29
2ej

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

" LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE: IMPLICACIONES PARA EL CASO MEXICANO "

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A N :

SOCORRO GUADALUPE JORGE CHOLULA
JOSE LUIS GOMEZ MONTES

MEXICO, D.F. DICIEMBRE DE 1993

INDICE

INDICE

INDICE

INTRODUCCION

I N T R O D U C C I O N

El automóvil es un medio de transporte terrestre fundamental en las comunicaciones nacionales e internacionales. Su aparición en 1769 por el invento del francés Nicolás Cugnot (vehículo de vapor de tres ruedas) sólo significó el primer paso en una gran carrera de desarrollo automotor.

La utilización del auto ha propiciado la integración interna de las naciones, así como la relación transfronteriza entre los países. El auto ha participado en el fomento de la comunicación entre los pueblos, incluso ha colaborado en la transculturación, ha acercado las localidades más lejanas a través de sus vías. Asimismo ha facilitado el tránsito de personas para acudir y tener acceso a las actividades cívicas y políticas como promotor de la democracia, además tiene un papel definitivo en el comercio, en la economía, en el turismo. Su difusión ha generado la creación de una infraestructura organizacional nacional e internacional de transporte con el objeto de unificar criterios sobre requisitos carreteros, señalización de tránsito, reglamentos

para conducir, en general para garantizar la seguridad del conductor, pasajero y carga. La propagación del uso del automóvil ha significado también la construcción de redes carreteras, puentes y ductos por medio de la permanente utilización de los recursos científico-técnicos más avanzados. Por lo tanto, el auto también se ha constituido en un factor estimulador de la cooperación internacional.

Es por ello que el automóvil es considerado un elemento de primer orden en el progreso humano y su desenvolvimiento ha caracterizado el estilo de vida del hombre contemporáneo y seguramente aún de la vida del hombre del S. XXI, no sólo en cuanto a ventajas o comodidades brindadas por el auto, sino también a través de los grandes problemas que genera la gran utilización de éste.

Precisamente el incremento en la demanda del automóvil suscitó el crecimiento de una industria especializada en la producción a gran escala de vehículos automotores.

Rápidamente la industria automotriz permeó con su dinámica competitiva el proceso mundial de producción y propagó el modelo de industrialización occidental hacia los

países en desarrollo respecto a esta rama. Este proceso de industrialización automotriz produjo resultados positivos para el desarrollo económico de los países industrializados y aumentó los flujos comerciales entre estos mismos países, así como con los países en desarrollo. Sin embargo sinnúmero de veces la industria automotriz sirvió de instrumento de coherción en la política exterior.

La industria automotriz coadyuvó en la evolución del capitalismo contemporáneo, y sin duda alguna la misma Revolución Industrial estableció las bases para el arranque y expansión de esta industria, donde los sistemas de producción: 1) taylorista (mecanización del trabajo), y 2) fordista (cadenas de producción semi-automáticas), tipificaron su florecimiento, ya que existe una vinculación permanente entre políticas de innovación tecnológica e industria automotriz, en la cual la competencia es el vínculo animador de la dinámica innovadora: al promover un producto de mayor calidad y menor costo que el de los competidores.

La búsqueda de competitividad en la industria automotriz se convierte en un ciclo donde el excedente generado por la producción es invertido en mayor proporción en Investigación y Desarrollo, lo cual recrea un proceso productivo de gran

eficiencia, pero más costoso por el tiempo socialmente necesario invertido en el conjunto de la producción automotriz. Por consiguiente será necesario incorporar más tecnología (productiva y administrativa-organizacional), reducir salarios, etc., para contravenir la tendencia de la tasa descendente de ganancia.

La lógica productiva automotriz adquiere un papel protagónico cuando logra inyectar su dinámica competitiva al proceso productivo general de un país: reduce el ciclo de recuperación del capital, amplía y moderniza el transporte, influye en la diversificación industrial en el nivel de empleo, en el desarrollo tecnológico, en la fuerza de trabajo, en el cúmulo de ingresos fiscales, impulsa la multiplicación de estructuras empresariales y economías de escala, anima el auge de industrias como: la acerera, la del vidrio, la llantera, la hulera, la petroquímica, la plástica, la eléctrica, la electrónica, la de lacas y pinturas, la química, etc. De este modo toda transformación de la industria automotriz repercute directamente en otras ramas y sectores de la economía.

El desarrollo de la industria automotriz se ha fincado en consideraciones tecnológicas y en políticas de

industrialización. Por ello, un desarrollo económico sustentado en un modelo foráneo, con presencia de enormes Empresas Transnacionales automotrices como es el caso de México, subraya la constante dependencia externa, la inexistencia de esquemas de desarrollo apropiados en el contexto mexicano y nos permite reconocer la ausencia de una legislación o elaboración de Códigos de Conducta para controlar y planificar la diseminación de las Empresas Transnacionales.

La situación de México dentro de un marco de integración productiva automotriz regional, manifiesta la falta de un proyecto nacional de industrialización "hacia dentro", articulador de los diferentes sectores de la economía mexicana:

> "Una de las formas más claras en que se manifiesta la dependencia tecnológica de un país o una región, es la incapacidad para diseñar, fabricar e incluso especificar los bienes de capital que se utilizan en la actividad productiva" (1)

1.- Fernando Fajnzylber. Comercio, tecnología y subdesarrollo económico. "La Empresa Transnacional en la Industrialización de América. UNAM. México p 39.

Pero además, las Empresas Transnacionales al dominar el mercado impidieron también, un mayor efecto en cadena de la industria automotriz en México hacia otras industrias nacionales del país. Esta presencia extranjera con elevados montos de capital y una alta concentración de Inversión Extranjera, pone en riesgo las posibles instancias de desarrollo nacional, al monopolizar en pocas firmas el mercado automotor y postergar los beneficios para México, donde el desarrollo articulador nacional se sacrifica en aras del "Universalismo" por la vía del Regionalismo/Automotor.

Hoy por hoy, la trayectoria de la industria automotriz en México responde a los nuevos requerimientos de las Transnacionales automotrices y legitima la llamada "Nueva División Internacional del Trabajo" por vía de un Tratado Regional de Libre Comercio, establecido por fases. Puesto que el Tratado de América del Norte sólo es la continuación de los Acuerdos Previos entre Estados Unidos y Canadá con el fin de solucionar las problemáticas inmediatas estadounidenses, así como redefinir los mercados de las Grandes Empresas Automotrices ante la competencia Japonesa y Europea. (En cuanto a la distribución de mercados y a la localización de Inversión Extranjera Directa)

Por consiguiente la apertura generalizada de la economía mexicana y específicamente en la rama automotriz no surge como una propuesta para estimular el desarrollo nacional, sino como parte de una estrategia empresarial de complementación automotriz entre México, Estados Unidos y Canadá. Sin embargo el proceso de industrialización mexicano; de sustitución de importaciones primero y después de promoción a la exportación constituyó un mercado cautivo automotor para el monopolio de la Empresas Transnacionales, quienes obstaculizaron la creación de un complejo industrial nacional competitivo. Al contrario ampliaron su poder político-económico por medio de Inversión Extranjera Directa en detrimento de la participación de capital nacional en proporciones y procesos importantes. Así el capital nacional quedó confinado a las autopartes (por Decreto de 1962 fue posible proteger este rubro de la inversión de empresas terminales), y a las coinversiones, además la producción nacional se limitó al ensamblado, la provisión de la mano de obra y en las últimas dos décadas a la industria maquiladora de exportación (cuya diseminación se debe a su reducido costo de producción por la explotación de mano de obra barata, por la cercanía geográfica, así como por la flexibilidad productiva).

Por lo cual el Tratado de América del Norte legitima la "política de empresa" de la Empresas Transnacionales y facilita las disposiciones para su mayor expansión en la toma de decisiones nacionales y en la economía mexicana en general, sobre todo si consideramos que la industria automotriz en 1992 representó el 8% del Producto Interno Bruto Manufacturero y el 2.7% del Producto Interno Bruto Nacional. Esta actividad casi en su totalidad se efectúa por una primacía de las Empresas Transnacionales Automotrices.

La situación mexicana, tiene diferencias muy particulares respecto a la industria automotriz de Estados Unidos y Canadá, principalmente en relación a los niveles de desarrollo y de complementación industrial.

Ante las implicaciones que tendrá la formalización de compromisos de México con Estados Unidos y Canadá, y a los alcances de su impacto en materia automotriz, la presente investigación resulta fundamental.

La denominada "Nueva División Internacional del Trabajo" se caracteriza por la reestructuración y relocalización productiva desde una competencia mundial basada en las

plataformas económicas regionales, la incorporación de México al Tratado de América del Norte estará auspiciado por intereses transnacionales y muy especialmente por el grupo automotor estadounidense, por lo cual las implicaciones para nuestro país dependen de los compromisos contraídos con el capital extranjero y por el tipo de incursión de México en la complementación intrasectorial automotriz de Norteamérica, la cual redefinirá procesos de abastecimiento industrial respecto a insumos y ramas derivadas de la industria automotriz, así como la especialización productiva, la calificación de la mano de obra y la explotación de las autopartes. Las expectativas de la industria automotriz en México se dirigen hacia: 1) un posible desarrollo articulador para otras industrias nacionales, 2) la limitación productiva maquiladora, 3) la especialización relativa en la producción de uno o dos modelos en particular de auto por firma comercial.

Consideramos primordial realizar un estudio de reconocimiento y explicación de la naturaleza de las Relaciones Internacionales desde la perspectiva de las Relaciones Económicas Internacionales y de la Nueva División Internacional del Trabajo, con base en las plataformas económico-comerciales constituídas. Asimismo pretendemos identificar las transformaciones de la División Internacional

del Trabajo vinculadas a la industria automotriz y destacar el papel de ésta como un motor propulsor en la multiplicación de actividades económicas y generadora de desarrollo industrial de las economías por su lógica competitiva.

Por lo anterior, será necesario explicar cómo ha sido el desarrollo de la Industria Automotriz en México y considerar las particularidades de sus efectos en la economía del país; resaltar las implicaciones del desarrollo de la industria automotriz en México acudiendo a la Balanza de Pagos con el fin de recuperar los indicadores económicos que permitan una evaluación fehaciente del impacto de dicha industria.

Por último analizaremos la situación de la industria automotriz en Estados Unidos y Canadá para efectuar un estudio comparativo concluyendo en el caso mexicano, con el fin de reconocer las oportunidades y desventajas que ofrece una Zona de Libre Comercio entre los tres países. Recuperaremos la experiencia canadiense con el objeto de evaluar el impacto del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá en la industria automotriz de los dos países y así preveer las posibles repercusiones para la industria automotriz mexicana y para México en general a corto, mediano y largo plazo.

CAPITULO 1

1. LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y LA ECONOMIA MUNDIAL.

Las Relaciones Internacionales constituyen una disciplina científica y una realidad caracterizada por el conjunto de relaciones sociales, políticas, culturales, religiosas, etc., entre los Estados y otros actores de la Sociedad Internacional: la Política Internacional.

Las Relaciones Internacionales como una actividad científica pretenden adoptar con su visión global, un enfoque totalizador de los fenómenos internacionales, así como proporcionar los medios objetivos para la construcción de la concepción misma del mundo en que vivimos. Su finalidad última, es la búsqueda permanente de las alternativas viables para la transformación del mundo y que éste cada vez más sea un lugar digno. Donde la libertad, la justicia, y la paz puedan ser una constante en la vida de todo hombre. Con el objetivo de que las relaciones internacionales puedan cristalizar positivamente en cooperación y desarrollo. Sin embargo el orden internacional (1) ha puesto en evidencia

1.- Cfr. Celestino del Arenal. Introducción a las Relaciones Internacionales. Tecnos, Madrid, 2a ed., 1987. 458 pp.

principios fundamentales como los mencionados en la Carta de las Naciones Unidas, particularmente en relación a:

> "promover el progreso social y elevar el nivel de vida ... (como) un concepto más amplio de la libertad, ... promover el progreso económico y social de todos los pueblos"(2)

De esta manera las Relaciones Internacionales nos brindan los elementos necesarios para la identificación, análisis, explicación y evaluación de los problemas del mundo, con el fin de encontrar posibles o probables soluciones.

El ejercicio de la disciplina de las Relaciones Internacionales brinda al hombre, un camino para concebirse así mismo, ya que como lo menciona Rosa de Luxemburgo "La existencia y el conocimiento del hombre se basan en la manera en que éste y su sociedad se reproduce, en la relación del hombre con la forma de reproducir sus condiciones de vida y de la concepción que tiene de sí y de su entorno" (3)

2.- ONU "Carta de las Naciones Unidas" ABC de las Naciones Unidas ONU, Nueva York, 1990, p 1-4.
3.- De Luxemburgo, Rosa. Introducción a la Economía Política. SXXI, México, 35 Cuadernos de pasado y presente, 4a ed., 1987. 242 pp.

Por lo anterior, el presente estudio, pretende subrayar la intrincada generación de relaciones, surgidas como un producto de la manera en que el ser humano crea la riqueza: "el hombre a través de su fuerza de trabajo se convierte en la verdadera riqueza de las Naciones". (4) Donde las relaciones de apropiación de esta riqueza han formado en la Sociedad Internacional una estructura desigual de la Economía Mundial.

Y con el propósito de explicar cómo se establecen éstas relaciones económicas internacionales, consideraremos primeramente que en toda sociedad existen relaciones económicas, donde la necesidad de pertenecer a un grupo ha demandado de cada individuo a su vez un tipo de trabajo y un tipo de relación con los medios de producción que compromete al hombre con el grupo y con su comunidad. Las sociedades humanas fomentan sus relaciones económicas internacionales a partir del "principio de la escasez"(5), y por el "reparto desigual" de la naturaleza, pues la distribución de bienes, climas, materia prima, etc no es igual en todas las regiones y naciones del mundo. Precisamente esas diferencias

4.- Smith Adam. Investigación sobre la naturaleza y causas de la Riqueza de las Naciones. FCE, México, 4a reimpresión, 1984. 916 pp.
5.- "Escasez" se aplica a los bienes y servicios ausentes o bien, que por su cantidad son demandados, ya sean naturales o adquiridos. El principio de la Escasez plantea "Si todos los bienes fueran tan abundantes que fueran libres, no existiría el problema" de asignar recursos. Diccionario de economía J.M. Dent and Sons Ltd; Biblioteca de Economía. ed Orbis, Barcelona, 1987. p 239.

determinan los bienes y servicios que se han de producir, la forma de producirlos y cómo se volverán costeables el aprovechamiento de: la proximidad de las fronteras extranjeras; las limitaciones de los propios recursos; o bien la habilidad productiva y de recursos humanos desarrollados; la estabilidad política y social, elementos fundamentales para permitir que algunas sociedades puedan producir mejor; o bien, que resulte atractivo establecer interrelaciones económicas y con ello un tipo de estructura internacional de bienestar por la posibilidad del intercambio.

Por consiguiente: Las relaciones económicas internacionales surgen debido al principio de escasez, por el reparto desigual de la naturaleza y por las ventajas naturales y adquiridas que implica el intercambio: "El hombre siendo un animal social, desarrolla la cooperación y la División Social del Trabajo -es decir, la especialización de funciones- ... lo cual no sólo es posible por la producción de un excedente por sobre lo necesario para mantener al individuo y a la comunidad de la que forma parte, sino que además incrementa las nuevas posibilidades de obtenerlo, la existencia tanto del excedente y de la División Social del Trabajo hace posible el intercambio" (6) De tal forma que el

6.- Marx Karl y E. Hobsbawm Formaciones económicas precapitalistas. Ed. Pasado y Presente, México, 1987, p 8.

establecimiento y desenvolvimiento de relaciones económicas internacionales generó un tipo de estructura Internacional, la cual ha tenido un proceso de constante transformación, factor clave en la comprensión de la Sociedad Internacional y de las relaciones sociales, políticas, comerciales, culturales, etc., quienes han modificado la Economía Mundial y su consecuente producción de mercancías, haciéndola siempre moderna. (7)

7. Cfr. D. Hays, Christoper M.K. et al; Comercio Internacional Introducción al Mundo de la Empresa Multinacional. Ed. Castillo, Madrid; 1974. 408 pp.

1.1. LA DIVISION DEL TRABAJO Y EL CAPITALISMO.

En la reproducción de la sociedad en su conjunto, el hombre ha mantenido una actitud gregaria durante toda su historia, ha procurado obtener el mayor provecho de sus actividades diarias, ya sean estas de caza, cultivo, industria o servicio. Con este fin para poder obtener un alto rendimiento en su trabajo, comenzó a dividir las tareas en la vida de su familia o grupo estableciendo una primigenia división técnica del trabajo. Con lo cual se limitaron los planos de actividad tanto del hombre como de la mujer (de acuerdo al sexo, la edad, habilidades, etc) manifestándose una división social del trabajo (8).

Posteriormente a ésta existe una división más compleja, quien ya involucra a varios individuos haciendo una misma actividad. Se comienzan a formar grupos especializados que tienen una serie de actividades perfectamente delineadas y se comienzan inclusive a delimitarse las actividades entre quienes enseñan y quienes aprenden, quienes gobiernan, quienes guían espiritualmente, etc,. También en la producción

8.-Cfr. Engels, Federico. El origen de la familia, la propiedad y el Estado. Progreso, Moscú, 1981, 213 pp.

de bienes y servicios comenzaron a formarse los primeros pequeños talleres, las manufacturas e industrias y con ello se estableció una organización social en función de la rama productiva, hasta establecer lo que hoy se conoce como los "trust" y "carteles", bases para la organización económica característica de la etapa colonial y monopólica.

Una vez establecido el capitalismo como modo de producción (9), primero en su forma incipiente en la cooperación y más tarde en la industria, la lógica capitalista de búsqueda de ganancia inyectó al proceso una mayor división del trabajo, así como demandó una mayor incorporación tecnológica. Precisamente en esta lógica, se asentó todo el desarrollo de la División Internacional del Trabajo actual, y de la reproducción misma del capital.

A partir de la dinámica de reproducción del capital la sociedad se volvió más competitiva y definió la producción nacional de la internacional. A continuación explicaremos esta lógica del capitalismo:

9.- Modo de producción: Es el modo de apropiación de los medios de producción y las relaciones sociales entre los hombres, resultantes de sus conexiones con el proceso de producción. Fuente: Maurice Dobb Estudios sobre el desarrollo del capitalismo S.XXI, México 1987, p 21.

