenta corriente. La permanencia del desequilibrio externo y su potencialidad exportadora motivó que se contemplara al subsector como uno de los puntos esenciales en la redefinición de las políticas hacia el exterior referidas anteriormente.

Otro elemento de cierta relevancia en el conjunto de importaciones son las partes y accesorios de lujo que la diversificación de los vehículos incorporaban, sobre todo los deportivos y de lujo, en menor medida los estándar. Hasta antes de 1977 estas mercancías podían importarse sin mayores restricciones. En el decreto de junio de ese año se prohibieron con el propósito de disminuir el déficit del sector. Esta medida parece ajustarse también al propósito de promover una mayor diversificación en los modelos de acuerdo a las necesidades de tipificación que hemos mencionado antes.

Hay que considerar además que dentro de las políticas de las casas matrices de las empresas del sector, las importaciones de las filiales les significaba un mercado muy importante, no solo por las necesidades de realización sino, sobre todo, por la integración internacional que estaban impulsando y que tendía a crear un circuito de flujos de mercancías desde distintos países en desarrollo. Adicionalmente a esto, la sobre facturación de las importaciones es hasta ahora un mecanismo de transferencia de excedente de capital que es muy frecuente y que, quizá, sólo es posible en tanto la magnitud de las importaciones sea considerable, es decir que ofrezcan mayores obstáculos para su cuantificación y control.

Par concluir podemos apuntar que con respecto al flujo de importaciones se presenta uno de los más graves problemas del sector puesto que enfrenta la necesidad de sostener en marcha el aparato productivo con la poca capacidad de éste para autofinanciar estos movimientos y, por el otro lado, el lento tránsito hacia la creación de su sector de bienes de capital idóneo. Este problema, y el poco éxito de la política seguida hasta finales de la década de los sesenta, obligó a una reformulación en la estrategia a seguir, trasladándose toda la óptica a fomentar la exportación.

2. El Fomento a las Exportaciones.

Ya se ha tenido oportunidad de ver el desenvolvimiento de las exportaciones del sector concluyendo, entre otras cosas, en que la necesidad de fomentarlas era un imperativo básico para equilibrar las cuentas externas. De 1969 a la fecha ésta ha sido una de las preocupaciones básicas para los

regímenes presidenciales que se han sucedido desde entonces, - incluyendo al que culminó en noviembre de 1982 y el que encabeza actualmente Miguel de la Madrid.

El paso inicial se dió en 1969 cuando se exigió a las empresas del subsector terminal que fuesen compensando progresivamente sus importaciones con exportaciones. Durante el régimen de 1970-1976 se continuó con esta línea a la vez que se revaluó el mecanismo de la integración nacional. Finalmente, en 1977, se concilia una posición que continúa ambas exigencias, es decir la de aumentar el nivel de integración y el de compensación de divisas (33).

Ahora bien, el programa de fomentar exportaciones adquiere un perfil especial debido al predominio del capital transnacional en el sector: ¿ cómo hacer coincidir la necesidad de captación de divisas con las estrategias transnacionales de las casas matrices a las cuales las filiales locales deberían ajustarse ?. La respuesta de ello involucraba de nuevo el conflicto entre estado nacional y el poder transnacional.- Ante ésto era necesario que el estado mantuviera una relación de fuerzas adecuada.

En principio, en 1969, se actuó sobre aquel renglón en - que se suponía mantener un mayor control: El mercado local.- En efecto, el acceso al mercado interno vía cuotas de producción se condicionó a los niveles de compensación de las importaciones. En el año 1972 esta política se confirmó y se fijó que para 1979 se debería obtener un equilibrio total en el intercambio comercial (34).

Hasta 1973 los niveles de compensación se lograron, sin-

embargo para 1974-1975 los niveles establecidos no fueron alcanzados. En opinión de las compañías esto se debía tanto a la sobrevaluación de la moneda nacional como a la recesión mundial. Por su parte las autoridades comenzaron a cuestionar la validez del programa compensatorio y revaloraron la estrategia del "contenido nacional". En 1976 se decretó una reorientación en este sentido. Con todo su duración no fue por mucho tiempo y un año después, ya bajo la nueva administración, se optó por una combinación de ambas estrategias, pero con la fuerte intención de enfatizar la promoción de exportaciones.

En este contexto, la principal medida apareció en el decreto de 1977, donde se estableció un programa de incentivos a la exportación y un desestímulo a las importaciones. Esta medida se concretizó en el "presupuesto de divisas" (37), bajo el cual las empresas habrían de alcanzar para 1982 un equilibrio total en sus cuentas de ingresos y egresos de divisas. El cuadro N° 9 nos informa del desenvolvimiento de este programa.

El presupuesto de divisas forma parte del decreto para el fomento de la industria automotriz que se expidió el 20 de junio de 1977. En éste se define el presupuesto de divisas como "el monto anual de las mismas que podían ejercer las empresas de la industria terminal para la importación de material de ensamble y de repuesto, de vehículos nuevos y de herramientas para ensamble, así como para los pagos del contenido importado de los componentes nacionales, de regalías al extranjero para uso de patentes y marcas, componentes técnicos y administrativos, ingeniería básica y de detalle de cualquier otro gasto en divisas" (Artículo 2°, fracción IX).

CUADRO N° 9

DESARROLLO DEL PRESUPUESTO DE DIVISAS DE LA INDUSTRIA TERMINAL
(millones de pesos)

INGRESOS	a) Cuota inicial	712779.32	58.1	10285.96	40.3	6224.22	27.2	3164.83	13.9
	b) VNX	8475.80	38.3	8791.06	34.5	7106.67	30.9	9004.17	39.5
	ventas en frontera	764.48	3.6	1637.99	6.4	2377.32	10.3	3302.08	14.5
	a1) Saldo anterior	-	0	4441.06	17.4	4552.59	19.8	2353.09	10.3
	b1) Inversiones	-	0	361.10	1.4	2731.01	11.8	4973.11	21.8
	Subtotal	22019.67	100.0	25517.16	100.0	22994.31	100.0	22797.28	100.0
EGRESOS	c) CMV	12244.69	81.2	17561.68	79.4	19817.24	73.3	25737.31	72.9
	d) CID	1677.67	11.1	2662.31	12.0	4661.55	17.2	5609.48	15.9
	e) Refacciones (M)	933.93	6.2	1517.71	6.9	2184.46	8.1	3136.48	8.9
	f) Automóviles (M)	220.28	1.5	360.64	1.6	374.92	1.4	824.91	2.3
	g) Especiales (M)	-	0	2.3	++	-	0	-	0
	Subtotal	15076.57	100.0	22104.64	100.0	27030.17	100.0	35308.18	100.0
	Saldo	6934.10		3412.52		-4035.36		-12510.90	

INGRESOS: a) Cuota Inicial: asignación de divisas a la industria terminal conforme al Decreto de 1977 (Véase nota); b) Valor Neto Exportado (VNX): exportación de vehículos y partes, deduciendo el contenido importado de las mismas; a1) Saldo anterior: excedente de divisas generadas en el ejercicio anterior (sin incluir parte no ejercida en la cuota inicial); b1) Inversiones: a partir de 1979 (año modelo) y para efecto del presupuesto de divisas, toda inversión en la industria terminal que se origina en el exterior (aumentos de activos fijos nacionales) es considerada como exportación.

EGRESOS: c) CMV: Contenido importado del vehículo (para su fórmula de cálculo véase la nota (4)); d) CID: gastos indirectos de divisas, todos los pagos al exterior realizados por cada empresa (repárala, asistencia técnica, viajes, etc.); e) Refacciones: (M): importaciones de componentes para repuesto, incluyendo las que realizan las plantas para el mercado de repuesto; f) Automóviles (M): Importaciones de vehículos nuevos a la franja fronteriza y zonas libres del norte del país; g) Especiales (M): importaciones de vehículos con equipos especiales.

+ No incluye anticipo de divisas.

++ Menor a 0.1

FUENTE: SEPAFIN, Subdirección de la Industria Automotriz y del Transporte.

La fórmula de cálculo del presupuesto es la siguiente: $PD = C + EXP - (VMI + CIA) (1 + IR - RE) + PN.t + IREF$. $C = A(4 - M) / M + (1 - IR)$ VTP NAF. Donde: PD: Presupuesto de divisas; C: Factor que incrementa a la cifra real de exportaciones; EXP: exportaciones; VMI: Valor de Material Importado; CIA: Contenido Importado de Autopartes; IR: Porcentaje de integración recomendado; RE: Integración Real; PN.t: Precio neto de venta de la unidad básica por un factor determinado; IRER: Valor material importado por repuesto; A: Cantidad a determinar por la Secretaría; M: 1, 2, 3 y 4 de acuerdo al año; VTP: Valor total de las partes; NA: Número de unidades; F: Factor en razón del porcentaje de mecanización de la empresa.

Como se observa en el cuadro N° 9, durante 1973 y 1979 - las compañías obtuvieron un superhábit debido, sobre todo, a las magnitudes de la cuota inicial que se transfirieron a las industrias terminales. Para los dos años subsiguientes, conforme disminuyó el monto de dicha cuota, se revirtió el signo del saldo de tal modo que para 1981 el déficit era superior a doce mil millones de pesos. Además si se observa el contenido del rubro de ingreso, sus componentes más dinámicos son las inversiones, es decir flujos de capital más que movimientos de mercancías hacia el exterior; en tanto en el rubro de egresos no existen grandes alteraciones en sus componentes.

El poco éxito de la política exportadora basada en el presupuesto de divisas ciertamente encontró en la recesión internacional un punto de bloqueo; sin embargo, más importante fueron las condiciones internas que han caracterizado al sector, es decir su incapacidad estructural para levantar proyectos sostenidos de exportación que es más acentuada en el subsector terminal, pero que no excluye al de autopartes. Esto signifi-

ca, en última instancia, que para intensificar el proceso de sustitución de exportación se dependerá de la capacidad y voluntad de las empresas transnacionales. De su capacidad, en tanto que el desarrollo productivo y tecnológico esté a un nivel que le permita competir internacionalmente. De su voluntad, en tanto las estrategias de internacionalización en que están inscritas se orienten en ese sentido.

En conclusión no parece aventurado o exagerado sugerir - que los lineamientos de política económica hacia el sector en tanto su ámbito externo, como interno, han estado limitados y, en gran medida supeditados, a la presencia de las empresas -- transnacionales, o dicho de otro modo, han tendido a ajustarse a los procesos de internacionalización productiva.

La importancia de este proceso requiere una observación de sus principales mecanismos operativos. A ello está avocada el siguiente apartado, en el que se agrupan dichos mecanismos bajo el rubro de vinculaciones con el exterior, queriendo apuntar con ello el tipo de relaciones que el sector automotriz nacional ha guardado con la internacionalización del sector y sus pautas de reconversión.

III. Vinculaciones con el Exterior

Desde sus inicios la industria automotriz en México y en Latinoamérica ha estado vinculada a los procesos de acumulación de aquellas compañías que lograron en sus países de origen una posición hegemónica. Estas empresas trasladaron hacia ciertas economías en desarrollo, la parte correspondiente al ensamblado de vehículos y conforme esta etapa productiva fue desarrollándose era evidente que se avanzaría hacia la --

producción terminal de los vehículos abriéndose una segunda - etapa en la historia del sector. Este tránsito, sin embargo, no fue una mera expansión de actividades productivas, sino -- que introdujo crecientemente modificaciones de orden cualitativo que redefinieron el conjunto de vinculaciones externas a la industria. Redefinición que dentro de un proceso de transnacionalización creciente, que de 1945 en adelante se desarrolló como eje de crecimiento de la economía mundial, intensificó y reordenó el marco de dependencia estructural de las operaciones productivas realizadas localmente.

Los mecanismos de estos procesos son variados y complejos a la vez que cambiantes. En este sentido conviene diferenciar dos grandes periodos: el primero que va de 1962 a -- 1973 que se caracterizó por una fuerte expansión e intensificación de la internacionalización de los procesos productivos y una segunda etapa que se abre de 1973 a 1974 con el inicio de una reorganización a nivel mundial de la industria. Esta periodización está basada, entonces, en la observación de las distintas modalidades o estrategias de acumulación a nivel -- mundial que han fomentado las principales empresas transnacionales. Esto implica, por tanto, revisar, así sea sumariamente, las principales características que han estado presentes en el desarrollo automotriz en las distintas áreas.

Es conocido que una vez concluido el segundo conflicto - bélico mundial se inició un ciclo de expansión productiva a nivel mundial que no reconocía, por sus magnitudes, antecedentes históricos similares. Este ciclo estuvo encabezado, en especial, por las empresas norteamericanas. Sus pautas de expansión no solo intensificaron su tradicional presencia en -- América Latina, sino que constituyeron un desafío para la --

Europa Occidental. El orden de prioridades, sin embargo, no fué similar en un área u otra. En América Latina, incluyendo México, la inversión extranjera tendió a diversificarse en -- función de los procesos sustitutivos de importaciones. Durante la década de los cincuenta y hasta principios de los se - senta el sector manufacturero fue el principal renglón de ac - ceso a la inversión y dentro de éste la industria automovilst ica ocupó un lugar importante. Para el caso específico de Mé - xico éso fue muy claro (36).