El dinero una vez habiéndose convertido en capital inició un nuevo proceso para reproducirse así mismo, pues de lo contrario el capital se destruiría. (En cuanto el capital es igual a los medios de producción sobre el capital variable; que es la fuerza de trabajo). Al ser un proceso social, el Tiempo Socialmente Necesario (TSN) tiende a incrementarse , es decir aquella cantidad de bienes y servicios que requiere la fuerza de trabajo para la reproducción de sus energías invertidas en la fabricación de las mercancías, y para reproducirse así misma, creando una nueva generación de trabajadores en sus hijos. De esta manera la fuerza de trabajo socializa el proceso productivo y demanda una mayor parte del capital para sí. (10)

Los medios de producción (cuyo valor es social) aumentan en valor también. Por ello es necesario contrarrestar esta tendencia de "tasa descendente de ganancia", por medio del desarrollo tecnológico disminuyendo salarios o bien aumentando las plusvalías tanto relativa como absoluta. Sin embargo éstas últimas no son suficientes, por lo tanto es

10.- Cfr. Marx, Carlos; El capital, S. XXI, México, libro I tomo II. 1984, p 379-758.

imprescindible el desarrollo tecnológico para propiciar un proceso de producción que promueva un importante grado de competitividad. (Este proceso goza a su vez de condiciones sociales y técnicas, en donde la cooperación, la manufactura y la gran industria son las fases del capitalismo industrial que estimulan y crean una División Internacional del Trabajo. De esta forma los procesos de industrialización de los países se han visto vinculados con los frutos favorables del desarrollo económico, sustento de la reproducción del capital y de la socialización. Es más, la evolución del capitalismo y de sus avances tecnológicos se han transformado en el eje de definición de la División Internacional del Trabajo dominante. (11)

Ahora bien, es imprescindible anotar cuales fueron las diferentes etapas primigenias de esta forma de producción :

- COOPERACION. A diferencia de las comunidades de comienzos de la civilización humana, en el proceso de trabajo, la cooperación se fundamenta en condiciones de producción de propiedad común, (lejos de cortar los vínculos

11.- Idem, 10

con su tribu o entidad comunitaria bajo relaciones de esclavitud y servidumbre). Si la relación capitalista supone al asalariado libre, que vende su fuerza de trabajo al capital, es la cooperación la que aparece como forma histórica peculiar al proceso capitalista de producción, como forma que lo distingue específicamente.(12)

"Si bien pues, el modo capitalista de producción se presenta por una parte como necesidad histórica para la transformación del proceso de trabajo en un proceso social, por la otra, esa forma social de trabajo áparece como método aplicado por el capital para explicar más lúcidamente ese proceso, aumentando su fuerza productiva aunque la división del trabajo o la maquinaria desempeñen un papel significativo". La cooperación es la forma básica del modo de producción capitalista.(13)

En cuanto a la manufactura, Marx expone:

12.- Cfr. Idem 11. P 4.
13.- Cfr. Idem 12. P 4.

- MANUFACTURA. El surgimiento de la manufactura se da por la reunión de un taller bajo el mando de un capitalista, con trabajadores pertenecientes a oficios artesanales diversos e independientes, por cuyas manos tiene que pasar un producto hasta su terminación definitiva. También nace la manufactura cuando muchos artesanos producen lo mismo o algo similar y son utilizados simultáneamente por el mismo capital en el mismo taller.(14)

Una característica muy importante de la manufactura, es que conlleva a los obreros involucrados en esta actividad a una especialización muy grande en el trabajo que realizan, y que además por otra parte, provoca una serie de grandes beneficios para el capitalista como la disminución en sus costos de producción, el incremento de la tasa de ganancia, el aumento de la plusvalía, etc.

El desenvolvimiento de la división del trabajo, llegó a una fase que puede considerarse como histórica, pues ésta

14. Cfr. Idem 13. P 4.

repartición de las actividades se convirtió en la división del trabajo dentro de la conceptualización capitalista.

1.1.1. EL CAPITALISMO INDUSTRIAL. EL CAPITALISMO EN LA GRAN INDUSTRIA

El camino del Capitalismo después de la cooperación y la manufactura se concretó en la gran industria. Inició con las primeras fábricas de mediados del siglo pasado, fenómeno que coincidió generalmente con una mayor consolidación del Estado y con una ola de desarrollo científico-técnico.

Si bien en la manufactura la revolución se centra en la fuerza de trabajo, para el capital industrial el medio de trabajo debe abaratar las mercancías y reducir la parte de la jornada laboral que se transformará en Trabajo Socialmente Necesario (TSN). Así parece manifiesto cuando por el telar circular de Claussen o bien la máquina de hilar de John Wyatt en 1735 se inicia un proceso de revolución de los medios de producción. Ello implicó un capital mayor y una plusvalía consecuentemente más grande a la requerida en la manufactura o en el taller artesanal. (15)

En sus inicios la revolución industrial permitió al

15.- Ibidem 14.

hombre permanecer un mayor tiempo ligado a su instrumento de trabajo pero cuando las máquinas propiamente revolucionaron al modo de producción y su propia división del trabajo, la máquina arrancó al obrero de su herramienta y estableció una producción con un mecanismo que opera con una masa de herramientas iguales accionadas por una fuerza motriz la cual al ser irregular demandó una mayor investigación tecno-científica para su perfeccionamiento y con el paso del tiempo revolucionó todos los medios de producción. En este estadio histórico el capitalismo industrial se encontraba dentro de fronteras nacionales.

En relación a la forma de producción por las máquinas, la gran industria buscó la unidad técnica donde la máquina fuese órgano homogéneo del mismo mecanismo motor (los órganos heterogéneos constituyen un sistema de máquinas), la máquina buscó ser perfeccionada en cuanto demandó un proceso continuo; evitó tiempos perdidos en la producción, y mientras el capitalismo industrial se asentó en el trabajo asalariado, mantuvo sus raices en la manufactura y pretendió desaparecerla, así como al trabajo artesanal. Pero buscando nuevos y mejores desarrollos, ya que la producción industrial es más precisa, costeable y de gran escala. (16)

16.- Cfr. Ibidem 6.

La revolución en el modo de producir de la industria y de la agricultura propició una modificación brutal de las condiciones generales del proceso social de producción (es decir), de los medios de comunicación y de transporte, ya que la división ampliada del trabajo, de obreros y de mercados coloniales, crearon nuevas necesidades. La calidad de producción de las máquinas industriales con grandes masas de capital y obreros y las conexiones con el mercado mundial abrieron los lazos comerciales en el mundo y se manifestó un orden económico que promovió la libre concurrencia de los factores de la producción (capital, tierra, trabajo y organización) al mercado, situación en la que pronto aparecerían los primeros monopolios.(*)

La gran industria incrementó su actividad territorial, pero también pretendió apoderarse de los medios de producción "de la máquina que produce máquinas"(17). Sin embargo hasta fines del siglo XIX se fabricaron las primeras máquinas creadoras de motores. Por lo tanto la historia del capitalismo no debe separarse de sus revoluciones tecnológicas, del desenvolvimiento del proceso de industrialización y de la función de la División Internacional del Trabajo.

*.- Cfr. Oscar Lange; Economía política., FCE, México 1984. 332 pp.
17.- Cfr Lenin, Vladimir; El imperialismo, fase superior del capitalismo. Ed. Beijin, Pekín 5a reimpresión;1984. 188 pp.

Así como la maquinaria es creación del hombre,también el hombre es el objeto para el empleo de máquinas, pues en la medida en que ésta se hace imprescindible, se convierte en el medio determinante para emplear a obreros de escasa fuerza corporal y utilizar una fuerza de trabajo más variada: mujeres, niños, hombres, etc.

El capitalismo industrial alcanzó un gran empuje una vez que la Revolución Industrial comenzó a incorporar sus avances en los procesos productivos con una finalidad propiamente empresarial capitalista, en donde movidos por la obtención de una mayor plusvalía con la menor inversión como principal propósito, los ya modernos capitalistas, buscaron la forma en la cual podían obtener una gran producción reduciendo sus costos. La industria automotriz manifestó su carácter dinámico en los procesos de industrialización: en esta época Henry Ford, implantó dentro de su planta fabricadora de autos, una banda mecánica sinfin, con la cual la construcción de sus mercancías era mucho más rápida en la medida que se especializaban cada uno de los hombres en cada una de las labores que desempeñaban durante el proceso. La invención de Ford y la propia Revolución Industrial, trajeron un gran desarrollo para la economía capitalista, de tal forma que con esta innovación, los procesos productivos se hicieron cada vez más rápidos y con mayor calidad.

Situaciones similares sucedieron dentro de otras industrias, en donde la introducción de la fuerza termodinámica y la especialización de los procesos favorecieron directamente a la gran producción y con ello las grandes industrias consolidaron la etapa del capitalismo industrial, uno de los momentos más importantes dentro del sistema capitalista, pero que subrayó el desarrollo de las contradicciones mismas que aquejan actualmente al sistema.

1.1.2. EL CAPITALISMO MONOPOLICO.

"La etapa monopolista" (18) del capitalismo se caracteriza porque la producción de una mercancía o un proceso está en manos de un solo capitalista, es decir, el abastecimiento de un servicio o mercancía para un mercado determinado está en poder de un sólo capital o de un grupo de capitalistas, quienes han desplazado a la competencia casi por completo.

En la fase monopólica, la economía de un país es afectada por las acciones y decisiones tomadas por una élite financiera. Esta al haber traspasado fronteras nacionales y establecer enclaves coloniales en regiones poco o nada industrializadas estructuró mundialmente las relaciones económicas internacionales a través de una División Internacional del Trabajo establecida entre la metrópoli y la colonia, o bien el centro industrializado y la periferia

18.- El monopolio es figura básica de esta etapa, donde prevalece un control de mercancías o servicios por parte de un vendedor o bien que se carece de unos sustitutos próximos. Fuente: Diccionario de Economía. Arthur Seldon y Penna, Barcelona, tomo I y II, 1987, p 367.

abastecedora de materias primas, de mano de obra, de mercados cautivos en potencia, etc. (19)

El capitalismo requirió una importante concentración y centralización del capital, lo cual para la fase monopolista significó la necesaria fusión de capitales con el objeto de formar grandes...,.gigantescas empresas, por lo cual la competencia se vuelve rápidamente un monopolio. A su vez, se presentó en el proceso productivo una combinación en la integración de la empresa, ésta posee integración vertical y/u horizontal, es decir, se reúnen diversas ramas de la industria, o se integran fases sucesivas para la elaboración de una mercancía. Ello permite un mayor comercio intraempresa, se perfeccionan las técnicas de producción y se obtienen mayores ganancias con un mercado sin competencia. (20)

19.- Op. Cit. Vladimir, Lenin. El imperialismo fase superior del capitalismo.

20.- Op. Cit. Marx Karl y E. Hobsbawn.

El monopolio elimina la libre concurrencia de los factores de la producción y modifica el libre juego de las fuerzas del mercado, pues este monopolio puede ser interempresarial, en la transformación, extracción, producción, distribución de la materia prima, en la utilización de precios para los productos, en los financiamientos, etc. No obstante, los efectos del monopolio se manifiestan directamente en la industria de productos semimanufacturados, (cuyo comercio es en gran volumen).

La característica propia del monopolio es la interrelación entre el capital industrial y el bancario. El banco tiene el monopolio del capital monetario, y dispone de los instrumentos para el uso de los industriales, (quienes se tornan más especuladores y usureros).

Con el monopolio se abren mercados alternativos, seguros y sin competencia, pero sobre todo se abarata el proceso productivo (aunque se socializa más). La élite empresarial pronto expande sus intereses fuera de la nación a través del

capital financiero, con lo cual la empresa logra un mayor acercamiento al gobierno y al proceso de toma de decisiones. (21)

En resumen las características del capital monopolista son: 1) la concentración del capital monopólico; 2) el surgimiento del capital financiero, por la fusión del capital industrial y el capital bancario; 3) la exportación de capitales y no sólo de mercancías; 4) la presencia y multiplicación de Asociaciones Internacionales quienes se reparten el mundo; y el 5) fin del reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas. (22)

21.- Idem 17.
22.- Cfr Idem 17.

1.2. LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL Y LA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO.

Cuando dentro del sistema capitalista se presenta una abundancia de medios de capital, es necesario encontrar un lugar a donde desplazar estos excedentes de mercancías, pues se necesita un mercado que no sea el natural para poder colocar esta inversión que ha hecho el capitalista y que desde luego, movido por la lógica del sistema, no está dispuesto a perder. Es así que ante la saturación del mercado interno y consecuentemente ante la baja en la demanda, se buscan lugares en donde colocar los productos.

De la misma forma sucede con los recursos una vez que las mercancías se han traducido en dinero. Los capitalistas al ya no poder incorporar mayor cantidad de medios de capital y al no poder inyectar mayores recursos a su industria, se ven en la necesidad de llevar sus recursos a otros lugares, terceros países en donde puedan hacer inversiones desplazando las actividades económicas tradicionales e implantando la dinámica económica del capitalismo mundial.

1.2.1. INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL.

Si bien la internacionalización del capital "nos parece, pues, un fenómeno inherente al mismo capitalismo (...), la internacionalización aparece así como una categoría lógica (forma de resolver los problemas del capital), no es ni el resultado de la evolución del modo de producción capitalista, ni el reflejo externo de las contradicciones nacionales del Modo de Producción Capitalista y/o de los cambios por otros fenómenos" (23). Esta internacionalización o transnacionalización designa una ampliación más allá de las fronteras nacionales del proceso de valorización del capital, más allá de un esquema Centro-Periferia, o bien de tratarlo como la ampliación de las Empresas Transnacionales de una frontera industrial o de frontera del bloque imperialista.

La internacionalización no es una fase más en la discriminación del movimiento del capital, más bien es la universalización de las relaciones sociales de producción capitalistas, por la cual se llevó a cabo la valorización del

23.- Palloix, Christian y H. Blume. Internacionalización del capital. Madrid, 1975, 242 pp.

capital dominante. Puesto que la valorización en tanto la ley general del Modo de Producción Capitalista necesita de la extensión de las relaciones sociales de producción capitalista y por ende, la internacionalización del capital es una importante vía en la generación del desarrollo del capital de las potencias más influyentes en una época dada. Esta es funcional en relación al proceso de valoración del capital mismo y del desarrollo del capital dominante determinado por:

a) La internacionalización de la relación salarial División del Trabajo (Pues en ello radica la ruptura con los "momentos dominantes de los procesos de internacionalización" de las épocas precedentes de la historia del capitalismo desarrollado). Y además:

b) El aspecto nacional en la regulación de la valorización, en relación a la internacionalización de la valoración. (24)

Por lo tanto sólo un amplio liderazgo capitalista dominante puede tener lugar en el "orden" internacional. De esta forma en la primera esfera de la circulación se da la

24.- Idem. 23.

compra de fuerza de trabajo situada en diferentes países pero con un mismo capital formado a nivel internacional, cuyo control pertenece a un centro capitalista dominante. Así el proceso de la internacionalización del capital provoca la adopción de normas internacionales que en su mayoría, transtornan las regulaciones de las economías nacionales dejando algunos sectores subordinados, y al imponerse un patrón de tasa de ganancia internacional -una tasa media para la producción de bienes y servicios-, los sectores subordinados con una tasa de ganancia más baja quedarían sin perspectiva de tener una valorización internacional. (25)

Esta internacionalización del capital también provoca y demanda un efecto de diferenciación internacional, en codificaciones, consumo y modos de vida, cuyo origen se encuentra en el patrón industrial (la manera que se da la división técnica y social del trabajo) del centro o centros dominantes. La igualación en las condiciones de producción no incluye a la fuerza de trabajo, puesto que la internacionalización implica un monto dominante de la diferenciación de las tasas de ganancia, de la diferencia de las tasas de explotación que asegura las condiciones

25.- Por ello los productos manufacturados progresan en la mayor parte de los países capitalistas.

nacionales e internacionales de la tendencia a la igualación, la cual se reduce a diferencias a nivel mundial y se afirma en el plano nacional. (26) Y si no se obtuviese una tasa de explotación que llegara a la media, entonces se acude al Estado o bien a la División Internacional del trabajo.

26.- Por la igualación de las tasas de ganancia que definen las condiciones requeridas para la valorización del capital se establece una tasa media, cuyo nivel debe ser base para todo ramo industrial.

1.2.2. LA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO.

> "La División Internacional del Trabajo consiste en que unos países se especialicen en ganar y otros en perder. Nuestra comarca en el Mundo, que hoy llamamos América Latina fue precoz: se especializó en perder desde los remotos tiempos en que los europeos se abalanzaron a través del mar y le hundieron los dientes en la garganta".(*)

Dentro de los procesos productivos de mercancías, nos encontramos con un fenómeno muy particular, el cual es un producto de la expansión de los mercados y consecuentemente de la producción capitalista de los grandes capitales financieros, pues debido a la gran movilidad de sus recursos y a la gran competencia que provoca el desarrollo del sistema y de las diferentes variables que involucra (competitividad), los procesos productivos de una determinada mercancía al ser definidos como competitivos y ventajosos para una cierta economía, provocan que un país se especialice en la fabricación de una determinada mercancía o se habilite eficientemente dentro de una fase del proceso de alguna mercancía se constituya en aglutinador (armador) del

*.- Cfr. Galeana, Eduardo. Las venas abiertas de América Latina. S XXI, México, 1984. p 1.

producto.

La segmentación de algunos procesos productivos en la fabricación de algunas mercancías y la relativa especialización en la fabricación de alguna de ellas, condujeron a la economía mundial al establecimiento de una División Internacional del Trabajo, la cual responde a los intereses de los capitalistas, y no a los intereses nacionales de ningún país.

La División Internacional del Trabajo y el desarrollo capitalista, generaron normas en la competencia internacional capitalista, la competencia sustentada en una producción por región o área geográfica, y no sólo como competencia nacional, sino que trasciende las propias fronteras nacionales, y establece un sistema exportador. Desarrolla convenios con aquellos que anteriormente eran sus competidores más acérrimos, y movidos por esa lógica de competencia regional, formalizan la unión o complementación de procesos productivos, así como una lucha de grandes proporciones contra competidores que no pertenecen a su "club". (27)

27.- La superacta 301 emitida por Estados Unidos consideraba el superávit de sus socios comerciales como un atentado contra su comercio exterior y ello implicaba un incremento en barreras arancelarias al comercio para los países superavitarios con respecto a ellos.

Por medio de estos procesos de integración, la competencia que mueve al capitalismo se convirtió nuevamente en elemento de unión de los más grandes y fuertes en la lucha por el mercado de colocacion de mercancías muy particulares y que les son identificadas por "zonas económicas".

En estos procesos de integración, la División Internacional del Trabajo, encuentra uno de los factores más importantes para su desarrollo, de: la especialización dentro de los procesos productivos y la complementación en la elaboración de una determinada mercancía, donde los grandes capitales financieros, establecen sus campos de batalla, dejando de lado los intereses nacionales y a la ideología del nacionalismo como romántica idea.

1.3 EMPRESAS TRANSNACIONALES Y PROCESOS DE INTEGRACION.

> "La dinámica de la Empresa Transnacional es maximizar el beneficio de la operación "global" de la producción, comercio, financiamiento y distribución." (28)

La Empresa Transnacional satura a las economías con su lógica mundial de "empresa" ya que su naturaleza es consubstancial al proceso de internacionalización del capital y su participación es esencial en la multiplicación de monopolios y oligopolios, así como en la universalización de las relaciones salariales y en la constante incorporación tecnológica competitiva al proceso productivo. La Empresa Transnacional ha traspasado las fronteras nacionales y lo ha reflejado en la Economía Internacional; expresamente en la División Internacional del Trabajo.

La Empresa Transnacional no se limita al país de origen

28.- Cfr. Zarco, Javier. La empresa transnacional: un nuevo actor de la sociedad internacional. Tesis. FCPyS-UNAM, México, cap 2.

del capital, diversifica su actividad en otros países y sectores (como capital transnacional (29) le es menester una permanente acumulación, concentración y centralización del capital a nivel mundial). Primeramente la Empresa Transnacional responderá a los intereses del país dominante al cual pertenece y por su influencia establecerá un tipo específico de expansión por medio de subsidiarias, licencias de fabricación concedidas a firmas locales o por su peso en el comercio internacional. Por lo tanto la Empresa Transnacional se asentará en una producción, cuya división del trabajo es altamente especializada y competitiva. Pero su carácter de empresa también puede hacerla comportarse como capital privado, lejano al interés de la nación de origen.