Con todo, esta expansión referida al sector automotriz - mexicano se concretizó en aumentos en los flujos de inversión de las empresas que ya estaban instaladas, más que en apertu - ras de nuevas filiales. La mayor presencia de las empresas - transnacionales en el país se debió a su interés por perman - ecer en el mercado local así como aprovechar al máximo los in - centivos y la protección que ofreció el Estado. Este interés de permanencia sintetiza lo que se denomina "reacción oligop - lica" de las empresas que consiste en la previsión de éstas - por no ceder ninguna zona de mercado, por reducida que ésta pa - rezca al principio a otras compañías. Excluirse de la compe - tencia de estos mercados podría resultar costoso para las em - presas transnacionales dado que éstas pueden contar con la -- posibilidad de seguir creciendo mientras se mantengan en los - confines de la industria de su origen y primer desarrollo. - En este sentido cobra significación lo expresado en 1961 por Henry Ford: "Sea que nos guste o no, Africa, Asia, América - Latina, vienen entrando de lleno dentro de la era industrial.. si nosotros queremos participar en aquellos mercados, ricos y vastos que seguramente serán... tendremos que ir con nuestro capital y herramientas y el know-how y ayudarlos a obtener lo que desean" (37).

Lo anterior apunta a señalar dos puntos básicos que sustentan la expansión internacional de las empresas automotrices. El primero de ellos parte de su necesidad de diversificar y ampliar los espacios de acumulación de capital del sector. No sólo por el imperativo de la competencia sino también por el estrechamiento de los márgenes de sus mercados internacionales.

La peculiaridad histórica con que se desarrolla este proceso fue concretizada bajo la exportación de capitales en un marco nacional que tendía a fomentar el pase y consolidación de la etapa terminal como etapa predominante en las actividades de la industria automotriz. Así convergieron dos procesos que tenían orígenes distintos, convergencia en que los objetivos de las empresas transnacionales delimitaron los de la política económica nacional.

El segundo punto se refiere a un ámbito más amplio, es decir que involucra a los países desarrollados. En este sentido, cabe anotar que por lo menos en los primeros años de la segunda posguerra, la expansión productiva estaba sustentada en la producción generada en los principales países desarrollados. Es decir que la conformación de un mercado mundial capitalista generalizado era marginal y, por consiguiente, los circuitos de realización de cada industria nacional estaban circunscritos a sus áreas geográficas "naturales". Así podemos decir que existían tres grandes segmentos del mercado internacional: El norteamericano (Estados Unidos y Canadá), el europeo y el japonés.

Conforme los procesos de concentración fueron madurando (38), en cada una de estas regiones se fue debilitando la seg

mentación de los mercados y así, a partir de mediados de los años cincuenta y durante toda la década de los sesenta, las empresas tendieron con mayor énfasis a sobrepasar sus fronteras nacionales y competir por un mercado internacional en expansión .

Esta situación, fomentó a su vez, que la internacionalización del proceso productivo se acelerara y se llevara a cabo ya no solo en los países subdesarrollados. En efecto, el flujo de capitales norteamericanos hacia Europa fue particularmente intenso durante los sesentas, a la vez que el capital europeo tendió a formar una "industria europea" en contraposición a la fragmentación nacional existente en la posguerra. Igualmente, aunque un poco tardía, se dió una penetración de capital europeo y japonés hacia los Estados Unidos, así como a países en desarrollo localizados en América Latina (México, Brasil, Argentina), Asia (India) y África (Sudáfrica).

Tenemos, entonces, tres tendencias que durante dos décadas y media marcaron el desarrollo del sector automotriz:

- El surgimiento y consolidación de un mercado capitalista mundial.
- El surgimiento de la internacionalización del proceso productivo o transnacionalización del capital y
- El fortalecimiento de la presencia del capital transnacional en los países en desarrollo.

Estas tres tendencias se fueron desarrollando, relacionadas dialécticamente, v/a inversión extranjera y por la intensificación de la competencia internacional y se sustentaron con el apoyo que los estados nacionales ofrecieron.

Regresando al caso de las vinculaciones del sector automotriz mexicano con el exterior, aparece con claridad el hecho de que tales vinculaciones no están sujetas, en modo alguno, a un circuito bilateral (ej: empresas norteamericanas-empresas mexicanas), sino que están suscritas a un ámbito mucho más amplio y no solo por la diversificación en el origen de las empresas que concurren en el mercado local, sino ante todo por los distintos mecanismos de integración que se han desarrollado.

Ya apuntamos que tanto la reacción oligopólica como el mismo modelo del proceso de sustitución de importaciones explicaba la presencia del capital transnacional en el sector automotriz. El contenido último de estos hechos se concretiza en la naturaleza peculiar que adquieren los procesos de integración, esto es el carácter de dependencia estructural en que se encuentra la industria automotriz local con respecto a las casas matrices que tienen su sede en los países desarrollados. Esta situación de dependencia se desdobra en tres ámbitos: El productivo, el financiero y el comercial.

El ámbito productivo, lo que genéricamente se denomina desarrollo de las fuerzas productivas, está basado en la dinámica y aportaciones que se originan en las casas matrices y son trasladadas a las filiales locales. Ello mismo supone que la dotación tecnológica y administrativa se realiza en el marco de acumulación de las casas matrices anteponiéndose a las necesidades de las economías nacionales. Esto ha significado que para expandir la producción de las terminales locales se ha tenido que fomentar un patrón de consumo sustentado en un patrón de distribución del ingreso altamente desigual, a la vez que una asignación de recursos de capital y de traba

jo que no está orientado a la generación de bienes requeridos por los sectores mayoritarios de la población.

En el aspecto financiero existen dos vías. La primera de ellas que articula una serie de mecanismos de transferencia de capital hacia los países de origen que por su magnitud ha tendido a compensar, más que proporcionalmente, el flujo de inversión directa hacia el sector (39). La segunda vía se refiere a la socialización de los déficits comerciales que son cubiertos crecientemente por el excedente generado en otros sectores productivos. El sacrificio fiscal del Estado que corresponde a la rama automotriz opera en el mismo sentido.

Finalmente, en el aspecto comercial, el esquema de crecimiento ha conducido, en lo que respecta al mercado local, a -- que se promuevan patrones de consumo que en gran medida no corresponden al nivel de desarrollo productivo y, en lo que respecta a la comercialización con el exterior, depende éste de los programas de importación-exportación que más convenga a -- las empresas transnacionales.

Bajo estos mecanismos de integración es que se ha perfilado el patrón de vinculación con el exterior. Sus modificaciones han respondido, a la vez, a los cambios que en la década de los setenta las compañías extranjeras tuvieron que realizar como respuesta a la crisis del sector. En efecto, a partir de los primeros años setenta se manifestó una crisis en el patrón de acumulación a escala mundial de la industria automotriz. Con ello también se abrió un proceso de reordenación o reconversión internacional que el capitalismo presentó como respuesta a dicha crisis.

Los síntomas de esta crisis pueden sintetizarse en el es -

tancamiento productivo que sufrieron las principales compañías del sector y la restricción de la demanda originada, en parte, por las presiones inflacionarias que se acentuaron en esos - - años. Esto se tradujo en una acumulación progresiva de inventarios no realizados que sobrepasaron las previsiones y deseos de las compañías. Además, conforme aumentaban estos saldos, - la competencia internacional tendió a agudizarse o, en otras - palabras, dichos saldos se transfirieron a un mercado interna- cional que perdía dinamismo. Paralelamente a lo anterior, se- dió un proceso de recomposición de la demanda en favor de los- autos más pequeños. Sin duda que el aumento de los precios -- del petróleo y las previsiones ecologistas influyeron en ésto.

Estos hechos sin embargo, afectaron más fuertemente a - - aquellas empresas que tenían como giro principal los autos - - grandes y/o compactos, mientras que las empresas que tradicio- nalmente producían autos de menor tamaño, estos mismos hechos- las beneficiaron. En términos de localización geográfica ello equivale a decir que fueron las empresas norteamericanas, y en menor medida las europeas, las más afectadas; las japonesas -- fueron las más beneficiadas. Estas últimas emergieron durante los setenta como uno de los principales polos de desarrollo -- automotriz a nivel mundial. Esto se observa por su participa- ción en los países en desarrollo. En el caso de México ya he- mos visto como la situación de la VW. y la Nissan refleja este proceso.

A esta situación de crisis, las compañías automotrices, - en especial las norteamericanas, han respondido con una estra- tegia que tiende a reorganizar a nivel mundial la producción - del sector. Esta respuesta se ha desarrollado atendiendo siem- pre a la dimensión internacional del proceso productivo, es -

decir, a obtener un espacio de valorización del capital que - integre en un solo circuito internacional a las distintas fases de producción. Desprendiendo de esto se apuntó hacia la generación de un auto mundial (worldcar), que estandarizara - la fabricación de componentes y autopartes que se producían - en distintas áreas de desarrollo y se llegara a la homogeniza - ción de los vehículos. Finalmente, la reasignación de los pa - peles a cumplir por las diversas áreas económicas en una nue - va división internacional del trabajo en donde los países cen - trales entrarían de lleno, ya no a la era industrial sino a la era post-industrial, es decir a la robotización del proceso - productivo, mientras que a los países en desarrollo se trasla - darían progresivamente las etapas que tradicionalmente han - seguido los países desarrollados, es decir la etapa relativa - al sector de bienes de capital y bienes intermedios de signo - tradicional.

Esta estrategia de las compañías transnacionales posee - ciertos mecanismos de operatividad donde es posible reconocer ciertas implicaciones que la limitan.

El proceso de internacionalización al que se alude apun - ta hacia una reorganización de la estructura productiva que - introduce dos aspectos novedosos: La estandarización del pro - ducto (auto partes y vehículos) que debe sustentarse en una - homogenización tecnológica internacional y, como consecuencia de ello, la eliminación de las especificidades nacionales de los mercados y las técnicas de producción (40).

Este "ajuste estructural" obviamente tiene costos que rebasa la capacidad financiera actual de las compañías, hecho que ha implicado que las empresas líderes de este proceso, la Ford y la General Motors hayan moderado el ritmo de crecimiento de éste y que incluso la última de estas empresas no haya visto restricciones al asociarse con otras firmas en la conducción de estos programas (41).

Con todo, la magnitud de recursos movilizados por las distintas compañías, norteamericanas, europeas y japonesas, es bastante considerable y, sobre todo, parece comprometer el futuro de la industria automotriz (42), futuro no muy aleccionador para aquellas empresas terminales y/o de autopartes que se marginen voluntaria o involuntariamente a estos cambios.

Las ventajas o bondades que ofrece esta estrategia radican en la obtención y maximización de economías de escala a nivel mundial así como la distribución del riesgo de inversión en los distintos espacios nacionales. Esto es que las ventajas están contempladas bajo una singular localización internacional de las plantas de producción que estará en función de difundir los costos de la nueva inversión hacia varios países y atenuar las presiones laborales. La clave con respecto a eso último se encuentra en la estandarización de los componentes que serían producidos en distintos países: Una huelga en España podría contrarrestarse con aumentos en la producción en Italia o México.

Otro de los aspectos de singular relevancia en esta reor

ganización internacional es la robotización de las cadenas de producción. Esta robotización consiste en un "sistema que conjuga movimientos mecánicos con señales electrónicas... (un ro-bot) es una máquina reprogramable y multifuncional, diseñada para mover material, partes, herramientas o instrumentos especializados mediante diferentes movimientos programados y en función de una variedad de fines" (43).

Bajo esta promoción del recambio tecnológico, por cierto - que en el campo de innovaciones tecnológicas el sector automotriz ha sido uno de los campos con mayor proyección, es que se tiende a reestructurar a un largo plazo la división interna - cional del trabajo en el sector. En efecto, los países desa - rrollados, en especial Japón, han asumido la responsabilidad central de desarrollar estos procesos, mientras que las zonas en desarrollo parecen permanecer, una vez más, al margen de és - tos, perfilándose, en consecuencia, una situación donde estos últimos países llevarían a cabo la producción de las autopartes y componentes del "auto mundial", a la vez que accederían a desarrollar los bienes de capital necesarios para ello.

Por otra parte este recambio tecnológico parece converger con la recuperación o salida de la crisis del capitalismo con - temporáneo. La tendencia a la robotización abre un nuevo espa - cio de acumulación correspondiente al nuevo desarrollo de las fuerzas productivas, en otros términos, presenta un nuevo ci - clo de expansión del capitalismo que encuentra en la rama automot - rriz una de sus bases de apoyo.

Para concluir es pertinente presentar algunas reflexiones sobre las implicaciones que esta reorganización mundial del -- sector ha tenido en la industria mexicana.

Aparentemente la evaluación del desarrollo de la industria automotriz mexicana durante los sesenta no tiene ninguna vinculación con la crisis internacional del sector e incluso pareciera que va en sentido inverso a ésta: Ni estancamiento prolongado ni re-estructuración profunda en el tipo de modelos, ni recambio tecnológico, ni acumulación grave de inventarios. Sin embargo los puntos de identidad existen y se perfilan como tendencias que acaso a largo plazo sean las dominantes. Estos puntos de identidad, o mejor, pautas de vinculación se presentan en los niveles productivos, comercial y financiero.