La Empresa Transnacional es una sola empresa, quien ha localizado su mercado (el cual sólo se encuentra separado por líneas nacionales fronterizas). Mantiene vínculos de propiedad en diferentes países, su capital es mayoritariamente privado y con fines de lucro o explotación. A diferencia de la Empresa Multinacional, sociedad basada en un acuerdo previo de dos o más Estados con una participación definitiva de los gobiernos y por ello de un capital predominantemente público, sus fines son de

29.- Cfr. Wilhelmy, Manfred. Política internacional: enfoques y realidades. CINDA-GELA, Buenos Aires, 1988, p 214-218.

cooperación y desarrollo internacional. Las partes se vinculan por medio de un instrumento internacional "multinacional".

La Empresa Transnacional pese a tener un país de origen, por su naturaleza transnacional adquiere una dinámica en la actividad de producción, financiamiento y comercialización basada en estrategias globales de largo plazo. La matriz y la filial forman una sola unidad productiva. Pero la empresa matriz representa el interés del "todo" y está por encima de las necesidades de la filial particular.

El comportamiento de la Empresa Transnacional se modifica por la estructura económica y política del país de donde surge y del país en que actúa. Así su expansión supone la especialización sectorial y diversificación con base en la estructura económica del país de origen y del nivel relativo de eficiencia de sus ramas productivas, de su mercado interno, de sus recursos naturales, relación con el gobierno, etc.

La vía de introducción de la Empresa Transnacional es por la compra de empresas ya existentes o divididas en varias

empresas y con ello se provoca desplazamiento de capital nacional, mientras se incrementan sus ganancias al basarse en la diferenciación de costos matriz-filial o centros de producción en Países en Desarrollo, también cuentan con ayuda estatal para el financiamiento, o bien subsidios o privilegios de mercados cautivos, la cercanía geográfica que disminuye los costos de entrelazamiento de la cadena productiva, materia prima, etc. Pero sobre todo tiene mayores posibilidades de presionar en las medidas que se tomen por el gobierno en materia de política económica y comercial. Estas consideraciones se dan a nivel nacional, no obstante en el plano internacional de la División Internacional del Trabajo promovida por el capital transnacional, condiciona al sistema comercial y monetario mundial, por la gran capacidad de modificación del sentido, volumen, costo de los productos o de los procesos productivos. Aún los mismos países desarrollados temen por los efectos de las Empresas Transnacionales en el extranjero; por su efecto en el empleo interno; en la balanza de pagos y en la competencia internacional.

La Empresa Transnacional en su relación con el gobierno huésped, sugiere proyectos estratégicos cuya resolución está en sus manos; ello es a través de "paquetes" de inversión

donde demandan financiamiento, proporcionan tecnología productiva, prácticas administrativas y de comercialización probadas por su competitividad. (30)

Sin embargo este tipo de relaciones se concentra desde el establecimiento del capital transnacional por medio de inversión en empresas locales o bien en empresas nuevas subsidiarias. El país huésped depende de las necesidades y políticas de la empresa transnacional como el "todo" que instrumenta solamente sus partes con el fin de: (según la línea de producción)

1. Obtener un nuevo mercado, (el del país huésped).

2. Producir para cubrir la demanda del mercado interno y a su vez exportar a través de los privilegios comerciales establecidos por el país sede de la filial (por ello la multiplicación de acuerdos de libre comercio y mercados regionales y continentales)

3. Producir para el mercado mundial por una

30.- Cfr. Tesis Zarco L., Javier. La empresa transnacional: un nuevo actor en la sociedad internacional. Cap 2.
Cfr. Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez; Empresas Transnacionales: expresión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana; FCE, México, 3ra reimpresión, 1987. 423p.

distribución de filiales de acuerdo a la línea de producción de la empresa y de las ventajas comparativas que ofrezca cada país huésped.

4. Concentrarse en el país de origen del capital y usar la mano de obra barata en comparación a la de Países Desarrollados.

La Empresa Transnacional no modifica las relaciones de dependencia, sino que las acentúa debido a su aportación al comercio internacional, sobre todo en las importaciones y exportaciones de manufacturas, ya que incrementa el comercio regional por las demandas intraempresas o interempresa (se protegen de la competencia y se otorgan precios especiales) por un comercio cautivo. Ello garantiza y manifiesta la definitiva presencia de la Empresa Transnacional de los países desarrollados en sectores estratégicos de los países en donde mantienen sus filiales o relaciones transnacionales.

Mientras tanto los países en desarrollo pretenden mantener la propiedad y el control de los sectores clave de su economía con el fin de evitar poner en riesgo la toma de decisiones y promueven la participación de capital nacional en coinversiones con las Empresas Transnacionales. No

obstante la propiedad de capital (31), tecnología o administración no siempre significa poseer gran poder de decisión en la compañía. Las decisiones no son tomadas a la luz del desarrollo o crecimiento del país de la matriz o la filial sino en relación a lo más conveniente para la empresa. La incorporación nacional en las empresas transnacionales sí ha otorgado mayor poder a éstas, aun más si logra insertarse en los sectores "claves" (los más rentables), pues la Empresa Transnacional se acerca al proceso de toma de desiciones de los gobiernos, o incluso el mismo gobierno puede hacer suyas las decisiones e intereses de la Empresa Transnacional.

La Empresa Transnacional aprovecha sus ventajas de relación intraempresa y se ve favorecida por el Estado en sus concesiones comerciales, participa en los mercados regionales en donde el Estado huésped y el de origen es parte, o si así lo sugiere la propia Empresa manipula la política económica hacia la transformación de su economía (lo cual se ve reforzado por la estructura e instituciones internacionales que también son parte del sistema), así como la participación en esquemas de comercialización e integración a nivel regional y a la vez torna más eficiente su sector servicios de acuerdo a los requerimientos del capital transnacional y no de la nación.

31.- Prueba de ello han sido los diferentes decretos en torno a la industria automotriz.

Precisamente en esta etapa de internacionalización del capital, se ha constituido toda una revolución científico-tecnológica, así como se han multiplicado los acuerdos o zonas comerciales, pese a los brotes nacionalistas. Sin embargo una constante es el capital privado transnacional y una minoritaria participación del capital privado nacional en los países huéspedes.

Actualmente la multiplicación de zonas económicas regionales, parece buscar alcances continentales. El Mercado Común Europeo, la Cuenca del Pacífico y la Zona de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos-México entre otras, tienen como denominador común al capital transnacional, mientras que el capital estadounidense cada vez más pierde su exclusividad nacionalista. Por lo tanto la delimitación de zonas económicas localizadas responde más a estrategias de formas transnacionales y a las industrias que participan en la llamada Nueva División Internacional del Trabajo.

La búsqueda de plataformas regionales manifiesta la necesidad de capital de la Empresa Transnacional en la obtención de mercados regionales, primeramente como punta de

lanza (aunque pueden ser varios mercados regionales a la vez) lo cual ha cristalizado por la vía bilateral y no multilateral, ello propiciado por las ventajas de negociación política y económica uno a uno.

Las plataformas regionales y estratégicas de la política global de la Empresa Transnacional, tiene sus incentivos en: La cercanía geográfica; en los lazos económico-político-históricos del país con sus regiones; por el tipo de bienes producidos por las Empresas Transnacionales, por el tamaño e importancia del país de origen en el contexto internacional; por la herencia colonial; por la estabilidad política, social o económica que ofrezcan determinados países; por la reducción del costo de inversión; etc.

La producción mundial basada en plataformas económicas se ha fincado en un tipo probado de expansión de la Empresa Transnacional, a través del cual el mercado del país de origen de la Empresa Transnacional es abastecido y se produce para un nivel mundial aprovechando las exenciones y franquicias generalmente otorgadas en los países en desarrollo. Por medio de ello refuerzan los lazos de dependencia, y no de interdependencia, (pues ésta solo puede darse entre iguales), de los países receptores y de la

política empresarial, lo cual hoy, se concreta en acuerdos de libre comercio y en sus múltiples modalidades.

Los actuales procesos de integración no son coyunturales, son expresiones del desarrollo del capitalismo, siendo el gran capital transnacional y su manera de producir en la División Internacional del Trabajo quienes definen plataformas regionales que aseguran la competitividad en un mercado oligopólico. Por ello la División Internacional del Trabajo se ve modificada cuando el capital transnacional va perdiendo la exclusividad de propiedad de su capital de origen de una sola nación. Por ello podemos observar un tipo de competencia entre filiales por un mercado y por aprovechar los subsidios de éste.

Sin embargo para la mayoría de los Países en Desarrollo, éstas empresas transnacionales son fuente de recursos para incentivar la planta productiva (aunque ello no sea con un impacto equilibrado en todos los sectores de la economía, sino más bien limitado y desigual), también son creadores de empleo aunque ello sólo sea relativo.

Hoy en día no se puede hablar propiamente de empresas con nacionalidad, pues capitales verbigracia asiáticos se han instalado en Estados Unidos en lugares y volúmenes elevados, los cuales eran considerados símbolos nacionales (como por ejemplo la adquisición de un consorcio japonés del Sear's Tower), y en un futuro dichas relaciones se tornarán más complejas al producir y competir en el ámbito internacional y recional.

1.4. LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO.

La llamada "Nueva División Internacional del Trabajo", nueva más en su carácter ideológico que en su carácter formal, se presenta como parte fundamental para los modelos de desarrollo y crecimiento actuales, pues la producción de mercancías se identifica como elemento de complementariedad de las economías. De tal forma que los productores nacionales de un determinado país, se especializan en cierta forma, en un proceso específico.

Desde luego que este fenómeno no ha sido producto del azar o del destino, tiene su origen en la reactivación de la economía mundial al ser puesto en marcha el proyecto de los grandes capitales financieros, los cuales en la búsqueda de la máxima ganancia, llevaron los procesos productivos a su segmentación lógica donde la obtención de una mercancía altamente competitiva en el mercado internacional provocó la alta utilización de las ventajas relativas, absolutas y comparativas de las sociedades del mundo capitalista y obtener de ellas las condiciones para alcanzar un producto

altamente competitivo y a su vez, monopolizar el mercado internacional.

Es importante definir las características con las cuales podemos reconocer al fenómeno denominado "Nueva División Internacional del Trabajo":

a) La formación casi inagotable de fuerza de trabajo. Mano de obra barata.(32*)

b) La fragmentación del proceso productivo llevada a sus últimas consecuencias con lo que se puede emplear fuerza de trabajo poco calificada.(32*)

c) El desarrollo de la tecnología. Tiene como objetivo el total aprovechamiento del tiempo y materia prima en el proceso de industrialización de mercancías con la finalidad de obtener mayores ganancias a menores costos(32*)

32*.- Véase a Frobel, Folker, et al; La Nueva División Internacional del trabajo; S. XXI, Madrid, 1980. pp 17-18.

Con la división del trabajo en un plano más allá de las fronteras nacionales, se provoca que la competencia no sea sólo entre los productores nacionales de un producto, sino que ésta se convierta en parte importante del desarrollo tanto de las industrias como de las Naciones que promueven el desarrollo de esta lucha por el mercado en condiciones (supuestamente) iguales para todos, pero en donde el que ofrece mejores servicios o mejores condiciones en un producto, se convierte en el preferido del mercado.

La competencia, es hoy en día uno de los medios por los cuales el desarrollo de los países tienden a ser parte del privilegiado "club" de los países "avanzados" o de seguir perteneciendo a los "atrasados", según sea el empeño y condiciones de desarrollo que ellos mismos se fijen como parte de una economía nacional.

El concepto ideológico de una Nueva División Internacional del Trabajo (33) surge en 1977 como respuesta analítica a los cambios sucedidos en la manera de producir mundial, ya que la División Internacional del Trabajo Clásica estaba en revisión. Ello se sustentó en las transformaciones

33.- Esta concepción es resultado del trabajo de Frobel, Folker, así como por conclusiones reuniones de la O.C.D.E

y movimientos de parte de procesos industriales hacia paisesen desarrollo, como sedes de industrias de transformación cuya producción es plenamente competitiva en el mercado mundial y cuyo agente son las Empresas Transnacionales. Estas consideraciones fueron abordadas y expuestas en un primer momento por Fróbel, Heinrichs y Kreye quienes resaltaron como características de esta forma nueva internacional y "mundializada" de producir: "La gran movilidad internacional del capital a partir de la existencia de un inmenso ejército industrial de reserva a escala mundial, principalmente ubicado en países en desarrollo, fuerza de trabajo de muy bajos salarios, desorganizada, fácilmente desprendible e intensivamente explotable.

Por lo tanto como un supuesto la crisis metropolitana: despidos y desempleo masivo, cierre de sectores, automatización del trabajo, recesión, ingresos del Estado decrecientes, etc., tienen su base en la Nueva División Internacional del Trabajo. De esta manera "la lógica globalista" promovida por la Empresa Transnacional provoca emplazamientos hacia los Países en Desarrollo, mientras en los Países Desarrollados permanecerían los procesos de alta tecnología y servicios. (*)

*.- Idem. 32.

La Nueva División Internacional del Trabajo considera a la manufactura de bajos salarios como un proceso mundializado que cada vez más es un proceso de producción para aprovechar la creciente productividad del trabajo estimulada por tecnologías manufactureras flexibles. Esta en gran parte, ha centrado sus mayores beneficios en una de las áreas más importantes de las economías en general, pero con frutos especialmente rentables para los países desarrollados: el sector manufacturero. Ello con la finalidad de satisfacer la alta competencia mundial. Estados Unidos, así como Japón y Alemania realizan un proceso de "regionalización de la globalización" con plataformas económicas exportadoras en los países en desarrollo más cercanos, pero como un proceso no contradictorio al fenómeno de "globalización" eminentemente transnacional. Así la competencia para la renovación "global", ha considerado la necesidad de buscar fuentes de trabajo baratas como objetivo de inversión en el extranjero en las llamadas "zonas periféricas" y que a la vez han implicado un traslado de recursos de países desarrollados hacia áreas financieras de "clásicos rentistas".

Los países en desarrollo se han visto incorporados a esta dinámica por diferentes móviles: 1) a causa de las posibilidades del mercado global y por las políticas neoliberales de sus gobiernos, impuestas vía internacional

por organismos como el Fondo Monetario Internacional; 2) forzados a entrar a un mercado global para ganar divisas que satisfagan sus obligaciones de unos o bien; 3) por prácticas desarrollistas del Banco Mundial o de filiales de Empresas Transnacionales de gran influencia (en los procesos de toma de decisión de los países en desarrollo).

En este cambio de contenido, no de forma de la Nueva División Internacional del Trabajo, existen sectores estratégicos en los que se ha incursionado como el de las manufacturas y dentro de éste, la química y la industria automotriz entre otras. El sector automotriz ha sido uno de los elementos guía, por ello no podemos soslayar esta transformación fundamental que si bien ha considerado ciertos sectores para su implantación, su impacto se ha mostrado en la economía mundial en su totalidad. Así lo afirmarían Shaiken y Herzenberg en su estudio de 1987 sobre la industria automotriz (*), "Se sugiere una habilidad para manufacturar muchos otros tipos de productos en el exterior".. ya que "existe un cambio fundamental en la naturaleza de la ventaja comparativa: procesos de producción altamente avanzada que puede ser transferida exitosamente a países como México, Corea, Taiwan, Singapur, Brasil, etc, que de alguna forma han

*.- Cfr. Harley Sahiken y Stephen Herzenberg. Automatización y poder global. Fac. Economía-UNAM, México, 1989. p 58.

sido ya, incorporados a este esquema y cada vez más sontransnacionalizados" (34).

Esta llamada "Nueva División Internacional del Trabajo" ha establecido mayor industrialización en ciertas ramas para países en desarrollo "aptos" (pues no basta solamente con una mano de obra barata, se requiere cierta infraestructura, un marco legal benéfico y de confiabilidad para las Empresas Transnacionales , etc) sin embargo, ello no se ha visto acompañado de una industrialización efectiva, sino más bien de complejización tecnológica en países desarrollados.

34.- Cfr. Harley Shaiken y Stephen Herzanberg. Automatización y producción global. Fac. de Economía-UNAM., México 1989, 158 pp.

1.5. LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO, LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y LA DE AUTOPARTES.

La División Internacional del Trabajo se basó en los beneficios de incrementar la productividad por la sectorialización y la especialización del trabajador en el proceso productivo y por la usurpación del capitalista de la fuerza del trabajo en el proceso de producción (así como del aprovechamiento de la división técnica y social del trabajo) en la medida en que este puede descomponerse y ser fraccionado en partes más sencillas del "todo". Y además con una fuerza de trabajo que al incorporarse a este esquema de producción verá más reducida y especializada su tarea a ejecutar. Por lo tanto es incapaz de producir por sí sólo una mercancía completa, por ello su mano de obra pese a ser especializada, pone en desventaja la capacidad de trabajo de un solo individuo, la especialización hace más desprovisto al hombre de sus medios de trabajo y sólo una parte de él se habilitará para una determinada ejecución.

Esta fragmentación se concreta en los nuevos emplazamientos que compensan los costos adicionales del

desplazamiento de la producción, de los cierres de fábrica, indemnizaciones, aduanas, mayor volumen administrativo, riesgo en áreas poco estables (políticamente). Por eso se busca la mayor subdivisión posible del proceso productivo en términos de bajos costos de producción, así como el desarrollo de tecnologías más adecuadas. Pero la incorporación tecnológica depende de cada país, de sus impuestos, subsidios, aranceles, costos de transporte, etc., que se le presentan al empresario. Sin embargo la tendencia es a identificar plenamente al trabajador con el complejo automático con el fin del abaratamiento de la mano de obra y de mayor control sobre el trabajador.(35)

Esta subdivisión del proceso productivo tiene su complementariedad estratégica en lo relativo al proceso de incorporación de tecnología y a lo que se considera como el tránsito hacia un nuevo patrón industrial caracterizado por la "Nueva División Internacional del Trabajo". Por ello para referirnos al sector automotor desde el enfoque de nuestro estudio es imprescindible partir de las condiciones de la profunda transformación industrial.

35.- Cfr. Frobel, Folker et al; la Nueva División Internacional del trabajo; SXXI, Madrid, 1980. 550p.

La etapa de los años sesenta y setenta incluyó un período de inflación agravado con estancamiento, ello representó una circunstancia muy apropósito para reconsiderar la necesidad de iniciar una nueva fase expansiva del sector industrial, así como el otorgar un nuevo papel al Estado.

Este planteamiento cuestionó la permanencia de algunos sectores industriales, frente a una competencia internacional, mientras otros sectores encontraron mercados cautivos, o bien se vieron afectados por la competencia con la expansión de países en desarrollo, para otros significó el incremento de mercados e inversión. Pero el denominador común fué la existencia de un mercado internacional en el cual los líderes internacionales (Empresas Transnacionales generalmente) pusieron en dificultades a la pequeña y mediana industria con su crecimiento y estrategia expansiva. Por lo cual tanto para países desarrollados como países en desarrollo fué vital renovar el interés en la innovación tecnológica así como la incorporación al proceso productivo cada vez mas mundializado.