Los aspectos productivos y de comercio están íntimamente ligados dado que se intenta orientar "hacia afuera" el desarrollo del sector. En este sentido los últimos programas de inversión de las filiales extranjeras están sujetos a la estrategia de diversificación internacional en la producción de autopartes controlada por la empresa matriz. Esto abarca no solo a las maquiladoras que desde la zona fronteriza México-Estados Unidos se avocan a las autopartes eléctricas que cubren la demanda de las empresas instaladas en norteamérica, sino también a diversas plantas que se han instalado o proyectan instalarse en las provincias mexicanas (Saltillo, Chihuahua, Aguascalientes, etc.), que generarán una producción especializada en la fabricación de motores de bajo cilindraje, de radiadores y suspensiones, en menor medida, que se destinará en su mayor parte al mercado externo. En esta última modalidad las distintas empresas, la General Motors, la Chrysler, la Ford, la VAM, la VW, Nissan, Renault, han tenido una gran participación procurando, obviamente, que la producción originada en cada uno de estos proyectos se integre a las estrategias particulares de cada empresa (44).

En el ámbito financiero se ha presentado una continuidad en los mecanismos de transferencia de capital que tradicionalmente se han operado en el sector. Lo novedoso radica en -- que estos flujos de capital vienen a integrarse a la liquidéz internacional que el recambio tecnológico y la reordenación pro-ductiva requieren crecientemente.

Por una parte, los lineamientos de política económica -- han tendido a ajustarse a esta dinámica. Un ejemplo de éstos es la promoción exportadora que si bien contempla otros objetivos, refuerza la conversión de la industria. Más explícitas y además con mayor vehemencia aparecen las palabras de las -- autoridades estatales: "El panorama internacional cambió muy rápido y las perspectivas no son muy alentadoras, por lo que se requiere adoptar un esquema de largo plazo que propicie -- una actitud programática en la industria automotriz, que le -- permita adecuarse de la manera más oportuna posible a las ten-dencias mundiales de la rama" (45).

Obviamente que esta adecuación bajo la actual situación de la industria automotriz de México, significa una adecuac---ción a los procesos de reconversión que han delineado las em--presas transnacionales como salida a su fase de crisis. Lo -- alentador ya no radica, entonces, en promover la nacionaliza--ción de la industria, sino en maximizar la oportunidad de in-tegrarse a la internacionalización del capital.

NOTAS

- (1) Guevara, Xochitl: La Industria Automotriz terminal en México 1962-1982, Tesis de Licenciatura, UNAM, 1982, pp. 66-69. La participación en el producto interno bruto ciertamente es menor pues en 1970-1979, varía entre el 3.4 y el 5.7 por ciento, lo que no deja de ser significativo.
- (2) Larriva, Juan José y Vega, Amado: El comercio de la industria automovilística en México. Evaluación y perspectiva en Comercio Exterior Vol. 32, No. 12, México, diciembre 1982, p. 1362. Entre estos puntos de comparación hay que anotar que entre 1965 y 1975, esta participación disminuyó, siendo 1976 el año que reinicia un crecimiento que sostiene hasta 1977 para disminuir en 1978 y volver a subir de 1979 a 1981.
- (3) Esta interdependencia articula justamente los requerimientos de una economía desarrollada (de recursos naturales, de mano de obra barata y de mercados), y que globalmente crean una dependencia estratégica con las condiciones estructurales de las economías en desarrollo, (insuficiencia de capital, atraso tecnológico, descalificación de la mano de obra, mercados cautivos, etc.), que se caracterizan por una dependencia estructural. Esta articulación es un elemento dinámico, es decir que se refiere a cambios históricamente observables en las formas de desarrollo de la economía internacional. Al respecto ver Herald Muñoz, Interdependencia Desigual: Las relaciones económicas entre Estados Unidos y Latinoamérica, en Estados Unidos: perspectiva latinoamericana. Cuadernos Semestrales, No. 8, CIDE, México, 2º Semestre de 1980, pp. 131-177.

- (4) El concepto de integración nacional alude a la participación de los insumos de origen nacional que se integran al producto final, ya sea éste un vehículo o un autoparte. La medición del índice de integración ha variado, de 1962 a 1982 se calculaba sobre los costos directos de producción: materia prima, componentes, combustible energía, materiales auxiliares, mano de obra y depreciación de maquinaria y equipo. A esta sumatoria de componentes se le ponía en relación a las importaciones de insumos intermedios, obteniéndose el grado de integración nacional. Para 1977 se modificó el criterio de medición pues se consideraba que se sobreestimaba gravemente los índices reales ya que no se consideraba el contenido importado de los insumos nacionales, tampoco se hacía distinción entre las distintas líneas de fabricación puesto que el cálculo era sobre la planta y, finalmente, el sistema de precios utilizado tendía a subestimar el nivel de inflación local ante el internacional. Fue necesario, entonces, modificar la fórmula de cálculo. Se optó por hacerlo en función del costo de las partes, además que se diferenció en cuanto a vehículos y autopartes. Así para medir el grado de integración nacional (GIN) de los vehículos se estableció la siguiente ecuación: $GIN = (1 - VMM/VTP) 100$. Donde VMM es el valor del material de importación en cada vehículo. VTP: valor total de las partes que integran cada modelo a precio del país de origen.

Para las autopartes se aplicó la fórmula siguiente:

$GIN = (CN/CM - X) 100$. Donde CN es el costo total de fabricación. CM es el costo total de los insumos importados (precios FOB). X es la exportación directa.

- (5) De 1950 a 1953 el saldo negativo de la balanza del sector - automotriz pasó de 55,340 millones de dólares a 93,744; para 1960 tal déficit era de 146,727 millones de dólares, es decir un aumento del 165 por ciento en solo una década. La rriba, Juan José y Vega, Amado, op. cit. p. 1358.
- (6) Ciertamente que esta visión del desarrollo automotriz podría no ser compartida por el total de funcionarios gubernamentales. Cabe presumir que la opinión más generalizada al respecto era la de aquellos que tenían una responsabilidad más alta en la definición de la política industrial. Así lo confirmaría el documento de NAFINSA, el Banco de México, la Secretaría de Industria y Comercio y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que elaboraron como antecedente al Decreto de agosto de 1962. El que las compañías automotrices no compartían esta visión se observa en el documento que presentaron como contraparte al documento oficial.
- (7) Conviene mencionar que las compañías extranjeras ya habían anticipado esta solicitud. En efecto la Ford Motors presentó al Estado en 1962 un proyecto de integración que no prosperó en lo inmediato pero que seguramente sirvió de "borrador" para el proyecto que presentaron el conjunto de las compañías automotrices, pues la Ford fue la principal elaboradora de éste.
- (8) Para una discusión amplia de las etapas de esta negociación consúltese a Bennet, Douglas y Sharpe Kenneth, Formación de la industria automotriz mexicana (1958-1964). Los papeles del Estado y de las empresas transnacionales en Marquez, Viviane B. (compiladora), Dinámica de la empresa mexicana. - Perspectivas políticas, económicas y sociales, El Colegio de México, 1979, pp. 151-185.

- (9) Diario Oficial, tomo CCLIII, No. 48, 25 de agosto de 1962.
- (10) Incluso en este ámbito el Estado fue tan flexible que aceptó, extemporáneamente, el programa de la empresa japonesa, Nissan. Legalmente el Estado debió rechazar a esta empresa, sin embargo, los argumentos del gobierno japonés eran sólidos: en 1963 las exportaciones de algodón mexicano eran principal fuente de divisas y Japón compraba cerca del 70 por ciento de ese algodón. Por tanto si se excluía a Nissan del mercado mexicano, Japón disminuiría significativamente sus importaciones mexicanas. La legalidad estuvo supeditada a la "economía real".
- (11) La experiencia de Argentina y Brasil inducía a esta cautela ya que en estos países el aumento de la integración nacional a niveles superiores al 80 por ciento se había traducido en una formación de costos dos o tres veces mayor a la de los países desarrollados.
- (12) Estas empresas Reo y Delta obtuvieron para 1962 el 8.7 y el 31 por ciento respectivamente de las ventas totales de automóviles en el país. Cf. Bennett, Douglas y Sharpe, Kenneth, Formación de la industria..., en op. cit. pp. 158-159.
- (13) Idem.
- (14) De 1962 a 1970 la tasa de crecimiento de la rama auxiliar fue del 18 por ciento anual, en tanto para la terminal del 14 por ciento; para 1970-1976 fue del 13 y del 9 por ciento respectivamente, Cf. Aguilar, Javier, La Política sindical en México: La industria del automóvil, Ed. Era, Col. Problemas de México, México, 1982, pp. 122-123.

- (15) Guevara, Kochitl, op. cit.
- (16) Idem, pp. 79-83.
- (17) Aunque existan otros elementos que influyen en la demanda, como el precio de los energéticos, los impuestos de tenencia, la infraestructura vial, el transporte público el precio mismo de los autos, es el nivel de ingreso el principal determinante.
- (18) Cf. la nota (4)
- (19) Lifschitz, Edgardo, El Complejo automotor en México, ILET, DEE/D/30, México, 1979, p. 38
- (20) Bannett, Douglas y Sharpe, Kenneth, en La Industria automotriz y la política económica de la promoción de exportaciones. Algunos problemas del control estatal de las empresas transnacionales, en Fajnzylber, Fernando: Industrialización e internacionalización en América Latina, FCE, Lectura del Fondo, N° 34, Vol. 2 México 1981, pp. 193-222, citan un estudio de la Ford que fue presentado al Estado en que la compañía indica que de aumentar al 90 por ciento el grado de integración nacional, los precios se elevarían en un 36 por ciento. Conviene anotar también que en este mismo trabajo los autores citan el caso de la compañía Auto-Mex como la excepción en cuanto a disposición de aumentar el nivel de integración. Esta compañía que hasta finales de la década de los sesenta era mayoritariamente de capital nacional enfrentaba desventajas ante las compañías Ford y General Motors de capital 100 por ciento extranjero, debido a la política de precios de la Chrysler. Con seguridad con el proceso de desnacionalización de Auto-Mex en los primeros seten-

tas, esa política de la Chrysler hacia su filial se modificó y con ello su apreciación sobre las ventajas de aumentar el nivel de integración nacional.

- (21) Recuérdense que justo en estos años comienza a registrarse una crisis en la estructura global de la economía mexicana que se manifestó, entre otras cosas, en una reducción de las tasas de crecimiento que históricamente se venía observando.
- (22) La devaluación del peso mexicano de 1976 quizá es un elemento incentivador en el aumento de las exportaciones, aunque, la estimación cuantitativa de este fenómeno escapa a los alcances de este trabajo.
- (23) La participación del déficit comercial del sector en el saldo comercial de la economía mexicana registró cierto desajuste con el comportamiento observado en cada una de las etapas. Para la primera de ellas, de 1960 a 1975, se registra un descenso pronunciado que comienza a revertirse a partir de 1976-1977, bajando luego en 1978, para ascender progresivamente de 1979 a 1981.
- (24) Lifschitz, Edgardo, El Complejo automotor..., op. cit., p. 62.
- (25) Cd. Diario Oficial, Decreto que fija las bases para el desarrollo de la industria automotriz, Tomo CCXIV No. 44 24 de octubre de 1972, pp. 3-8 y Decreto para el fomento de la industria automotriz, Tomo CCXLIII, N° 35, 20 de junio de 1977, pp. 2-3.
- (26) Micheli, Jordy, Las transferencias fiscales hacia la rama automotriz en México, CIDE, mimeo, México, 1982.

- (27) Lifschitz Edgardo, Op. Cit. p. 71
- (28) Cf. Vázquez, T.N., Una década de política sobre industria - automotriz, Tecnos, México, 1975, pp. 40-41.
- (29) Bueno, Gerardo M., La transferencia internacional de tecnología. El caso de México, Fondo de Cultura Económica, México, 1974, pp. 84-85.
- (30) Cf. Bueno, Gerardo, M., Op. Cit.
- (31) Confrontar la diferencia entre el costo de esta dependencia y el costo del desarrollo tecnológico que tienen las empresas matrices escapa a los alcances del trabajo. Sin embargo, más allá de las magnitudes de cada concepto lo que importa destacar es la significación cualitativa que sostiene tal dependencia, es decir de qué modo los procesos de acumulación interna se articulan a los procesos de transnacionalización.
- (32) Silva Herzog, F., Jesús, Intervención del Subsecretario de Hacienda y Crédito Público ante el III Simposium de la Industria Automotriz Mexicana (San Juan del Río, Querétaro, 11 de noviembre de 1981), reproducida en El Mercado de Valores, Na finsa, año XLI, No. 46, p. 1195.
- (33) Al respecto véase los siguientes trabajos de Bennett, Douglas y Sharpe Kenneth, La industria automotriz y ... Op. Cit. y - Transnational Corporations, export-promotion policies and US-México automotive trade, Woodican Wilson International Center, Washington D.C., 1981.

- (34) Las cuotas de compensación deberían ser progresivas. En -- 1970 deberían ser del 5 por ciento, en 1971 del 15 por ciento así sucesivamente de modo que para 1975 fuese del 60 por ciento y para 1979 del 100 por ciento.
- (35) Los estudios sobre la inversión extranjera en México no son escasos. Véase entre otros a Fajnzylber Fernando y Martínez T., Las Empresas Transnacionales; Chumacero, A. y Sepúlveda B., La inversión extranjera en México, FCE., México, 1973; - Meyer Lorenzo, Pellicer de B. Olga y Sepúlveda, B., Las empresas transnacionales en México, El Colegio de México, Col. Centro de Estudios Internacionales, No. XII, México, 1977.
- (36) Sweezy, Paul y Magdoff, Harry, Notas sobre la empresa multinacional, en Sweezy, P. et. alt., Teoría y práctica de la empresa multinacional, Ed. Periferia, Col. Ciencia, desarrollo e ideología, Buenos Aires, 1974, p. 23, (el texto apareció por primera vez en Monthly Review en noviembre de 1969).
- (37) Citado por Jenkins, Rhys, Internationalization of Capital and the semi-industrialized countries: The case of the wool industry, School of Development Studies, mimeo, p. 7.
- (38) Cf. Lifschitz, E., Op. Cit. p. 776, Comportamiento y...
- (39) Cf. Lifschitz, E., El complejo automotriz..., Op. Cit., p. 110
- (40) Cf. Jenkins, Rhys, op. cit., así como Cohen, Robert, B., la reorganización internacional de la producción en la industria automotriz, en el Trimestre Económico, Vol. XLVIII (2) No. 190; Jordi Michell, Crisis y reconversión en la rama del automóvil, CIDE, mimeo, 1982.