No obstante este fenómeno no se ha generalizado aún en todos los sectores de la economía. La Tercera Revolución tecnológica ha impregnado de su condición internacionalizada

de la producción donde los criterios de establecimiento, exigen la restructuración del patrón industrial acorde con la búsqueda de nuevas fuentes energéticas, pero que permitan mantener un equilibrio ecológico en armonía con las políticas industriales. Y además una competencia más cerrada debido a las aceleradas innovaciones tecnológicas, pero que debe de guardar un margen de consideración para las demandas laborales, fundamental para la mejora en la calidad de la fuerza de trabajo.

Este fenómeno aceleró la reubicación del liderazgo automotriz hacia los productores japoneses, cuyo déficit comercial en Estados Unidos fue punto de arranque para la mayor inversión en innovación tecnológica. También propiciada por la estrategia de reestructuración industrial estadounidense, que dirigió su desenvolvimiento hacia los Países en Desarrollo y muy especialmente hacia el Norte de América. El predominio japonés evidente a fines de los setentas bajo un criterio de mejor administración, mejor técnica (debido a sus limitaciones naturales de territorio de espacio y energía), materiales, una política de promoción a la producción y un sistema integral basado en una calidad proporcionada por los "keiretsus" (integrados por proveedores, financiamiento y otras industrias), y la política del autos pequeños; derrotó la organización

tradicional de la tasa del ciclo del producto, según la cual los bajos costos de mano de obra en países en desarrollo dan ventajas en las últimas etapas de la producción. Con ello adelantaron la velocidad de desarrollo de la industria automotriz japonesa, y el avance en mecanismos electrónicos, nuevos materiales, operaciones de diseño, instrumentos y sistemas de producción automáticos y flexibles (quienes permiten la dispersión del producto para satisfacer la demanda). De esta forma se desarrolló un sistema de producción capitalista, conocido hoy en día como el "modelo japones".

La mayor eficiencia de la Nueva División Internacional del Trabajo otorgó los requerimientos para un capital internacionalizado dominante y logró difundir su efecto en la economía mundial. De esta manera hablar del sector automotor es considerar al sector que ha lidereado el ciclo de expansión de la postguerra, donde se han apreciado transparentes las reacciones y decisiones de la Empresa Transnacional en su influencia en las políticas gubernamentales, tanto en países de origen como en países huésped, ya que el papel de la acción pública se ha tornado en el garante de la promoción de un nuevo dinamismo económico y controlador de las posibles tensiones sociales que se

generen, causadas por los intereses de las grandes corporaciones transnacionales dominantes automotrices.

El liderazgo de la industria automotriz no sólo se limita a los grandes volumenes producidos en su desarrollo (36) o al empleo. A ella se le atribuye la organización espacial de las industrias, las opciones del sector transporte, la base energética del ciclo expansivo actual y aún ha propiciado un estilo de vida en la sociedad. Así la Nueva División Internacional del Trabajo no significa sólo una adaptación coyuntural ante un fenómeno circunstancial de la industria, sino a un proceso ya desarrollado iniciado desde la postguerra, el cual exige un replanteamiento de la División Internacional del Trabajo para seguir subsistiendo y experimentar un nuevo dinamismo pero estimulado por el inicio de una Tercera Revolución Industrial. Por lo cual este sector, motor del patrón industrial ahora enfrenta un mayor reto: incrementar las posibilidades de crecimiento en regiones, una mayor incorporación tecnológica desarrollada desde el mantenimiento de una armonía con el ecosistema y una intensificación en la competencia internacional.

Actualmente el sector automotor tiende a ubicarse en un espacio regional diferente al de la postguerra, pues mientras

36.Cfr. Fajnzylber, Fernando; La industrialización trunca de América Latina; Ed. Nueva Imagen, México, 1983. p 269-413.

el desarrollo de la industria automotriz se había basado en países desarrollados, el incremento futuro se pretende sustentar en la articulación mayor de los países en desarrollo, los ex-socialistas, los menos desarrollados de Europa Occidental, de América Latina, Asia y Africa. Sin que ello reduzca la importancia de los países desarrollados. Se buscan mercados más dinámicos y ello implicaría también la búsqueda de opciones en combustible y materia prima requeridos en la producción automotriz. Por ello las políticas gubernamentales y empresariales buscan:

a) la reducción en el peso de los vehículos

b) elevar la eficiencia del motor

c) perfeccionar el diseño del auto

lo cual está aunado a la búsqueda de nuevos materiales y nuevos sistemas de propulsión eléctrica, así como de unidades "híbridos", con la participación de varias empresas en la construcción de partes de un auto.

Así se constituyen en uno de los rubros de mayores posibilidades para incorporar y promover el comercio y competencia internacional. Este esquema de necesidades

actuales de la industria automotriz supone también un mayor acercamiento al sector electrónico y al desarrollo científico-tecnológico para incorporarlo al proceso productivo. Por lo tanto la automatización productiva, la integración de actividades a nivel internacional y la proliferación de mercados regionales, así como la distribución de costos entre diferentes empresas se torna más común (37). Por lo cual la producción regional hacia plantas especializadas en partes o componentes de vehículos explota el trabajo intensivo de países y regiones de bajo costo. Con lo que se promueve la estandarización (uniformidad) de partes y la concreción del "auto mundial" para Países en Desarrollo, pues esta industria es la que tiene mayor fragmentación en los procesos de fabricación y distribución, así como mayor crecimiento en la economía internacional. Este es un elemento dinamizador pero a la vez limitante, puesto que reduce las expectativas de desarrollo de los Países en Desarrollo subordinándolos a procesos parciales y altamente fragmentados, desarticulando las posibilidades de desarrollo de la economía del país, tales como el establecimiento de las maquiladoras.

37.- La automatización puede darse en la fundición, forja, ensamblado del motor transmisiones, líneas de ensamble, etc.

CAPITULO 2

2. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN EL MUNDO

La industria automotriz surgió dentro del contexto mundial de los Estados-Nación y rápidamente se constituyó en un plano clave del desarrollo industrial, en un área con altos niveles de concentración, centralización e internacionalización del capital. Propició la "mundialización" o "globalización" del proceso productivo internacional, en donde la Empresa Transnacional tiene un lugar primordial.

Este proceso totalizador generado en todos los campos de la Sociedad Internacional tiene su sustento en las innovaciones tecnológicas originadas por la llamada "Tercera Revolución Tecnológica", y por la reproducción del capital fenómeno que recrea una profunda y constante transformación en las actividades productivas de la sociedad, la cual se manifiesta principalmente en los sectores estratégicos, como es el caso de la Industria Automotriz, cuya lógica y dinamismo ha causado un impacto definitivo en la totalidad de las economías del mundo capitalista especialmente para la

mayoría de los Países Desarrollados. (1)

La generación de innovaciones tecnológicas ha sido fuente de cambios sustanciales en la economía mundial, lo cual a mediados de la década de los sesentas produjo una transferencia parcial de producción industrial de Países Desarrollados hacia Países en Desarrollo con el fin de estructurar un esquema de plataformas exportadoras, elementos significativos para la formación de una Nueva División Internacional del Trabajo o de Reestructuración Mundializada Industrial.

De esta forma los patrones de Industrialización estuvieron caracterizados por las relaciones de poder (y los procesos tecnológicos consustanciales a éstas relaciones) de cada país, así como por las "Revoluciones Tecnológicas".(2)

Este fenómeno se concretó en innovaciones tecnológicas,

1.- Cfr. Arroyo, Pichardo Gabriela. "la globalización como caos: camino hacia la configuración de un sistema histórico del S. XXI"; Relaciones Internacionales, No 52 FCPYS-UNAM, México, Sep-Dic.1992, p.6-14.

2.- Se considera Revolución Tecnológica cuando se afecta generalizadamente la estructura productiva y sus repercusiones políticas, sociales, etc., son del conjunto de países y sectores. Se requiere de manera indispensable de una Revolución Científica.

estimuladoras en campos afines (relaciones de capital-trabajo, patrones de crecimiento, concentración del capital, División Internacional del Trabajo, etc.). Pero además se presentaron progresos considerables en los transportes y las telecomunicaciones, hechos consustanciales a los adelantos tecnológicos. Además la corriente taylorista ubicó procesos de mano de obra intensiva en Países en Desarrollo bajo una estrategia de bajos salarios.

De esta manera en términos generales los fenómenos de industrialización difundieron no sólo los avances en el ámbito productivo, también generaron un estilo de vida con su impacto industrial (el movimiento hippie y el existencialismo expresan el descontento de una sociedad hastiada de la marea tecnológica durante los sesentas manifestando la capacidad de modificación de las condiciones de vida causada por la industrialización).

La incorporación de la máquina de vapor, en 1750 a sectores industriales, cuya hegemonía fue asumida por Inglaterra, precisó la necesidad de una constante búsqueda de ventajas comparativas. Impulsó la concentración industrial en países hegemónicos y constituyó a los proveedores de insumos, modificando las formas artesanales de producción por la

fábrica y el trabajo asalariado, y con ello delineó la distribución productiva mundial estableciendo una separación de funciones productivas por regiones y países.

A fines del S. XIX la introducción de la electricidad, el motor de combustión interna, las innovadoras formas de producir acero, la aparición del petróleo como principal energético, la difusión de la línea de montaje y el surgimiento del sindicato produjo un segundo "salto" en el proceso de industrialización mundial en América Latina pero la mayor parte de los Países en Desarrollo tenían sólo un papel secundario. (3)

Estas grandes modificaciones han estado presentes como fundamento en los fenómenos de industrialización y por ende del "sector secundario" debido a que van de la mano con las grandes revoluciones tecnológicas, las que han alimentado el esquema de desarrollo mundial desde el S. XVIII. hasta la fecha. Inclusive son notables los efectos de las dos guerras mundiales del presente siglo en la transformación del proceso productivo mundial.

3.- Cfr. SPP. "La Revolución Técnica: Potencialidades y Asechanzas de una nueva Realidad": Seminario de revolución Tecnológica y Empleo. Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo. Organización Internacional del Trabajo; México 1984. p. 15-40

Actualmente podemos considerar los efectos de la robótica (automatización de robots), microelectrónica, ingeniería genética y nuevos materiales como un cambio significativo de los países y regiones, en la sectorialidad de la producción.

Precisamente el criterio de automatización flexible ha reestructurado el papel de la mano de obra intensiva, ya que amplía el número de actividades a automatizarse y con ello reduce la ventaja comparativa de algunos países e industrias basadas en esta capacidad. Desde 1990 la automatización flexible ha debilitado el vínculo entre automatización y producción a gran escala, pues se ha optado por la producción con pequeñas series pero manteniendo el mismo precio por producto que a gran escala: las denominadas "economías de alcance", las que permiten usar el mismo equipo para fabricar una amplia gama de productos diferentes sin grandes costos adicionales. (4) Por lo tanto el término internacionalización de la producción adquiere un contenido diferente en cuanto ya

4.- En la automatización flexible la producción tiene un importante sustento en la informática: General Motors y Fanuc Robotic se unieron para lograr que las computadoras controlen cada etapa de producción de un automóvil desde el diseño, fabricación y montaje. (STyPS/PNUD/OIT 1984 p.51).

no se basa sólo en la producción a grandes escalas, ahora lo importante es flexibilizar las series productivas en la estrategia de integración vertical y horizontal de las empresas.(5)

El sector industrial en su carrera progresiva se constituyó en el eje de arrastre de la industrialización mundial, ya que toda actividad industrial extrae mano de obra del campo, modificando al sector agrícola, genera nuevas actividades productivas, de servicios, urbaniza y cambia la infraestructura de transportes, demanda capacidad profesional y técnica, genera habilidades especializadas de la mano de obra y promueve la organización en el reparto del ingreso. Por lo tanto el dinamismo del sector industrial supera en mucho el ritmo de expansión del resto de las actividades productivas. (6)

El sector industrial posee dos subsectores: a) el sector

5.- Cfr. Idem 3.

6.- Este esquema fue más acentuado con las Guerras Mundiales y liberó volumenes crecientes de mano de obra para la industria. Pues como lo señala Hortensia Solchaga en su estudio sobre las Empresas Transnacionales en la Industria automotriz , 1990; los sectores fundamentales de la economía son Primario:agricultura, pesca, ganadería y explotación forestal; Secundario: Industria, minería y explotación de energéticos; y Terciario servicios: Transporte, comunicación, turismo, banca, tecnología. De los cuales el secundario se constituye como el promotor de la economía y cuyo impacto se refleja en los demás sectores.

automotor, electrodomésticos, bienes de capital y la metalmecánica; y b) la industria química: Sectores líderes en el proceso de industrialización de la postguerra. En esta industrialización la industria automotriz adquirió un desempeño influyente en los modos de vida, de consumo, de pensamiento, de arte, etc., donde muy bien podría resumirse como el "mundo del automóvil", ya que de manera contundente la industria automotriz ejemplifica al patrón industrial, impulsor y multiplicador de un estilo de producir; demandante de un energético limpio como el petróleo, y promotor del desarrollo de la siderurgia. Asimismo provocó el incremento rápido de la productividad y mantuvo una lógica permanente en Investigación y Desarrollo. Concluyendo en lo que Fajnzylber, en su estudio "La Industrialización Trunca de América Latina" denomina como "círculo-virtuoso-acumulativo" (7); donde el incremento productivo genera crecimiento y ello viene a transformar cada uno de los sectores económicos. Ya que por una parte el incremento de la productividad generada por el desarrollo industrial amplía el mercado (por la remuneración que implica el desarrollo industrial), asegura recursos mayores para investigación y desarrollo y además permite el fortalecimiento de la infraestructura y del gobierno generando un fenómeno de crecimiento sostenido, lo cual ha sido ampliamente conocido por la experiencia industrial en

7.- Cfr. Ibidem p. 19-52.

los Países Desarrollados. (8)

Es así que la industria automotriz adquiere un mayor papel al ampliar y modernizar la diversificación industrial, el empleo, la tecnología, los ingresos fiscales, permite la producción a gran escala, así como el crecimiento de industrias alternas como la del vidrio, del acero, la del hule, la petroquímica, la plástica y la electrónica. Además tiene una participación mayoritaria en el comercio internacional.

Aunque los beneficios de la Industria Automotriz son positivos en general, su origen (de sectores pertenecientes a un país, se han transnacionalizado) determina el cambio del panorama de la Industria del Auto, en cuanto a que los beneficios de Empresas Automotrices Nacionales se transforman en ganancias para conglomerados transnacionales, basadas en una estrategia global cuyo impacto es vertido a los países huéspedes de dichas empresas de manera secundaria, incrementando la desigualdad en términos efectivos y de negociación entre los países vinculados.(9)

8.- Cfr. Fajnzylber, Fernando; La industrialización Trunca de América Latina. Ed. Nueva Imagen, México 4a ed., 1983, 416 pp.

9.- Cfr. Idem 8.

Es por ello que la historia de la Industria Automotriz en el S. XX propició rápidamente la formación de aproximadamente 22 oligopolios (10), quienes a lo largo del siglo han concentrado en sus manos casi la totalidad de la producción mundial, así como sus enormes ganancias y adelantos tecnológicos. Y han centrado en su poder la reconversión de dicha industria con fines bélicos rentables.

La industria automotriz ha estado presente en los mayores acontecimientos del S. XIX y finales del S. XX, ha caracterizado la vida de nuestro tiempo. Pero también los agentes de esta industria los enormes consorcios transnacionales, han sido quienes mayormente han participado en la toma de decisiones de los gobiernos, en las elecciones presidenciales, en la industria bélica, como se mencionó anteriormente, y en su afinidad con industrias como la aeronáutica, la marítima, la ferroviaria y aeroespacial (11); también en el desenvolvimiento de un sector servicios, en algunos casos prematuro en relación al desarrollo industrial alcanzado. (12)

10.- Cfr. Abella Armengol, Gloria. Empresas transnacionales y la economía nacional, La industria automotriz en México, un estudio de caso. Tesis FCPYS-UNAM. México 1984.

11.- TIME. General Motors actualmente forma parte del Programa de Sistemas de Cohetes en Pomona California, Estados Unidos. Fuente: Fortune International, New York, TIME, Inc, April 1993. p 10.

12.- Véase Transportes y Turismo. Dir.Dolores Márquez; INTERMEX, México febrero, No. 977, 1992, 48 pp.

2.1. EL PAPEL CENTRAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN LA ECONOMIA MUNDIAL.

El dinamismo y la innovación son los elementos claves de la Industria Automotriz. Ello ha constituido una de sus principales cartas para convertirse en uno de los líderes industriales en la Economía Mundial. Además la utilización de la producción en serie, la robótica, la automatización y la petroquímica se han constituido en elementos de avance para otras áreas productivas.

Un impulso definitivo en el rumbo de la industria automotriz, se dió durante la Primera y Segunda Guerra Mundial: la industria automotriz se tornó más intensa e internacionalizada, primero por medio de la exportación de productos terminados y después a través del establecimiento en el exterior de plantas de ensamblado. Este fenómeno fue encabezado en sus inicios por Estados Unidos, país que muy pronto se vió presionado por la competencia japonesa, que apareció a fines de los años cincuenta.

Definitivamente la postguerra determinó la estructura mundial de la industria automotriz prevaleciente hasta nuestros días. El inicio de la etapa de la postguerra marca el punto de arranque en la internacionalización de la industria automotriz, es por ello que la producción se incrementó considerablemente: de 1946 a 1950 la producción de automóviles fué de 3.9 millones de unidades y para 1950 alcanzaba 10 millones de unidades con un incremento de 28% anual. Entre 1950 y 1959 se produjeron 16 millones de unidades con una tasa de crecimiento anual de 3.1%. Y de 1959 a 1969 se llegaron a producir 30 millones de unidades con un porcentaje de crecimiento de 8% anual. (13) Actualmente la producción de vehículos ha llegado a los 50 millones de unidades. (14)

La producción industrial a partir de la postguerra adquirió un cariz más complejo, ya que no sólo las empresas nacionales se convirtieron en consorcios transnacionales, también se dieron fusiones y asociaciones entre las propias empresas que devinieron en verdaderos monopolios en algunas áreas. Por lo cual disminuyeron las posibilidades de identificarse con el interés nacional propiamente de los países de origen y/o destino.

13.- Cfr. Solchaga, Hortensia La Empresa Transnacional y la Industria Automotriz: El Caso de la Nissan. Tesis FCPYS-UNAM, México, 1990. p.76.

14.- Cfr. AMIA. "Producción mundial de vehículos principales países de 1990." AMIA. México, enero de 1992. p 3.

Precisamente en una competencia reñida de alta incorporación tecnológica, las asociaciones aseguraron la producción, distribución y consumo de unidades y autopartes. Por otra parte la robotización y automatización provocaron los "entendimientos intraempresa" para darle solución así a problemas de las empresas estadounidenses, por ello no es extraño que las 3 principales empresas tengan intereses comerciales comunes con empresarios japoneses (quienes incluso han sido beneficiados por parte del gobierno estadounidense en su crecimiento y auge). (15)

Durante los últimos 20 años las Industria automotriz ha sido objeto de una modificación fundamental en las estrategias productivas, lo cual ha forzado a los productores a considerar cambios en la estructura integra de la industria y de su mercado. Y pese a que son 10 las empresas que realizan el 70% de las ventas, la totalidad de los países participan de alguna manera, sin quedar ajenos.(16)

La localización de plantas, la distribución y el abastecimiento de partes manifiestan los cambios en la

15.- Cfr. Idem. 11.