- (42) Una de las características que parecen cobrar fuerza en los siguientes años es el agudizamiento de los procesos de concentración del capital internacional. La opinión de Lee -- Iococá, presidente de la Chrysler es relevadora al respecto: "Habrá toda clase de consorcios y fusiones. Nos vemos obligados a tratar de obtener economías de escala que sólo una o dos compañías pueden tener" en Business Week, 20 de noviembre de 1978, p. 105, citado por Cohen, Robert, B., Op. Cit., pp. 392.
- (42) Cohen, Robert, B., Op. Cit. pp. 390 y ss, ofrece datos al respecto.
- (43) Definición del Robot Institute of America, citado por Micheli, Jordy, "Crisis y reconversión..." Op. Cit., p. 20.
- (44) Cf. Larriva, Juan y Vega, Amado, "El Comercio Exterior..." Op. Cit., p. 1363 y Lifschitz, Edgardo, La industria automotriz mexicana. Tendencias de los mercados y de la inversión en el sector., mimeo, s/f, pp. 34-36.
- (45) Silva Herzog, F. Jesús, "Intervención del Subsecretario..." Op. Cit., p. 1196 subrayado nuestro.

CONCLUSIONES.

De esta breve revisión de sesenta años de desarrollo del sector automotriz podemos recuperar las siguientes reflexiones generales que nos sirvan de puntos de conclusión.

La industrialización en el país fue acompañada desde sus orígenes por el capital extranjero. En gran medida ésto ha sido uno de sus rasgos estructurales. El sector automotriz, más que un -- simple ejemplo de ello, es una de las modalidades más acabadas y, sin exageración, se puede afirmar que si algún sector industrial refleja las limitaciones y logros del desarrollo reciente del país, este es el automotriz. Las vinculaciones que ilustra el desenvolvimiento del sector han transitado por dos etapas muy definidas: -- la que va de 1925 a 1962 que se caracterizó por el predominio del subsector de ensamblaje y a partir del cual se fueron generando -- dos aspectos determinantes en la conformación y dinámica del sector: su oligopolización y desnacionalización. En este período hay una proliferación de empresas ensambladoras, de marcas y modelos, especialmente en los años 1948 a 1959, con una particular ausencia de producción de autopartes. Las medidas de política económica que implementó el Estado apoyando este proceso (se favorecían las importaciones sin establecer restricciones), y su participación como productor en esta industria es notable; coincide con el tránsito hacia la fase del capitalismo monopolista de estado que la orienta hacia su integración bajo la dirección del capital monopolista nacional privado, estatal y principalmente el extranjero.

En la segunda etapa, de 1962 a la fecha, se presenció el paso último hacia el predominio del subsector terminal en un contexto de maduración de las características del mercado oligopólico y

de los mecanismos de desnacionalización. En esta etapa hay una disminución del número de firmas competidoras y un crecimiento de la industria automotriz de autopartes. La participación del Estado en la elaboración de las políticas a seguir del sector se manifestó con toda claridad, limitada siempre por los intereses del capital monopolista extranjero.

En términos un poco más detallados encontramos que cada una de estas fases puede, a su vez, subdividirse. Así en la primera etapa resalta el hecho que de 1925 a 1945 la conformación del sector atendió fundamentalmente a dos imperativos: internamente, a los impulsos dados a la industrialización del país; externamente a la reacción oligopólica que significaba para las empresas transnacionales no perder espacio de expansión en los países en desarrollo.

A partir de la conjunción de estos imperativos -conjunción -posibilitada por la política económica vigente-, el sector automotriz tuvo su primera expansión. Esta en realidad fue, en principio, más relevante por la serie de efectos de inversión y consumo que fue induciendo, que por un desplazamiento de las importaciones de vehículos terminados. Los efectos de inversión se desplegaron hacia dos direcciones: las empresas de ensamblaje propiamente y las empresas de autopartes. La localización en cada subsector fue determinada por los niveles de complejidad tecnológica y los requisitos de inversión fija que cada uno demandaba. Así, el capital extranjero tendió hacia el ensamblaje y el nacional hacia el de autopartes. Entre ambos se creó una vinculación de carácter vertical que no dejó de reflejarse en los escasos niveles de integración nacional de la industria y, por tanto, en los saldos de cuenta corriente del sector.

Para 1945-1962 se advierten dos fenómenos interconectados: -

por un lado se dió un alineamiento más sólido del sector hacia los reajustes económicos internos derivados de la reordenación de éstos en el nuevo escenario económico internacional; por otro lado se inició un proceso de transición estructural en el sector que condujo paulatinamente al abandono del ensamblaje y su sustitución por la etapa terminal. Esto produjo un crecimiento en el índice de integración nacional pero no una redefinición en la localización del capital en los subsectores. En cierta manera el sector fue "quemando" las fases del ciclo sustitutivo de importaciones. No por ello, sin embargo, los desequilibrios externos fueron disminuyendo; más aún fue notorio que conforme se expandía el mercado automotriz se incrementaba su déficit de balanza de pagos.

En estas circunstancias, para inicio de la década de los sesenta se abrió una segunda fase en el desarrollo del sector. En esta ocasión los imperativos conjugados fueron de naturaleza complementaria: un reajuste endógeno que pretendía tres fines: sanear el conjunto de relaciones inter e intrasectoriales del sector, -- evitar el permanente déficit y aumentar el nivel de regulación estatal; por otro lado, el inicio de una reconversión exógena que, a su vez, buscaba tres objetivos: volcar hacia los mercados externos la oferta del sector, incorporar esta orientación aperturista a las tendencias de redefinición interna de la división internacional del trabajo del sector y colaborar en los proyectos de administración de la crisis mundial de la industria automotriz que concentraban las principales firmas transnacionales.