16.- La General Motors, Ford, Toyota, Nissan, Peugeot-Citröen, Volkswagen, Chrysler, Renault, Fiat y Vaz (URSS), generaron el 70% de las ventas en 1987. Fuente: MUMI, World Motor Vehicle Data 1989.

organización e innovación de la Industria automotriz.

Por ejemplo la estrategia seguida por FORD: "haz algo sólo una vez", tiene el objeto de maximizar sus economías de escala y producir componentes mecánicos de autos lo más intercambiables posibles para concentrar la producción de cada parte en un sólo lugar con las expectativas de la estrategia del "auto mundial" (cada pieza es producida en un lugar diferente del mundo para propiciar una producción local o regional altamente especializada). (17)

Esta estrategia de enormes economías de escala y bajo la perspectiva del "auto mundial" ha perdido vigencia en Países Desarrollados al contrario de los Países en Desarrollo. Actualmente se ha planteado un nuevo rumbo de tránsito a la "producción esbelta" de acuerdo a lo que John Krift en "The Trumph of the Lean Producction System" llama como "Lean production" donde está incluida la idea del auto regional, así como el abastecimiento regional y la producción para satisfacer al mercado mundial.

Este esquema de industrialización se sustenta en la gran competitividad que la industria automotriz japonesa ha

17.- Idem 3

establecido para la totalidad de las empresas que participan en el sector automotor con un vasto crecimiento llamado: "justo a tiempo" que implica una mayor capacitación y especialización de los trabajadores, mayor variedad de productos y fragmentación del mercado, competencia basada en calidad en vez de precio y reducción de proveedores, donde el abastecimiento siempre llega en el momento: "justo a tiempo".

Este tipo de abastecimiento requiere de un acercamiento entre proveedores de autopartes, componentes y empresas de la Industria terminal para minimizar inventarios y alcanzar con precisión los más altos niveles de calidad.

Por ello la regionalización forma parte del proceso general de la llamada "Nueva División Internacional del Trabajo", del proceso de mundialización de la integración intrafirma del sector, así como de la estrategia empresarial transnacional. Por consiguiente las plantas que abastecen a la Industria terminal deberán localizarse próxima a los centros de producción para encontrarse cerca de sus mercados. Por lo cual la participación de Estados Unidos en América del Norte, Alemania en Europa y Japón en Asia en la determinación de la estrategia para los vehículos y en el tamaño del

mercado (18), constituyen elementos de seguridad nacional.

La Industria Automotriz en su estrategia a futuro consolida a los negocios mundiales y lleva a cabo un reordenamiento de tecnología de producción: programas y controles de inventario computarizado para reducir costos de fábrica, y un sistema de producción local y regional. (19)

18.- NAFIN. Mercado de Valores. Sección TLC "El sector automotriz" Núm II, NAFINSA, México, Diciembre 15 de 1991 Núm 24, p. I-II.

19.- Idem 12.

2.2. CARACTERISTICAS DEL MERCADO AUTOMOTRIZ.

Consideramos, primeramente, al mercado como el espacio económico a donde acuden los ofertantes y demandantes de los factores de la producción: trabajo, capital, tierra y organización para llegar a cabo sus transacciones. De esta forma podremos identificar las características particulares que tipifican al mercado automotor:

- El desenvolvimiento del mercado automotor es fruto de los avances producidos por el desarrollo científico-tecnológico por la lógica de internacionalización y transnacionalización del capital. Cuyo efecto ha recaído en la totalidad de las actividades humanas y en sus transacciones económicas, políticas, sociales, culturales, etc.

- La industria automotriz y su mercado, a medio siglo de su surgimiento se constituyó en uno de los principales sectores en la actividad económica-comercial a causa de su dinamismo y rentabilidad.

- La génesis y crecimiento del mercado automotor se fincó en un medio industrial hegemónico difundido por los países desarrollados. Por lo tanto el principal volumen de comercio también se estableció entre países industrializados.

- El mercado automotor se caracteriza por una vasta organización mundial, a la cual los países en desarrollo fueron incorporados a causa de las ventajas de la oferta de fuerza de trabajo barata; a las facilidades de explotación de materias primas, pero principalmente por la reducción de costos generada en el proceso integral de la producción de autos.

- Debido a la rentabilidad del sector automotor, su mercado ha diversificado la naturaleza de sus promotores, donde han intervenido tanto países desarrollados como países en desarrollo, los cuales participan entusiastamente en la expansión de dicho mercado.

- El mercado automotor posee una amplia cadena de productores, proveedores, distribuidores, talleres mecánicos, redes de servicio. Además se integra a la industria terminal, de autopartes, industria

maquiladora de exportación y accede a rubros de participación en el comercio de autos, motores, componentes, accesorios, llantas, autos usados y ha impulsado a su vez la multiplicación de economías subterráneas con intercambios clandestinos de refacciones y repuestos. (20)

- La dinámica del mercado automotor es promotora de modificaciones en la forma de producir de otros sectores. Precisamente por la capacidad del monopolio automotor que ha alcanzado elevados niveles de integración vertical, horizontal y diagonal. (21) Asimismo ha podido incursionar en otras áreas industriales de comunicaciones y reconversión industrial con fines bélicos.

20.- Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez; Empresas Transnacionales: expresión a nivel mundial y proyección de la industria mexicana. FCE, México, 3era reimpresión, 1987, 423 pp.

21.- Integración Vertical. Se realiza cuando aumenta el número de procesos realizados por una empresa o monopolio, ya sea que pase a una fase anterior o posterior en la cadena que conduce de los componentes y materia prima a la manufactura y venta. Esta estrategia reduce los costos, asegura los recursos de oferta, asegura el control sobre la calidad y establece una conexión más fija con el mercado.

Integración Horizontal Consiste en la expansión de un proceso, se refiere a la amalgamación de empresas que elaboran un mismo producto, puede utilizarse para referirse al crecimiento de las empresas en productos diferentes o relacionados. Las empresas se expanden en relación a técnicas similares o materias primas que las conducen a elaborar una diversidad de recursos o como una garantía frente a las fluctuaciones de los mercados para productos individuales.

Integración Diagonal. Indica la existencia de actividades auxiliares (de servicios), que encajan de forma diagonal en la actividad principal. Fuente: Diccionario de Economía. Recopil. Arthur Seldon y F.G. Pennance; Orbis, Barcelona, T. II, 1987, p. 305.

- El mercado del automóvil experimenta una constante expansión y en consecuencia adquiere una posición prioritaria en la economía mundial, al igual que al interior de los países respecto a la balanza comercial como estimuladora del desarrollo manufacturero. También los efectos del mercado de autos se hace evidente en los montos de Inversión Extranjera Directa (IED), en la participación en el Producto Interno Bruto (PIB)(22) y aglutina a un porcentaje importante de producción, distribución y consumo.

- El mercado automotriz es mundial, altamente competitivo y competido, con enormes volúmenes de capital y con aplicación de tecnología de punta.

- La transnacionalización es una constante en la industria automotriz, pero es un factor de deformación del mercado automotor y ha reducido el libre juego de las fuerzas de producción a través de los oligopolios automotores de Países Desarrollados, ya que la mayor parte del comercio de manufacturas ha incidido en la industria automotriz y de autopartes por medio de relaciones

22.- En México en el Producto Interno Bruto de 1990 la Industria Automotriz constituyó el 9% del Producto Interno Bruto Manufacturero y el 2.3% del Producto Interno Nacional (Fuente: Resumen de TLC. SECOFI, 1992)

interfirma e intrafirma.(23)

- La empresa Transnacional automotriz ha establecido redes productivas y de comercialización matriz-filial, con empresas asociadas o subsidiarias (24), con el objeto de aprovechar al máximo los beneficios que ofrece una estructura mundializada de la producción. Así sus ganancias son globales en la totalidad de la empresa, y no sólo a nivel nacional (Es por ello que su estructura empresarial se organiza por Divisiones y Departamentos, y no por países).

De esta forma la Empresa Transnacional tiene en sus manos un sector estratégico para toda economía, pero también tiene en sus manos capacidad política para garantizar sus excedentes, reducciones arancelarias, libertades comerciales,

23.- Comercio intrafirma de denomina a los movimientos comerciales realizados entre matriz, subsidiarias y/o filiales de una misma empresa por ello se tornan prácticamente traslaciones de componentes, personal, etc, y no comercio entre países. Comercio interfirma se denomina a: todos aquellos movimientos comerciales entre diferentes empresas afines o relacionadas a través de un producto, mercado, tecnología, etc.

24.- Este alejamiento de la Empresas Transnacionales por parte de un interés nacional específico está presente de forma contradictoria en las declaraciones de Lee Iacocca (Director de Chrysler), quién en un comercial llama a los consumidores a comprar autos estadounidenses, prefiriendolos ante autos de otros países: "Por tí, Estados Unidos", donde comprar a Chrysler se consideraría como un "deber patriótico". Aunque tras ello se escondan alianzas de ingeniería, producción y mercado en la lucha por alcanzar la supremacía mundial automotriz, carrera en la cual las compañías mundializadas sobreviven, pero cada vez son menos "nacionales". Fuente: Charles R. Morris. "The Atlantic" agosto de 1991.

excenciones, así como el llegar a los círculos nacionales de poder o centros nacionales del Proceso de Toma de Decisiones de los países huésped o de origen. Pero siempre bajo una visión empresarial, no nacional (25). Por ello no es fortuito que la Empresa Transnacional automotriz incursione en los cuerpos legislativos o del gobierno y de este modo intervengan en las tendencias del mercado y de las finanzas internacionales. Además el control de la Industria Automotriz también puede significar el control aleatorio de otras ramas de la producción sensible al monopolio automotriz.

En la actualidad el mercado automotor enfrenta:

Transformaciones constantes, ya que se han incorporado procesos de automatización flexible para el aprovechamiento de economías de escala y de alcance (producción en series cortas de complejidad), desde la perspectiva de establecer una organización nueva y eficiente.

Es partícipe en los adelantos proporcionados por el inicio de la Tercera Revolución Científico-Tecnológica en:

25.- Subsidiaria: se considera por la compañía matriz como tal si tiene una mayoría de las acciones con derecho a voto (ya sea dependiente o semi-independiente). Asociada: a la compañía matriz que controla el 10% de las acciones con derecho a voto.

a) nuevos materiales

b) robotización

c) diseño y producción computarizada

d) nuevos combustibles

e) sistemas de producción e inventarios "Justo a tiempo"

f) producción anticontaminante

El mercado automotor se ha regionalizado, pero ha mantenido el desarrollo de un modelo hegemónico de complementación industrial.

Además se han multiplicado las colaboraciones, convenios, uniones, fusiones, asociaciones y coinversiones entre las empresas automotrices y mientras en algún mercado compiten reñidamente, en otras áreas conjuntan esfuerzos (26). Ejemplificaremos este fenómeno con las acciones de las empresas automotrices: el menor porcentaje de partes fabricadas de la Chrysler es de origen estadounidense, respecto a General Motors y Ford. Además Chrysler posee parte de Mitsubichi y por medio de esta empresa participa en Hyundai (coreana). Mitsubishi y Chrysler participan

26.- Cfr. Andrade, Eduardo y Georgina Kessel. México y el Tratado de Libre Comercio: Impacto Sectorial. Mc Graw Hill. Interamericana México, ITAM, México 1992. p 35-85.

conjuntamente en una planta de Illinois.

Por otra parte Ford posee el 25% de Mazda (productora de carros para Ford) y produce a su vez camiones compactos para Mazda. Ambas empresas poseen Kia Motors de Corea (productora de "Festiva" para Estados Unidos), además producen conjuntamente minivanes (camioneta o furgoneta) para el mercado estadounidense. Ford y Nissan cubren el mercado australiano, General Motors participa con un 41.6% de Isuzu, el 50% de Daewoo Motors; principal competidor de Hyundai de Corea. Además ha tenido un acercamiento provechoso con Toyota para la producción de vehículos conjuntos. Es este el camino de la empresa automotriz para sobrevivir a las guerras comerciales y a los procesos de discriminación de integración regional (27).

27.- Transportes y Turismo. INTERMEX, México, Nº 977. Febrero, 1992. p 22-44.

2.2.1. OLIGOPOLIOS (EMPRESAS TRANSNACIONALES).

La Revolución Industrial permitió el desarrollo de la ciencia y la tecnología, cuyos adelantos fueron aplicados en la construcción de unidades móviles.

El camino hacia la aparición de vehículos prosigue un sinnúmero de inventos antelares. En un primer momento sólo son "adelantos científicos" sin embargo al constituirse en foco de atención y de inversión de las Unidades Empresariales con objetivos de expansión y concentración del mercado, se aplicaron al proceso productivo y a la producción de mercancías.

De esta manera el inicio de la Industria Automotriz consideró permanentemente factores científico-técnicos, así como del desarrollo de los Países Desarrollados en donde tuvo su propio desenvolvimiento.

El coche impulsado a mano o accionado por motores de cuerda apareció por primera vez en el S. XVIII, pero era considerado un artefacto curioso para gente excéntrica. Sin embargo estas primeras incursiones automotrices se incrementaron con la máquina de vapor durante el S. XVIII ya que ésta es retomada en el triciclo de Nicolás Joseph Cugnot, el triciclo alcanzaba una velocidad de 6 km/h. Las compañías dedicadas a la construcción de vehículos fueron multiplicándose. Pese a ello hubo graves obstáculos para esta primigenia industria, como lo fuera el acta "Road Locomotive" de 1836 que imponía tasas altas a los vehículos de carreteras con motores de vapor. (28)

El temor causado por estos vehículos al público en general trabajó en sentido positivo por esta naciente industria, pero la utilización de un nuevo energético el petróleo, y la construcción de carreteras contribuyeron a la creación de un modelo automotor más complejo. De tal forma, el modelo de Joseph Etienne Lenoir en 1858 de un motor de combustión interna accionado por gas alumbrado y su aplicación en 1863 a un triciclo marcó un paso definitivo en la producción de automóviles (29)

28.- Cfr. Enciclopedia de las Ciencias, "El Automóvil"; Cumbre, México Ciencias Humanas II. T IX, 8va ed., 1988, p 166-182.
29.- Idem 18. p. 166

En consecuencia la cantidad de automóviles se multiplicó y los modelos de Guttreb Daimler y Karlz Benz tuvieron un éxito rotundo en la creación de un motor de combustión interna y con ello coadyuvaron a la producción empresarial de gran escala (30). Así los diversos inventos y adelantos cientificos se concentraron en la producción fabril. Propiamente en Francia por medio de la firma Panhard y con la licencia de motores alemanes de Daimler-Benz, rápidamente se constituyó en impulsora de la industria automotriz y promotora de las famosas "carreras de autos mundiales" por lo cual proliferaron modelos de avanzada ingeniería automotriz. Para 1884 ya eran 450 los vehículos producidos por: Panhard and Levassor, Peugeot y De-Dion-Bouton, (empresas francesas).

Las carreras de autos y la nueva "necesidad" llegaron a impactar tanto que muy pronto Europa y Estados Unidos lanzaron modelos como "Cuadra" español, o bien los estadounidenses Oldsmobil, Haynas-Apperson y Stanley.(31)

Con esta difusión automotriz, el automóvil fue objeto de una mayor incorporación tecnológica y con ello la industria

30.- Su éxito fue evidente en Gran Bretaña y Estados Unidos. Fuente: Enciclopedia de las ciencias, 1988, p. 166-182.
31.- Cfr. Diccionario Enciclopédico Salvat Universal, Salvat Barcelona, 1980.

fue tornándose más compleja que a la vez pretendía la creación de un carro más bien popular.

El motor Diesel en 1893 y la fabricación de autopartes eléctricas por Robert Bosh fueron parte de los adelantos presentes en el automóvil. Para 1900 aparece el Mercedes de Emilio Jellineck con motor de cuatro cilindros.

Por otra parte la necesidad de popularizar el auto y reducir el tiempo de su fabricación, sin incrementar su valor y el rápido aumento de la demanda fue cubierto por sistemas fordistas (o producción en serie) aplicados por primera vez en el modelo "T" de Henry Ford y rápidamente la producción automovilística se incrementó de 12,000 a 12 millones de autos por año cubriendo un 55% del mercado (32). No obstante la producción en serie no fué suficiente, y fué imprescindible uniformar y disminuir el número de marcas para 1920. La modificación siguiente en la producción en serie fue la incorporación de cadenas de producción. Con ello las fábricas principales de autos del mundo quedaron a la zaga frente a Ford quien fué el primero que superó las marcas de fabricación mundial al producir casi un auto cada 40 segundos.

32.- Cfr. Swezy, Paul y Baran Paul .El capital monopolista.

Las técnicas tayloristas y fordistas sentaron las bases para impulsar a una de las tres industrias automotrices más prósperas de Estados Unidos: Ford, General Motors y Chrysler (33). Sin embargo el desarrollo automotriz ya era evidente en todo el mundo: en Alemania la Volkswagen y Daimler-Benz constituían las empresas importantes en el ramo automotriz. En Francia lo era Renault, Peugeot, Panhard y Citröen. en Italia , Fiat; en Inglaterra, British Motor y en Japón , Toyota y Mazda.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN ESTADOS UNIDOS

FORD MOTOR COMPANY.

Esta compañía inició su desempeño por medio de la sociedad "Detroit Automobil Company" en 1901 con 19 vehículos producidos. Pero la vida de esta compañía fue muy corta en ese mismo año se creó en su lugar la Ford Motor Company (aunque para 1903 se recrea la empresa). Enseguida se lanza

33.- General Motors, Chrysler y Ford se han mantenido como las mayores vendedoras y productoras de autos en Estados Unidos y en el mundo, aunque la competencia japonesa ha limitado su devenir, así como la desaceleración de la planta productiva estadounidense ha provocado cerca de 70 mil desempleados en estas tres empresas. A pesar de ello permanecen las "Tres estadounidenses" como principales corporaciones del rubro automotriz. Fortune Internacional. "The Fortune 500 the largest U.S. Industrial Corporations" Time, Inc, New York, 16 april 1993, 168 pp.

al campo comercial un "auto popular" y en sólo siete años se crearon siete modelos diferentes así como una industria de autopartes. El precio de los autos variaba entre 950 y 2,000 dólares (modelo A y B respectivamente), para 1913 el precio se redujo hasta 600 dólares. Pero a su vez de 19 autos producidos incrementaron la producción a 31,214 autos. Las ventas tan extensas permitieron el establecimiento de una de las primeras prestaciones a los trabajadores, así como la relación de una nueva planta en Detroit, planta clave en el proceso de transnacionalización posterior de la Empresa Ford, ya que la Primera Guerra Mundial abrió un amplio mercado (34) para las empresas automotrices estadounidenses. Por ello se logró la gran reconversión de la planta y fábrica de Ford para el "Trakter" o carro de artillería pesada. A partir de ese momento se inicia un proceso de verticalidad en la producción. Además Ford compra sus propias provisiones industriales (minas, bosques de madera, empresas hulleras, de vidrio, de goma, etc) , y aunque durante la Segunda Guerra Mundial propició un descenso en su ganancias, la postguerra significó un mayor estimulo productivo y rentable: para 1950 la Ford contaba con 99 fábricas y 280,000 empleados, así como un producción de 1.5 millones de autos.

34.- Cfr. Solchaga López, Luisa Hortensia. Las Empresas Automotrices Transnacionales en la Industria Automotriz: el caso de la Nissan mexicana. Tesis, FCPYS-UNAM, México 1990, 176 pp.

Hoy en día cuenta con 2'436,414 empleados, su matriz se encuentra en Detroit (35) y posee filiales en Argentina, Brasil, Canadá, Gran Bretaña, México, Suecia, Francia y Alemania. Y aunque propiamente la Empresa Ford sólo maneja como suyas el 9% de las acciones, este porcentaje le otorga un peso fundamental en poder de decisión.

GENERAL MOTORS COMPANY

La General Motors Company apareció en 1905, en Nueva Jersey. Surge con el fin de aglutinar a los fabricantes de autos de la Buick (1909), Cedillar y Okland Co.

En 1918 adquiere la Chevrolet Motor Company of Michigan e intensifica la producción también por medio de técnicas tayloristas, por lo cual su producción asciende a 31,000 autos con 20% del mercado estadounidense para 1920.

En 1925 absorbe la Vauxhall Brit y Opel Alabama en 1929. Su sistema también se transnacionaliza por medio de filiales en Austria, Dinamarca, España, Finlandia, Holanda, Italia,

35.- La planta de Detroit posee 60,000 empleados. Fuente: Op. Cit. Solchaga López, Luisa Hortensia.

1990 y 1991 (39). Ante el cambio de preferencias en autos por el consumidor hacia los autos japoneses, Honda disputó su tercer lugar en el mercado de Estados Unidos (40), pero sin lograr vencer a las Tres Grandes de ese país.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN ALEMANIA

VOLKSWAGEN.

La compañía Austro-Daimler constituyó la primera empresa donde Ferdinand Porsche incorporó su creación, el "volkswagen". Participó durante la Primera Guerra Mundial en la construcción de autos de guerra, aviones, motores, etc, pero en 1920 la unión Daimler y Benz intentó introducirse con la "Stery-Austria", sin embargo esta cerró durante la crisis de 1929 y fundó la "S. L. Ing. h. c. Ferdinand Porsche" abierta para producción de autos, aviones, barcos y sobre todo creadora del volkswagen, el auto Unión de carreteras y el Porsche 356.

Como parte de una iniciativa de Hitler se realizaron tres modelos de volkswagen con cuatro cilindros y un costo

39.- Idem 38.
40.- Transporte y Turismo. Dir. Manuel Mejía Rubio (q.c.p.d.) Dolores Márquez, INTERMEX, México, febrero No. 977, 1992, 40 pp.

menor a 1,000 marcos. Estos tuvieron una aceptación rotunda en el mercado a partir de 1938.

La segunda Guerra Mundial interrumpió su trabajo. Pero para 1946 fueron producidos 10,000 autos y dos años después 19,244. La ausencia de la ayuda Marshall obligó a exportar el producto de wolfsburg a Suiza, Países Bajos y con lo cual en 1959 sus ventas igualaban a las del Opel (11,000 vehículos de exportación) con un auto cada 20 segundos. En 1961 la empresa se vuelve Sociedad Anónima (41) con factorías en Wolfsgurg, Hannover, Brunswick, Kassel y Edman, además de poseer empresas en Argentina, México, Brasil, Suiza, Australia, Estados Unidos, Canadá, Francia y Sudáfrica.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN FRANCIA

REGIE NATIONALE DES USINES RENAULT

Tiene sus inicios como "Societé Renault Fréres" en 1899

41.- Sociedad Anónima se denomina a las formas de organización(on industrial creada por las Companies Acts, de las cuales la primera fue en 1855, que legisló las condiciones sobre las que se basan los derechos (p.e., reunir dinero de los accionistas y emitir empréstitos), y sus obligaciones (p.e., publicar las cuentas con la información exigida por la ley). La legislación sobre sociedades se revisa y reforma periódicamente a medida que van cambiando las condiciones económicas. Fuente: Diccionario de Economía. Arthur Seldon y F.G. Pennance. Orbis, México, 1987, p. 511.

cuya ventaja era producir vehículos con transmisión sin ruido. Ese mismo año alcanzó ventas de 60 vehículos.

En 1902 con un motor de cuatro cilindros y 24 cv aumentaron sus ventas con cerca de hasta 3,000 autos vendidos y en 1910 fue de 6,800 unidades. Durante la guerra participó con los biplazas, pero en 1929 ante la crisis y con la competencia de Citröen se vió en la necesidad de crear autos pequeños y no los de gran tamaño en donde había incursionado. Con la Segunda Guerra Mundial y su incorporación en la fabricación para Alemania, el General De Gaulle nacionalizó la empresa el 16 de enero de 1945 y se constituyó como "Régie Nationale des Usines Renault" y su gestión es autónoma aunque con su desempeño imitable a la industria privada.

Con el auto 4 vc aceleró su crecimiento y realizó acuerdos con Peugeot por lo cual se instituye como la Primera Industria Automotriz en Francia.

SOCIETÉ ANONYME ANDRÉ CITRÖEN

Su antecedente fué la Societé des Engranages Citröen, pero adoptó en 1924 su nombre actual. Pretende crear un auto

pequeño de cuatro cilindros y cuatro lugares, bajo consumo y precio. Sin embargo después del CV7 en 1920, se logró abatir el problema del lento tiempo de producción, por eso en 1921 consiguió 10,000 unidades del B-2, al año siguiente se fabricó el CV5. En 1926 obtuvo una organización de filiales en Gran Bretaña, Bruselas y Milán.

Sus constantes crisis han provocado su control por parte de la "Societé de Pheumatiques Michelin". Y en 1965 se fusionó para crear la "Societé des Constructions Mecaniques" Panhard et Levassor y se asoció con NSU y con la compañía parisina de garages de automoviles pero aprovechó la red de Fiat para la distribución y asistencia técnica. Posee filiales en Argentina, España, Alemania e Italia.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN ITALIA

FABRICA ITALIANA AUTOMOBILI TONINO

Se fundó en 1899 en Turion. A partir de 1904 inicia la construcción de autos en la Primera y Segunda Guerra Mundiales consolidando su posición. Provee al gobierno fascista de camiones militares. Para 1945 incursiona en una producción de integración vertical desde materia prima hasta

el producto final, por lo cual puede controlar las demás industrias. Cuenta con mas de 100 filiales y en el extranjero en Dinamarca, Suiza, España, Turquía, Yugoslavia, Brasil, Bulgaria, Argentina y en la ex-URSS. Ha ampliado su participación desde 1968 con el 30% en Citröen y Michelin.(42)

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN ALEMANIA

DAIMLER-BENZ

La Primera Guerra Mundial significó un momento crítico para la industria alemana (43), por ello Daimler y Benz llevaron a cabo un acuerdo (1926) con el fin de coordinar su producción e intercambiar experiencias en materia de investigación y administración. Durante la Segunda Guerra Mundial estuvo dedicada al abastecimiento militar.

La postguerra estimuló sus ventas como empresa autónoma, a través de la Deustche Automobil (filial común) mantuvo acuerdos de cooperación técnica con la Volkswagen. En 1966

42.- Idem 40.
43.- El Tratado Trianon (Paz de Versalles) las tropas francesas y belgas invadieron las costas del Ruhr y la fuente de materia prima para los alemanes se cerró.

vendió sus acciones a esta última y se dedicó al desarrollo de la producción de vehículos. El 13% de su producción tiene como destino Estados Unidos y controla empresas relacionadas con motores y vehículos especialmente en Iberoamérica.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN REINO UNIDO

BRITISH MOTOR

Esta empresa incluye a las principales firmas británicas de autos. Su creación fue el resultado de la fusión de Austin Motor Ltd y Morris Motor Holdings Ltd y para mayo de 1968 se fusionó con Leylan Motor Corporation con lo cual se constituye como British Leyland Motor Co.

British Motor ha incursionado en otras áreas del sector industrial como: herramientas, maquinaria, etc. Posee filiales en España y Perú, además de centros en Australia, Canadá, Estados Unidos, Sudáfrica, Nueva Zelandia, Suecia, Suiza, Kenia, Rodhesia e India. La matriz se encuentra en Birmingham, Reino Unido.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN JAPON

TOYOTA MOTOR COMPANY

Se estableció en 1937, aunque ya existía como antecedente desde 1933 con la división automovilística de los Telares Toyota Ltd. su primera planta fué fundada en Honsa, Japón en 1938. Diecinueve años después sus oficinas de ventas se extendieron por todo Japón y Estados Unidos, y para 1974, existían 7 plantas con una producción de 3,000,000 de unidades anuales (44).

En 1984 estableció por acuerdo conjunto con la General Motors de Estados Unidos planes de producción conjunta. Hoy por hoy Toyota cuenta con 11 plantas en Japón. Sus filiales se localizan en: Australia, Brasil, Canadá, Costa Rica, Alemania, Indonesia, India, Malasia, Nueva Zelandia, Perú, Portugal, Tailandia y Estados Unidos. Sus oficinas de ventas están en Estados Unidos, Francia, Australia, Panamá, Chile, Grecia, Malasia, Nueva Zelandia, Singapur, Filipinas, Portugal, Arabia Saudita, Sudáfrica, China Popular, Taiwán, Gran Bretaña y Venezuela.

44.- Cfr. Ibidem 42.

Actualmente exporta más de 300 mil vehículos a Estados Unidos, con ventas superiores al millón de unidades. Mientras con "Aventuras Conjuntas" o "Joint Venture" con General Motors en "New United Motors Manufactures". En facturación ocupa el tercer sexto lugar mundial con más de 60 mil millones de dólares en 1990. Su capacidad en Estados Unidos y en Canadá es de 500 mil unidades.(45)

MAZDA MOTOR COMPANY

Se fundó en 1922 como Compañía Toyo Cork Kogyo en Hirosima, pero en 1927 cambió de nombre a Toyo Cork Kogyo Ltd, la cual se dedica a producir camiones de tres ruedas en 1933. Mazda-Romper resultado del desenvolvimiento como empresa de la Toyo Kogyo, durante la guerra se especializó en el Carol 600 y 360.

A fines de los años cincuenta produjo cerca de un millón de vehículos y en 1962 comenzó la serie de un auto sedan (800, 1000, 1500, 180), el R10 y modelos Coupé. Los años setenta marcaron un estadio de expansión en el extranjero con plantas en Malasia, Filipinas, Indonesia, Pakistán, Irán,

45.- El TLC. Impacto Sectorial. ITAM, México, 1992. p 74.

Sudáfrica, Kenia, Portugal, Nueva Zelandia, Trinidad y Tobago, Tailandia, Zimbawe, Colombia e India. Así como oficinas en, Estados Unidos, Puerto Rico, Tailandia, China y Emiratos Arabes Unidos.

En 1990 exportó más de 60 mil unidades anuales a Estados Unidos , cubre un mercado de 350 mil unidades. Ford posee 25% de Mazda y es socio en la planta de Hermosillo, en México; y el de KIA, produce el Ford Festiva en Corea, de casi 70 mil unidades en Estados Unidos.

NISSAN MOTORS CORPORATION

Surgió en 1933 por la unión de Jidosha Seizo company (productora del Datsun) y Nihon Sangyo Company eb Tobala, compañía de gran vocación exportadora desde 1934. En el año de 1940 su nombre cambió a NISSAN MOTORS COMPANY. Su actividad de suspendió a causa de la guerra, pero se reanudó en 1946.

En 1952 realizó un acuerdo con Austin Motor Company Ltd para la producción del "Austin" europeo en Japón. Para 1958

estableció un contrato de distribución en los Angeles y Nueva York. En 1980 adquirió una parte de Motor Ibérica de España y fundó ARNA (Alfa Romo-Nissan Aut) de Italia. Un año después estableció otro acuerdo con la Volkswagen para producir el auto Santana. 1983 significó reestructuración y unificación del nombre a nivel mundial de NISSAN (46)

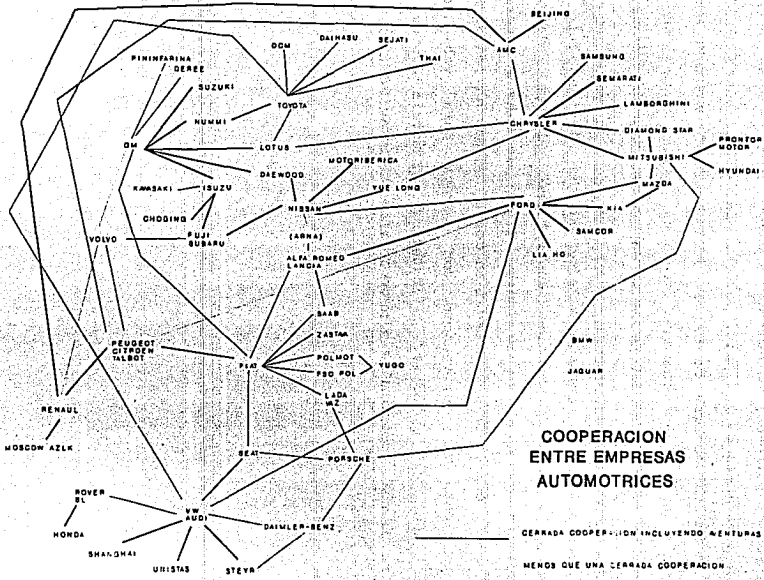
La constante de la Industria automotriz son las empresas Transnacionales. Sin embargo, es paradójica su naturaleza, pues entre más se internacionalizan, mayormente se desligan de una estrategia regional propia de una empresa identificada con su país de origen. No obstante sus relaciones de expansión y colaboración bajo criterios de "conveniencia" entre oligopolio (no implica pasividad ante la competencia, al contrario es un competencia cuyos aliados son sus mismos competidores), donde las "reglas del juego" las determina el más "fuerte".

Existen fenómenos de esta naturaleza cuyo número se multiplica rápidamente. Basta mencionar que el menor porcentaje de partes fabricadas de la Chrysler es de origen estadounidense, en relación a la General Motors y Ford. Además posee parte de Mitsubishi y a través de ella participa

46- Cfr. Idem 44.

en Hyundai (coreana). Mitsubishi y Chrysler participan en una planta conjunta en Illinois. Por otra parte Ford posee el 25% de Mazda (productora de carros para la Ford) también Ford produce a su vez camiones compactos para Mazda. Ambas empresas poseen Kia motors de Corea (productora del Festiva para Estados Unidos), además hacen un trabajo conjunto en minivanes para el mercado estadounidense. Mientras Ford y Nissan cubren el mercado australiano, General Motors participa con un 41.6% de Isuzu, el 50% de Daewoo Motors, principal competidor de Hyundai en Corea, además ha tenido un acercamiento muy provechoso con Toyota para vehículos conjuntos. De esta manera la industria automotriz sobrevive entre guerras comerciales y proyectos de cooperación.(47)

47. Transportes y Turismo. Febrero, México 1992, No 977, pp. 22-44



FUENTE: ANUAL REVIEW OF ENGINEERING INDUSTRIES FOR AUTOMATION ECONOMI COMISION FOR EUROPE-ONU. NY VOL1, 1989

2.2.2. EFECTOS EN LOS DEMAS SECTORES DE LA ECONOMIA.

La mayoría de las empresas transnacionales automotrices incursionan en otros sectores afines al automotor.

Nissan ha incursionado en la compra de maquinaria textil, equipo para la producción de acero especial, equipo pesado y motores para embarcaciones, produjo la primera hiladora de seda, crea el primer surtidor de agua para la industria textil de sintéticos y equipo aeroespacial.

Ford produce tractores y maquinaria agrícola, pero ha expandido su campo de acción a una fábrica de vidrio (1914 hishland park) (48). También invirtió en minas de Virginia, la vía ferroviaria "Railway" de Detroit, Toledo e Ironton, además fundó una empresa naviera(1920).

La General Motors participa en electrodomésticos,

48.- Cfr. Ibidem 3.

electrónicos y locomotoras, material militar pesado, motores, compresores y aparatos de aire acondicionado.

FIAT por su parte diversifica sus áreas de actividad en química, turismo, transporte marítimo, cementeras, inmobiliarias, bebidas (50% Cinzano), a través de Instituto Financiero Industrial (IFI) controla otras actividades productivas.

Daimler-Benz controla empresas relacionadas con motores y vehículos en Alemania e Iberoamérica.(49)

General Motors parte de un programa especial de cohetes. (50)

Es decir, el impacto de las empresas automotrices expresa el desarrollo vertial, horizontal y diagonal del monopolio de su integración en la economía nacional, regional y mundial.

49.- Cfr. Idem 41
50.- Fortune International, p 10, Feb 1993.

2.2.3. PRINCIPALES PAISES QUE INTEGRAN EL MERCADO INTERNACIONAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

El mercado automotriz, si bien podríamos considerarlo bajo esquemas de matriz-filial por la relación establecida de las Empresas Transnacionales, para referirnos a términos formales el comercio, éste se realiza a través de las fronteras nacionales de los Estados o de países en donde se erige una compleja red de relaciones internacionales, por la vía del sector automotriz.

En estas relaciones sólo unos cuantos países desarrollados participan de forma preponderante en dicha industria: Estados Unidos, Alemania, Francia, Italia, Japón y Gran Bretaña (51). Mientras tanto los países en desarrollo se encuentran incorporados a este sector de acuerdo a la especialización en ciertas ramas de la industria, o bien como plataformas de exportación, maquiladores o proveedores de materia prima.

51.- Antes de la desintegración del bloque socialista, la URSS, la Rep. Dem. Alemana y Checoslovaquia tenían una importante contribución productiva en esta esfera.

Los países en Desarrollo participan por grupos de acuerdo al grado de desarrollo de su integración o complementación con la industria de Países Desarrollados: Brasil, India, Corea, México, Portugal, Turquía y Taiwán. En menor complejidad productiva participan Argelia, Malasia y Filipinas. Sin embargo la participación de los Países en Desarrollo en la producción automotriz es muy pequeña, 10% en 1988. Pero el 70% de esta producción la realizan México, Brasil, China, India, Corea y Taiwán. Aunque sólo México, Brasil y Corea se consideran importantes exportadores de vehículos entre Países en Desarrollo. (52)

Por ello podemos decir que esta industria incluye a casi la totalidad de los países del mundo pero solo en algunos se concentra las ganancias y favorece los niveles de vida de su población como resultado del crecimiento del país.

Los países cuya industrialización tuvo un esquema socialista pese a tener otra lógica productiva y de apropiación del excedente, tuvo resultados igualmente ampliados en el impacto del sector automotriz hacia los otros

52.- Cfr. Flanance & Development "Prospects for the Automotive Industry in LDC" .Ioannis Karmokolias; Flanance & Development CIF, Virginia, Septimber 1990. p. 47-49.

sectores de la economía (53)

Entre los principales que participan en el mercado internacional de la industria automotriz son: Estados Unidos, Japón, Gran Bretaña, España, Italia, Grecia, México, Australia, Trinidad y Tobago, Perú, Rodhesia, Colombia, Portugal, Kenia, Zimbabwe, Sudáfrica, Arabia Saudita, Panamá, Irán, Chile, India, Taiwán, Tailandia, Corea del Sur, Malasia, Indonesia, Pakistán, Emiratos Arabes Unidos, Filipinas, Singapur, Nueva Zelandia, China Popular, Argentina, Brasil, Canadá, Suecia, Alemania, Suiza, Venezuela, Costa Rica, URSS anteriormente, Hungría, Bulgaria y Checoslovaquia, entre oficinas de ventas, filiales, distribuidoras, maquiladoras, etc. (54)

En 1950 existían 8 productoras importantes de autos en el mundo pero ya desde principios de la década de los noventas, el mapa de la producción automotriz sumaba a 24 naciones. Pero la relocalización de plantas automotrices en países en desarrollo ha llegado a sumar 40% de la producción total de la industria, ello ha obrado en favor de la

53.- Son reconocidas mundialmente plantas automotrices como Moscú y Volga, Skoda en Checoslovaquia, Yugo, Yugoslavia, Trabie, RDA. Fuente: apuntes del Seminario de Comunicaciones Internacionales del Dr. Edmundo Hernandez-Vela. 1991. Primavera.