El primer imperativo demanda el desenvolvimiento del sector durante 1962-1973, en tanto que el segundo parece predominar en la segunda etapa de la década de los sesenta y lo que se ha recorrido de los años ochenta. De ahí que las iniciativas de política económica promulgadas por el Estado aumentaron cualitativamente

te y cuantitativamente en armonía con los intereses de las compañías transnacionales (no dejando, sin embargo, de aparecer de vez en cuando ciertos conflictos). Esta armonía, que por supuesto no supone que exista una orientación nacionalista en la dinámica del sector, permitió una serie de reformas que lejos de disminuir el carácter oligopólico del sector, lo acentuó a la par que su desnacionalización. Estas reformas indujeron a una mayor integración interna del sector pero, y ésto es fundamental, bajo una creciente incorporación del capital extranjero.

Adicionalmente el sector fue acentuando su correspondencia - con una distribución del ingreso regresiva en tanto su dinámica - de mercado dependió básicamente de una demanda concentrada en los sectores con un ingreso superior al promedio del país. Si en los países desarrollados, el sector automotriz indujo, en gran medida, a la masificación del consumo, en los países subdesarrollados este sector requirió de una fragmentación del mercado para explorar los hábitos de consumo de las capas con mayores ingresos.

Con todo, para mediados de la década de los sesenta, el modelo de crecimiento del sector comenzó a enfrentar limitaciones para su expansión. En particular, una relativa "saturación" del -- mercado interno (o mejor dicho del mercado dirigido a sectores de altos ingresos), por un lado, y una ampliación de su déficit externo, por el otro, condujo a que se empezaran a conformar alternativas de expansión concentradas en una vocación exportadora. Estas alternativas, aún vigentes, presupone superar las restricciones - externas del sector e inducir a una reintegración del sector a los requerimientos de reconversión exógena, es decir, a una redefinición de las vinculaciones del sector con el exterior. Esto equivale, a su vez, a ir constituyendo una política económica de signo aperturista que facilite la movilidad de los factores productivos (capital, bienes y tecnología) en el ámbito internacional.

Así puede afirmarse que la crisis del proceso industrial internacionalizado pretende resolverse aumentando y redefiniendo los mecanismos productivos, financieros y comerciales de dicha internacionalización. El proceso de internacionalización del capital y la transnacionalización, en particular, no es más que la expresión de la crisis general del sistema capitalista y la consolidación y generalización de este proceso, que en su momento resuelve la crisis, conlleva a la agudización de las contradicciones del sistema en un plano internacional, de donde la regulación debe ser cada vez más internacional y menos nacional. Sin embargo esta regulación debe considerar, y de ahí parte, cada una de las formaciones sociales de los países que forman parte del sistema capitalista mundial. El capital cambia de estrategia buscando salir de la crisis y en esa dirección orientan los estados nacionales su política económica para resolver la crisis de sus economías. En México la orientación reciente de la política económica ha apostado su racionalidad a estas tendencias, lo observado en el sector automotriz lo confirma plenamente. De esta manera parece diluirse cada vez más la necesidad de reorientar en un sentido nacionalista y autónomo el desenvolvimiento del sector automotriz -y de hecho del conjunto de la industria del país-, en un momento en que dicha reorientación es ya impostergable.

BIBLIOGRAFIA

Aglieta, M.

Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos, México, Siglo XXI, 1979.

Aguilar, J.

La política sindical en México: La industria del automóvil, México, - ERA, 1982.

Bennet, D. y Sharpe, K.

Formación de la industria automotriz mexicana (1958-1964). Los papeles del Estado y de las empresas transnacionales, En Márquez, V: Dinámica de la empresa mexicana. Perspectivas políticas, económicas y sociales, México, El Colegio de México, 1979.

Bennet, D. y Sharpe, K.

La industria automotriz y la política económica de la promoción de exportaciones. Algunos problemas del control estatal sobre las empresas transnacionales, en Fajnzylber, F: Industrialización e Internacionalización en América Latina, México, F.C.E., 1981.

Bennet, D. y Sharpe, K.

Transnational Corporations, export-

- promotion policies and U.S. Mexico automotive Trade, Washington, D.C., Wilson International Center, 1981.
- Bueno, G. La industria siderúrgica y la industria automotriz, El Perfil de México en 1980, México Siglo XXI-UNAM, Vol. 2, 1970.
- Bueno, G. La transferencia internacional de tecnología. El caso de México, México, FCE, 1974.
- Camarena L. Margarita Capital Monopolista e industria - automotriz, Tesis, Facultad de Economía, UNAM, México, 1979.
- Cohen, R. La reorganización internacional de la producción en la industria automotriz en el Trimestre Económico, Vol. XLVIII (2), N° 190, México.
- Cordero, S. Concentración industrial y poder - económico en México, México, El Colegio de México, 1979.
- Chumacero, A. La inversión extranjera en México, México, F.C.E., 1973.
- Sepúlveda, B.

- Lifschitz, E. Comportamiento y proyección de la industria de automotores en América Latina. Los casos de Argentina, Brasil y México, en Comercio Exterior, Vol. 32, No. 7 México, julio, 1982.
- Magdoff, H. y Sweezy, P. Notas sobre la empresa multinacional, en Sweezy, P. et. alt. Teoría y práctica de la empresa multinacional, Buenos Aires Editorial Periferia, 1974.
- Muñoz, H. Interdependencia desigual: Las relaciones económicas entre Estados Unidos y América Latina, en Cuadernos Semestrales Estados Unidos: perspectiva latinoamericana, No. 8 México, CIDE, 2º semestre de 1980.
- Micheli, J. Las transferencias fiscales hacia la rama automotriz en México, México, CIDE, 1982.
- Micheli, J. Crisis y reconversión en la rama del automóvil, México, CIDE, 1982.
- Meyer, L. et. alt. Las empresas transnacionales en México, México, El Colegio de México, 1979.
- De Oliveira, F. y Travolo, M.A. Transnacionales en América Latina: El complejo automotor en Brasil,

México, ILET., Editorial Nueva Imagen, 1974.

Olmedo Z. José Antonio

El capital extranjero en la industrialización 1945-1970: México y Brasil, tesis, Facultad de Economía, UNAM, 1980.

Schaffer, C.

Notas para el análisis de la internacionalización del capital en México, en Capital Transnacional, Estado y Clases Sociales en América Latina, Ediciones de Cultura Popular, México, 1981.

Sourroville, J.

Transnacionales en América Latina: el complejo automotor en Argentina, México, ILET, Editorial Nueva Imagen, 1979.

Varela García, A.

Internacionalización y transnacionalización del capital: definición del concepto y una hipótesis para América Latina, en: Capital transnacional, Estado y Clases Sociales en América Latina, Ediciones de Cultura Popular, México, 1981.

Vázquez, T.N.

Una década de política sobre industria automotriz, México, Tecnos, - 1975.

DIARIO OFICIAL

Tomo CCLIII, No. 48, 25 de agosto
de 1962.

Tomo CCXIV, No. 44, 24 de octubre
de 1972.

Tomo CCXLIII, No. 35, 20 de junio
de 1977.