54.- Anual Review of ENGINEERING INDUSTRIES and AUTOMATION. Economic Commision for Europe-ONU, Nueva York, Vol 1, 1989. p. 106-119.

Regionalización de la producción automotriz en tres áreas principales:

a) América del Norte.

b) Comunidad Económica Europea.

c) La Zona de la Cuenca del Pacífico.

Estas tres empresas pretenden alta tecnología y productividad

a) En esta zona económico-geográfica se concentra la mayor producción del mercado automotriz, está dominada por la General Motors, Chrysler y Ford. Con Estados Unidos como líder, quien ha instrumentado una plataforma económico-comercial a través de Tratados de Libre Comercio con Canadá y México como parte de su estrategia selectiva crea beneficios directos a la industria automotriz estadounidense. Además Estados Unidos ha practicado un comercio dirigido basado en vender determinada cuota de autos y autotransportes estadounidenses a Japón.

DISTRIBUCION DE PLANTAS
DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

EMPRESA: NISSAN MEXICANA, S.A. DE C.V.

PLANTA	UBICACION
ENSAMBLE DE AUTOS, CAMIONES Y MOTORES	KM 4.5 CARR CUERNAVACA-CUAUTLA AMITEPEC, MORELOS
FUNDICION DE HIERRO GRIS	CIRCUITO DE LA INDUSTRIA, PARQUE INDUSTRIAL LERMA, LERMA, EDO DE MEXICO
MOTORES, ESTAMPADOS Y FUNDICION DE ALUMINIO TRANSMISIONES	KM 70 CARR FED LARGO DE MORELOS MERCADERES, MORELOS N°1 2
ALMACEN DE REFACCIONES	KM 57 CARR FED MEXICO-TOLUCA TOLUCA, EDO DE MEXICO

EMPRESA: VOLKSWAGEN DE MEXICO, S.A. DE C.V.

PLANTA	UBICACION
ENSAMBLE DE AUTOS Y CAMIONES MOTORES FUNDICION	KM 116 AUTOPISTA MEXICO-PUEBLA PUEBLA, PUEBLA

EMPRESA: FORD MOTOR COMPANY, S.A. DE C.V.

PLANTA	UBICACION
ENSAMBLE DE AUTOS Y CAMIONES	KM 36.5 CARR. MEXICO-QUERETARO CUAUTITLAN, EDO DE MEXICO
MOTORES	KM 14.5 CARR CHIHUAHUA-CD JUAREZ CHIHUAHUA, CHIHUAHUA
ENSAMBLE Y ESTAMPADO DE AUTOS	CARR COLOMIRA Y PLETA MONTERREY, COAHUILA

EMPRESA: CHRYSLER DE MEXICO, S.A.

PLANTA	UBICACION
ENSAMBLE DE CAMIONES	LAGO ALBERTO, COL. ANAHUAC MEXICO D.F.
ENSAMBLE DE AUTOS • MOTORES 4 Y 6 CILINDROS • DIFERENTIALES • TRANSMISIONES AUTOMATICAS	KM. 65.5 CARR. MEXICO-TOLUCA TOLUCA, EDO. DE MEXICO
MOTORES 4 CILINDROS	KM. 9.5 CARR SALTILLO-MONTERREY SANTA ANA PIEDRAS NEGRAS, COAHUILA
ALMACEN DE REFACCIONES	PERIFERICO NO. 5001, INDUSTRIAL VALLEJO MEXICO D.F.

EMPRESA: GENERAL MOTORS DE MEXICO, S.A. DE C.V.

PLANTA	UBICACION
ENSAMBLE DE CAMIONES	AV. ELECTRICISTAS NACIONAL MEXICO, D.F.
ENSAMBLE DE AUTOS	KM 2.5 CARR SALTILLO-PIEDRAS NEGRAS SALTILLO, COAHUILA
FUNDICION Y ENSAMBLE DE MOTORES	AV INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TOLUCA, EDO DE MEXICO
MOTORES	KM 7.5 CARR SALTILLO-PIEDRAS NEGRAS SALTILLO, COAHUILA

DISTRIBUCION DE PLANTAS
DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

EMPRESA: NISSAN MEXICANA, S.A. DE C.V.

PLANTA	UBICACION
ENSAMBLE DE AUTOS, CAMIONES Y MOTORES	KM 2.5 CARR CUERNAVACA-CUAUTLA AUTLAN, MORELOS
FUNDICIÓN DE HIERRO GRIS	CIRCUITO DE LA INDUSTRIA, PARQUE INDUSTRIAL LERMA, LERMA, EDO DE MEXICO
MOTORES, ESTAMPADO Y FUNDICIÓN DE ALUMINIO TRAMERO	KM 70 CARR FED LARGO DE NOGALES MAGDALENA-STE. ANA, SONORA OTLE
ALMACEN DE REFACCIONES	KM 27 CARR FED MEXICO-TOLUCA TOLUCA, EDO DE MEXICO

EMPRESA: VOLKSWAGEN DE MEXICO, S.A. DE C.V.

PLANTA	UBICACION
ENSAMBLE DE AUTOS Y CAMIONES MOTORES FUNDICIÓN	KM 116 AUTOPISTA MEXICO-PUEBLA PUEBLA, PUEBLA

EMPRESA: FORD MOTOR COMPANY, S.A. DE C.V.

PLANTA	UBICACION
ENSAMBLE DE AUTOS Y CAMIONES	KM 24.5 CARR. MEXICO-TOLUCA SANTA FE, EDO DE MEXICO
MOTORES	KM 114 CAR CUERNAVACA-CD. JARDIN CUERNAVACA, CUERNAVACA
ENSAMBLE Y ESTAMPADO DE AUTOS	CARR COLORADA Y PLCB HERMOSILLO, SONORA

EMPRESA: CHRYSLER DE MEXICO, S.A.

PLANTA	UBICACION
ENSAMBLE DE CAMIONES	LAGO ALBERTO, COL. ANÁHUAC MEXICO D.F.
ENSAMBLE DE AUTOS • MOTORES 4 Y 6 CILINDROS • CONMUTADORES • TRANSMISORES AUTOMÁTICAS	KM. 50.5 CARR. MEXICO-TOLUCA TOLUCA, EDO. DE MEXICO
MOTORES 8 CILINDROS	KM. 5.5 CARR SALTILLO-MONTERREY RAMOS ARIZPE, COAHUILA
ALMACEN DE REFACCIONES	PONIENTE MEXICO, COL. INDUSTRIAL VALLEJO MEXICO D.F.

EMPRESA: GENERAL MOTORS DE MEXICO, S.A. DE C.V.

PLANTA	UBICACION
ENSAMBLE DE CAMIONES	AV. SANTOTO NACIONAL MEXICO, D.F.
ENSAMBLE DE AUTOS	KM 5.5 CARR SALTILLO-PIEDRAS NEGRAS SALTILLO, COAHUILA
FUNDICIÓN Y ENSAMBLE DE MOTORES	AV. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TOLUCA, EDO DE MEXICO
MOTORES	KM 7.5 CARR SALTILLO-PIEDRAS NEGRAS SALTILLO, COAHUILA

En enero de 1992 el aviso de la gira del presidente de Estados Unidos George Bush por Asia (Japón, Australia, Singapur y Corea del Sur), con los representantes de las tres firmas mas importantes de la industria automotriz estadounidense hace evidente la problemática en Estados Unidos en este rubro. Sobre todo cuando los gobiernos llegan a compromisos por disminuir el superávit japonés, con base en la compra de 20 mil autos estadounidenses al año y la duplicación de la demanda en refacciones hasta alcanzar los 19 mil millones de dólares al año fiscal de 1990 con respecto a Japón. La parte estadounidense consideró la necesidad "obligación" de Japón de reducir sus exportaciones de autos a Estados Unidos si desea evitar medidas proteccionistas en su contra.(55)

Esta estrategia estadounidense sólo responde a la pérdida de posición en la producción mundial de autos en 1987, rebasada por Europa Occidental (31.26%) y Asia (30.18%), ya que América del Norte (Estados Unidos y Canadá - sin México-, sumaron 28.4%), Europa Oriental (6.31%), América Latina (3.78%) y Africa (0.42%). Sin embargo Estados Unidos cuenta con el mayor parque vehicular por sí sólo mientras que en Europa sólo la totalidad de la Comunidad puede

55.- Cfr. Epoca México, 13 de enero, 1992, No 32 80 pp. (Ver en especial pgs 54-55).

acercársele; además cuenta con la menor densidad de personas por auto en el mundo: 1.8% por auto, 1.5 por vehículo. (56)

b) La Comunidad Económica Europea a partir de 1992 se ha iniciado una apertura del mercado de automotores por la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio intraeuropeo. Por ello la formación de un mercado unido automovilístico se basa en cuatro principios:

- Negociaciones con Japón para buscar un proceso de liberación simétrico por intercambio comercial recíproco.
- Control de ayudas de gobiernos a fabricantes de autos.
- Aproximar la fiscalidad sobre vehículos en los diferentes países.
- Promoción conjunta de inversión e innovación tecnológica.

Entre 1981 y 1986 los subsidios públicos para la industria automotriz sumaron 12,000 millones de dólares, por ello la apertura intraeuropea del mercado automotor ha iniciado un proceso de limitación de importaciones japonesas

56.- Cfr. INA. World Motor Vehicle Data y Motor Vehicle Manufacturing Asociation of the United Estates 1988. p 192 y La Industria Automotriz en México (1993-2003), INA, México, 1992.

similar al a práctica de Estados Unidos. (57)

c) La Zona del Pacífico está dominada por el modelo industrial automotriz japonés. Corea también sobresale en dicha lógica. Las principales empresas automotrices son japonesas pero su principal mercado de destino es Estados Unidos: Honda, Toyota, Mazda, Mitsubishi, Nissan y Subaru. La única coreana es Hyundai. Esta zona gira alrededor de Japón pero es muy eficiente. No obstante el alza de sus precios disminuyó la demanda de autos japoneses en Estados Unidos.

Ya que la Industria Automotriz a nivel mundial en 1990 y 1991 enfrentó en Estados Unidos, Japón, Alemania y Reino Unido una disminución de ventas y producción: descendió de 35.6 millones de dólares a 34.4 millones de dólares, fenómeno no visto desde la "crisis petrolera" de 1980. Existen pronósticos sobre la industria que predecían un descenso en Europa de 2.2%, más del 3.3% en Japón, mientras para Estados Unidos sería de 7% de unidades vendidas. Sin embargo en 1990 Japón tuvo la mayor producción del mundo.(58)

57.- Cfr. Comp. Andere, Eduardo y Georgina Kessel. México y el TLC, Impacto sectorial. McGraw Hill, Interamericana de México, ITAM, México 1992. p 55-85.
58.- Cfr. AMIA. AMIA. México, enero de 1992. p 3.

En relación a Alemania, la reunificación paleó en un primer momento la baja tendencia en Europa Occidental, porprimera vez se incluyeron los registros de autos de la ex-República Democrática Alemana (sin considerar los autos nuevos). Sin embargo para el segundo trimestre de 1991 las ventas se debilitaron. La baja tendencial se detuvo por el importante mercado que representó la llamada "Europa del Este" (de 4.4 millones de unidades en los próximos 20 años, aunque el mercado potencial es de 420 millones de consumidores pero no todos con poder adquisitivo.),por ello Volkswagen cuenta no sólo con las posibilidades de venta de autos nuevos, también los usados. Ha hecho inversiones con SKODA (por el Favorit con gran demanda en Yugoslavia y Alemania) y BAZ de Checoslovaquia por el 80% de ensamblado de los modelos Passat.(59)

En Reino Unido el descenso de ventas de autos en 1990 y 1991 no alcanzaron niveles mayores a 1987. En Estados Unidos los fabricantes establecieron políticas de descuento en precios de modelos de 1992 , además del peso de costosos cierres en 1991. Su origen se ha estimulado por el proceso inflacionario del segundo semestre de 1990, época de la llamada "Crisis del Golfo", asimismo la escasez de crédito y

59.- Ver Carrasco, Rosalba y Francisco Hernandez. "La industria automotriz en México y en el mundo". Trasnportes y Turismo. INTERMEX, México, Nº 977, febrero, 1992. p.5-8.

la incertidumbre de la economía y la competencia japonesageneraron dificultades para la industria estadounidense que no para las firmas, quienes en otras localidades fuera de Estados Unidos obtuvieron jugosas ganancias.

NISSAN, Honda y Toyota han tenido menos ventas, pero en una proporción más positiva que las empresas estadounidenses, debido al cambio en las preferencias de consumo (la flexibilidad de la demanda) hacia los autos orientales, y aunque Ford y General Motors tienen una mayor posición en el mercado automotriz. Honda ya disputa el tercer lugar.

La contraparte se encuentra en países como México, Brasil y Corea del Sur cuyos mercados de autos de Países en Desarrollo son los mas dinámicos. Corea ha llegado a producir hasta 675,000 en este año con un promedio de 9.4% (un millón de autos). Y se espera que debido al incremento en ventas de la región asiática (incluyendo a Japón) alcance 74.7 millones de autos nuevos en 2010. El concepto de Manufactura Celular

(60) permite proveer mayor calidad y eficiencia en los Paises en Desarrollo. (61)

60.- Manufactura celular significa sincronización estrecha con los conceptos del tecnólogo y los requerimientos del cliente. Es más utilizado por Nissan, aunque está presente en General Motors y Volkswagen. 1992.

61.- Cfr Idem. 59.

2.2.4. INDICADORES ECONOMICOS DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos y Canadá son un binomio cuya influencia en México esta definida por medio del primero, sin embargo un Tratado de Libre Comercio que incluye a la industria automotriz obliga a identificar los indicadores económicos respectivos más representativos con el fin de obtener conclusiones lo más objetivas posibles.

Empezar a hablar de Estados Unidos es referirse al vecino antiguo del Norte, país al cual nuestra economía se encuentra "integrada" de manera dependiente. Por ello si de 1950 a 1975 la supremacía económica estadounidense no estuvo a discusión, hoy, su situación económica pone en entredicho la mexicana y canadiense, inclusive una zona de libre comercio trae importantes implicaciones para nuestro país y en especial para el segundo sector más importante de la economía mexicana después del petróleo, pero sobre todo por la transformación del contenido ideológico de la División Internacional del Trabajo, la cual por mucho tiempo tuvo como rector a Estados Unidos en modalidades, agentes y ritmos de crecimiento.

1987 y la caída de los circuitos financieros manifestaron los alcances que aún los problemas generados en Estados Unidos pueden tener en la totalidad de los países.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

En 1960 el Producto Nacional Bruto de Estados Unidos representaba el 43% del Producto Mundial y para fines de los años ochenta fué del 25%. El Producto Nacional Bruto disminuyó 1.6% en 1989.

El PIB disminuye de 4,864,300 millones de dólares en 1988 a 4,118,300 en 1989, por la política restrictiva monetaria y la alta recaudación fiscal.

COMERCIO MUNDIAL

Entre 1960 y 1980 sus exportaciones representaron el 18% de las exportaciones mundiales, disminuyendo en 1980 a 12.6%. Sus importaciones se incrementaron de 13 a 16.6%, representa

entre el 11-12% del comercio mundial. (62)

INVERSION

Disminuyó cerca de 50-35% del total mundial. La inversión doméstica privada apenas y ha crecido, disminuyendo desde 1984. (63)

En cuanto a la Inversión Extranjera Directa, Estados Unidos en el exterior mantuvo 326,900 millones de dólares en 1988. Al siguiente año pasó a 322,640 millones de dólares, mientras que del extranjero en Estados Unidos la cifra pasó de 326,900 millones de dólares a 612,620 millones de dólares. La Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos Está encabezada por Reino Unidos (31%), Japón (16.2%), Países Bajos (14.9%), Canadá (7.3%), Alemania (7.3%), Suiza (4.8%) y Francia (3.5). Sin embargo la Inversión Extranjera Directa se ha saturado de empresas japonesas por ser las de más rápido crecimiento, siendo Estados Unidos el mayor receptor de flujos mundiales y a su vez el país más vulnerable.

62.- Cfr. CISEUA-UNAM. Mito y realidad de la Declinación de Estados Unidos. CISEUA-UNAM, México 1992, p. 23-70

63.- Levine, Elaine "Algunas Reflexiones sobre la recesión en Estados Unidos" Momento económico. IIE-UNAM , México, sept-oct, No 57, 1991, p. 15-20.

DEUDA

Estados Unidos ha pasado de acreedor neto a deudor neto internacional, sus activos externos netos pasaron de menos de 10,000 millones de dólares en 1980 a más de 350 mil millones de dólares en 1989.

SALDO DE LA BALANZA DE PAGOS.

El saldo positivo de 1980 de 108 mil millones de dólares, pasó a 112 mil millones de dólares en 1985 y alcanzó 600 mil millones de dólares al final de la década, representando el 11.5% del Producto Nacional Bruto

DEFICIT FISCAL.

Este expresa un desequilibrio entre el ahorro y la inversión, pues el bajo nivel de ahorro y el estancamiento de la inversión ha volcado a la economía a obtener flujos de capital del exterior para financiar el crecimiento. Depende

en un 40% de Japón en ahorro externo, el ingreso nacional fue de 4.2% mientras otros Países Desarrollados alcanzaron 11.5%.

DEFICIT COMERCIAL.

Este déficit por 160 mil millones de dólares en 1987 bajó a 108 mil millones de dólares en 1990, pero es fuente de desequilibrios en cuenta corriente, déficit de 92 mil millones de dólares. En 1988 fué de 133.6 mil millones de dólares fruto de las restricciones a Francia, Gran Bretaña, Italia y Japón.

DOLAR

La revaluación del dólar en 1979 a 1985 profundizó el deterioro productivo, ya que no permitía la competencia internacional, existían déficits gemelos, falta de estímulos a la exportación, la declinación de ramas enteras. En 1990 la depreciación frente al marco fue de 54.3 y ante el yen de 44.7%.

INSTITUCIONES FINANCIERAS.

Están en crisis por la desreglamentación, el deterioro de la supremacía del dólar y el impacto de la deuda de América Latina. En 1950 16 de los 25 bancos más importantes (por el tamaño de sus activos) pertenecen a Estados Unidos. En 1970 tres de los primeros lugares eran de Estados Unidos, y de los 11 mas grandes 8 bancos. Para fines de 1990 Siki ek Citycorp estaba entre los primeros 25 (lugar 18), dos entre los 50 y 87 de los 500.

La maquinaria presenta un déficit de 29 mil millones de dólares en 1988, el equipo de transporte 40 mil millones de dólares, de déficit en 1987 y de otros bienes manufacturados, 82 mil millones de dólares. En 1987, después de 1980 mantiene déficit con socios comerciales de 49.7 con Japón, 2.4 mil millones de dólares con México y déficit con las Nuevas Economías de Reciente Industrialización (NIE's). La capacidad instalada se redujo de 85.2% en 1979 a 83.7% en 1989, lo cual se generalizo en la manufactura, pues la ventaja comparativa en tecnología y bienes de capital de Estados Unidos, fue erosionándola en aras de solucionar a corto plazo los problemas internos, impactando los niveles de vida de su sociedad.

INVESTIGACION.

La investigación básica ha sido descuidada en aras de la mercadotecnia, trabajadores de la industria automotriz luchan por sus puestos de trabajo.

COMERCIO Y COMPETITIVIDAD.

De 1950-70 las empresas gastaban una séptima parte de ganancias en el pago de intereses sobre deudas, en 1970 una tercera parte, y en los ochentas más del cincuenta por ciento en servicio de deuda.

POBREZA.

Esta se ha incrementado, así como la marginalidad, indigencia, violencia, criminalidad y drogadicción. Las personas sin hogar han pasado de 300 a 3,000.

EDUCACION.

En 1990 los alumnos de la enseñanza media que terminarán es el 72% de 1983.

CANADA

Canadá ha basado su crecimiento en la manufactura y servicios ya que el 30% del Producto Interno Bruto, lo representa el Comercio Exterior.

Al igual que México mantiene una gran dependencia respecto a Estados Unidos, pero está mayormente integrado por el pasado histórico, por la lengua, por la proporción de la Inversión Extranjera Directa, por el Acuerdo de Libre Comercio de Estados Unidos-Canadá, pero principalmente en la industria clave manufacturera del país: la "automotriz".

Canadá posee 26 millones de consumidores y una sociedad multicultural, así como una provincia de origen francés en Quebec.

Las dos Guerras Mundiales beneficiaron el crecimiento de su manufactura, especialmente en sectores de la transformación (tratamiento de metales no-ferrosos, instrumentos navales, y de maquinaria agrícola, el vidrio, etc.)

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

Desde 1955 una cuarta parte de los capitales son extranjeros, de los cuales del 70-80% son de origen estadounidense. El 20% de la Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos está en Canadá 76.3 billones de dólares. De la Inversión Extranjera Directa de Canadá en el exterior es de 72% para Estados Unidos 27 billones de dólares, aunque el origen de la Inversión Extranjera Directa se ha mantenido entre Estados Unidos y Reino Unidos. También participan Japón, Nueva Zelandia, Hong Kong, Italia, Suiza, Alemania y Suecia.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

De 1983 a 1988 hubo un crecimiento de 4.7%, a mediados de 1980 se mantuvo; para 1989 se redujo a 3.0% y a 0.7% en 1990, (probablemente a 0.4% en 1991) por ello primero Canadá entró en recesión, antes que Estados Unidos. El Producto Interno Bruto pasó de 501 mil millones de dólares en 1988 a 459,341 mil millones de dólares en 1989 y a 468,222 mil millones de dólares en 1990.

DOLAR CANADIENSE

En 1989 con la política restrictiva el dólar canadiense se devaluó en 7.9% frente al dólar estadounidense, y 18 y 19% ante el marco y el yen.(64)

DEFICIT FISCAL.

De 1988 a 1989 fue de 9.3 mil millones de dólares y el

64.- Cfr. Martínez Trejo, Claudia y Dinorah Ugaldo. Canadá en el contexto de la Nueva Conformación Económica de América Del Norte. FCPYS-UNAM, México 1991, 1ra parte. 260 pp.

público de 24.5 mil millones de dólares. A fines de 1990 era ya de 30.500 millones de dólares

DEUDA

Es la segunda más grande después de la Estados Unidos.

MANUFACTURA

Casi el 80% de su actividad manufacturera se encuentra concentrada en la región central : Ontario y Quebec, donde la industria automotriz se ha tornado en la más grande industria del país. De 1988-1989 la manufactura creció de 19.4 a 19.7% casi igualada por servicios. La Industria manufacturera se centra en pulpa de papel, automotriz, comida procesada, acero, maquinaria, etc. Donde el sector automotriz se ha regulado por el Pacto del Automóvil, este sector le da trabajo a más de 100,000 personas. El 70%de vehículos y 80% de partes se vende a Estados Unidos y la fabricación es de 1,800,000 millones de dólares anual.(65)

65.- Idem. 64.

CAPITULO 3

3. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO.

Actualmente Estados Unidos se encuentra en condiciones de reestructuración de su economía, por supuesto ello se ha reflejado en Canadá y en México, por la interrelación de dependencia canadiense y mexicana, concretada y agudizada por los acuerdos de integración económica: El Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá de enero de 1988 y el presente Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Y aunque la industria automotriz tiene una importancia de primer orden en estos cuerpos comerciales, su surgimiento y desarrollo en México responde a un contexto mucho más amplio de producción mundial.

En este proceso productivo mundial, su definitiva incorporación tecnológica se conjuga con las innovadoras estrategias del capital transnacional en la División Internacional del Trabajo. Por ello es que prevalece una constante revolución tecnológica, así como la construcción de plataformas exportadoras o "económico-geográficas", como pilares de proyectos que pretenden una mayor competitividad internacional.

Precisamente esta competencia internacional con altos grados de eficiencia y tecnología ha lanzado su propia interrogante a países como Estados Unidos, Japón y Alemania sobre cómo enfrentar los constantes desajustes económicos de su planta industrial que afectan al sistema económico mundial en su conjunto. El "espacio norteamericano" pretende constituirse como la respuesta inmediata para vitalizar sectores seleccionados de la economía estadounidense. (1)

De esta forma, la participación de Canadá y México en el establecimiento de ciertos procesos industriales avanzados en ramas como la automotriz, no han significado una desindustrialización, sino complejización mayor de la producción estadounidense, ya que mantienen su política de innovación tecnológica, utilizando los beneficios de sus socios aledaños: la cercanía geográfica, la mano de obra y materia prima de bajo costo, facilidades de los gobiernos para producir, etc.

Para el caso de México, el modelo económico de las

1.- STPS/PNUD. Revolución tecnológica y empleo; Efectos sobre la división internacional del Trabajo; Gerd Junne, Benjamín Coriat, Wim Boerboom, Cesáreo Morales y Gloria Abella. STPS/PNUD, México Nº 1, 1986 (Estudios sobre industria Automotriz y electrónica.

postguerra reafirmó los mecanismos de la prolongación de la economía estadounidense en el país a através de una relación desigual, de una gran deuda externa y una alta y concentrada Inversión Extranjera Directa, variables fomentadas por organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio. Con ello, la integración industrial nacional se especializó en los requerimientos de la industria estadounidense y no siguió su propia lógica, sino condujo a una enorme vulnerabilidad del aparato productivo, dependiente de Estados Unidos e integrada a las reglas y mecanismos del mercado internacional.

El proceso de integración de la industria mexicana hacia Estados Unidos se fincó durante la etapa llamada de sustitución de importaciones. La postguerra significó industrialización, donde ésta descuidó la producción de bienes de capital, la industria de los transportes, energía, minería, comercio y manufactura en manos de la Inversión Extranjera, pues aunque el esquema de sustitución de importaciones llevó a cabo un avance industrial primordial en el sector manufacturero (1970) propició dos tendencias en el comercio: 1) Tradicional.- dependiente de la especialización de cada economía (exportación de producción lanar y manufacturas poco elaboradas por parte de México; y la

importación de bienes de capital y productos de tecnología estadounidense)(2), 2) Tendencia de la Empresa Transnacional.- Se refiere al comercio realizado por la fragmentación entre países, del proceso productivo en una actividad ya sea: a) intersectorial: entre sectores exportadores de México y Estados Unidos, b) Intrasectorial: se realiza por la compraventa de una industria consigo misma entre ambos países. Esta última modalidad abarca al mayor número de actividades industriales (extracción de petróleo, gas natural, producción química y derivados, hierro y acero, productos metálicos, fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y partes eléctricas, fabricación y ensamble de maquinaria y equipo no eléctrico, fabricación y ensamble de otros equipos eléctricos y electrónicos. Pero sobre todo la fabricación y ensamble de vehículos, automóviles, carrocerías, motores y partes por la demanda del comercio intrafirma en el sector automotriz. El capital mexicano se incrementó en el textil, de transformación y de alimento. Por ello siendo las ramas estratégicas las menos controladas, el establecimiento de la planta productiva mexicana se fundó en subsidios a la producción, en mercados cautivos: desarticulación con las demás ramas de la economía debido a las políticas aplicadas por el capital transnacional

2.- En el caso de México el comercio intersectorial comprendería la minería, manufactura simples e insumos de poco efecto hacia atrás. Mientras Estados Unidos comprendería madera,corcho, pepel, petroquímica secundária y ensamble y equipo de transporte con insumos mexicanos. Ello para Estados Unidos significó un crecimiento, para México, mayores importaciones.

desligado del interés nacional.(3)

Debido a que la mayor parte de las actividades intrasectoriales estaban ligadas al capital transnacional, las actividades tuvieron el mismo destino y origen con un carácter complementario en un único proceso de producción fragmentado entre los dos países. De esta forma las manufacturas para la producción (bienes de capital) y bienes intermedios cuya gran capacidad de crecimiento económico por efecto de arrastre hacia atrás es fundamental, para México implicó el incremento de las importaciones, ya que la planta mexicana concentraba la mayor parte de su dependencia en dichos rubros, por lo cual su industrialización es aún muy vulnerable frente a Estados Unidos. Además por otra parte las exportaciones de Estados Unidos hacia México significan para la industria nacional elementos fundamentales; a diferencia de las exportaciones mexicanas que son de carácter secundario para Estados Unidos.

La diferencia en términos de intercambio de México ante Estados Unidos no sólo expresa las contradicciones propias del proceso de acumulación del capital, sino también las

3.- Morales Valladares, Adolfo; "Integración industrial entre México y Estados Unidos: ramas complementarias y de disputa". Momento Económico. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México ,Nº 57 sep-oct 1991, p.11-14.

contradicciones inherentes al proceso histórico dedependencia, elementos no separados, pues son parte de una misma realidad concreta al proceso general de reproducción del capital a nivel mundial, pero con la modalidad de que la realización del sector productor de medios de producción se efectúa en el mercado exterior de las economías dependientes, en las metrópolis importantes, y debido al proceso interno mexicano de industrialización y de la dinámica de la división internacional del trabajo, la gran masa de plusvalía producida no se dirige a la producción ampliada del capital social, como en los países desarrollados. (4)

Dentro del contexto de la división internacional del trabajo, así como de la crisis internacional de la primera mitad del siglo, la plusvalía producida se canalizó a la producción para la demanda interna de bienes de consumo, excluyendo así, desde su nacimiento, un crecimiento basado en empresas productoras de medios de producción. Además la economía primario-exportadora y su influencia en el consumo individual de la fuerza de trabajo asalariada y de las características del esquema de sustitución de importaciones, la creciente concentración del ingreso en la clase propietaria nacional para el proceso de acumulación, tiende a

4.- Cfr. Cuéllar Romero Ricardo. LA CRISIS Y LA POLITICA DEL CAPITAL EN MEXICO. IIE-UNAM, México, 1988. p 35-40.

no depender del consumo individual de las clases desposeídas, no se basa en un consumo interno , por el contrario se basa en una producción social centrada en la realización externade su sector productor de medios de producción, en el consumo individual de los propietarios y en muy poca porción de los pequeños burgueses nacionales.

Por lo tanto el género de sustitución de importaciones de la formación social mexicana no reduce la demanda y necesidad de importaciones, las aumenta en volumen y costo, donde la dependencia sugiere un ciclo permanente de mayor obstaculización a una industrialización nacional de producción de bienes de capital, donde el financiamiento para el desarrollo depende en mayor medida del capital externo, donde el tipo de uso de fuerza de trabajo creada, así como las relaciones técnicas, comerciales, financieras, entre otras, así como la relación con otros sectores económicos y con el exterior oligopólico constituye el eje explicativo de su desenvolvimiento. (5)

La presencia de consorcios oligopólicos transnacionales reduce el proceso productivo a un fenómeno fragmentado, con un elevado nivel de comercio intrafirma (cada sector

5.- Cfr. Ibidem 3.

industrial establece más intensas relaciones en su interior que con las partes involucradas), se dan actividades interactuantes dentro del sector, pero fuera de la estructura productiva nacional. Por lo tanto un incremento de las transacciones del sector indica un incremento en la demanda, cubierta con importaciones. En 1975 más de la mitad de las importaciones tuvieron su origen en Estados Unidos.(6)

De ello podemos afirmar que el proceso de industrialización en México se realizó en función del proceso de industrialización avanzado estadounidense. Así en 1970 las exportaciones manufactureras mexicanas hacia Estados Unidos significaron el 31% de importaciones estadounidenses y para 1975 el 51%. Por lo cual más que un proceso de industrialización para México fué un proceso de intercambio manufacturero con el exterior. (7)

De 1978 a 1981 este proceso se detuvo por el auge petrolero y la búsqueda de un proceso renovador de industrialización nacional, que en 1982 entró en crisis y como consecuencia surgieron las políticas de ajuste

6.- Idem 2.

7.- De las industrias internacionalizadas, el 84% del total de las exportaciones mexicanas manufactureras y Estados Unidos son el destino de un porcentaje similar de ese total. Fuente. Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración internacional. Kurt Ungeri, 1990.

estructural, por lo cual la política de exportación de manufacturas y la interdependencia asimétrica con Estados Unidos provocó el incremento de las importaciones provenientes de Estados Unidos. (8)

Estos procesos fragmentados tuvieron una participación de México en años más recientes (1987) con un 35% del total de manufacturas; el 57% por automóviles, 14% semiconductores, 11% refacciones para motores, 7.6% partes para motores de combustión interna y 1.6% equipos electrónicos, donde la industria automotriz sobresale por su porcentaje e impacto participativo. Este esquema limita las posibilidades de la estructura de la planta productiva mexicana integrada e independiente, donde la llamada "globalización" conduce más a la maquilización o productores incorporados al proceso industrial de alta tecnología externa y no a creadores de ella. Aristas del proyecto modernizador afianzando en el tratado trilateral de libre comercio.(9)

Dentro de este marco de dependencia y de sustitución de importaciones, se constituye la industria automotriz

8.- Las exportaciones mexicanas de manufacturas sumaron 51% a Estados Unidos en 1975, 28% en 1980 y 61% en 1987. Mientras las importaciones estadounidenses aumentaron de 1975 a 1980 289%, en su mayor parte dirigida al consumo.

9.- Cfr. Idem 2 p. 14.

mexicana, o más bien, en México, pues también surge como una complementación y prolongación del sector automotriz estadounidense y de su proceso productivo. Es por ello que rápidamente alcanzó una alta rentabilidad y se situó en las altas esferas de la competencia internacional, lo cual redundó negativamente al interior de la economía mexicana por la desigualdad comercial con Estados Unidos, incompetitividad interna por los subsidios al sector y desarticulación con laeconomía mexicana.(10)

Este patrón posteriormente limitó el crecimiento de la industria, así como de sus ganancias en el mercado interno, por lo tanto el proceso de fragmentación de producción automotriz se vió afectado, y agravado por la recesión estadounidense, así como por la antelar crisis mexicana de 1982 debido a la desigualdad comercial, a la enorme Inversión Extranjera Directa, la Deuda, la fuga de capitales, etc, así: a) era necesario sostener a los deudores (en esta caso México) para evitar una contracción internacional del sistema; b) confirmar la necesidad de crear un área económica-comercial mayor y así enfrentar la competencia europea, asiática y del pacífico, así como resolver la necesidad de la estructura económica estadounidense que a su vez promovió una liberalización selectiva al interior de las

10.- Revisar apuntes sobre el seminario de Idem 1.

áreas económico-comerciales, con el fin de coadyuvar al proceso general del sector automotor y de otros sectores estratégicos.

La creación de un espacio económico norteamericano establece las condiciones necesarias para asegurar un proceso industrial estadounidense más rentable, así como del sector automotor en la competencia internacional bajo plataformas exportadoras regionales, las cuales adquirirían un contenido diferente al que habían poseído hasta 1980. Esta situación nos lleva a plantearnos las siguientes alternativas:

a) Aprovechar la coyuntura y crear desarrollo industrial sin afectar al empleo.

b) Explotar la tecnología concentrada en algunas unidades automotrices en México.

c) Promover una industria de autopartes, por las posibilidades crecientes de este rubro, por una especialización relativa, articulando el proceso interno con el externo, a fin de contrarrestar el esquema de sustitución de importaciones, para que una recesión estadounidense no signifique la crisis grave de la industria mexicana.

3.1. ORIGEN Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN EL PAIS.

El surgimiento de la industria automotriz en México ha sido delineado por los procesos de internacionalización del capital y por la expansión del capital transnacional, el cual ha promovido su desarrollo en áreas muy específicas de las manufacturas. De esta forma la industria automotriz debido a su dinámica, rentabilidad y encadenamiento con otros sectores de la economía es considerada estratégica para los países y para las empresas que se encuentran en la vanguardia del desarrollo industrial.

Por ello ha sido el capital transnacional el que de manera directa incorporó a México al gran mercado internacional de la producción automotriz, lo cual aunado a las políticas económicas que acompañaron al establecimiento de Empresas Extranjeras dirigidas al sector automotor, y ha impulsado el crecimiento de dicha actividad, cuya lógica evidentemente se ha caracterizado por una estrecha relación con el capital y el proceso productivo estadounidense como una prolongación de éste en México, debido al fenómeno de la

integración industrial México-Estados Unidos, generador de ramas complementarias, así como de distorsiones en ambas economías.

En el mismo comienzo de la Industria Automotriz en México, el capital transnacional mantuvo una presencia aplastante en las políticas industriales para la rama y el sector secundario en general, por lo cual el sector manufacturero exportador subrayó los niveles de dependencia y distorsionó la planta productiva nacional. (11)(12)

En 1925 la Ford Motor Company realiza su primera incursión en la construcción de una planta armadora de vehículos de motor en territorio mexicano, y con ello incorporó inmediatamente este sector nacional a la lógica del proceso de acumulación del capital mundial. Por lo tanto se considera al país como un instrumento eficaz en la búsqueda de mayores ventajas para las empresas automotrices con el fin de enfrentar la competencia interna e internacional.

11.- Con un déficit comercial y de cuenta corriente de la balanza de pagos presente 1990.

12.- Cfr. Abella Armengol, Gloria. Empresas Transnacionales y la economía nacional: La Industria Automotriz en México. Un estudio de caso. FCPyS-UNAM, México 1984. 179pp.

Sin embargo la demanda fué un factor muy importante en el desarrollo de la industria, pues sólo de 1909 a 1921 la Ford en Estados Unidos incrementó su producción de 12,000 vehículos estadounidenses a 2 millones, mientras su participación en el mercado interno ascendió de 10% a 55%. De 1917 a 1925 se estima una producción de 6 mil unidades por año.

Con antelación a este hecho, la demanda automotriz de México estaba cubierta por la vía de importaciones.

La empresa Ford prometía generar empleos , incrementar los ingresos, generar economías alternas relacionadas con el sector y una fuerte industrialización, a cambio, el gobierno mexicano ofreció un tratamiento especial a la empresa Ford con una reducción de 50% de impuestos por importación de componentes, partes completas, necesarios para unidades y las plantas mismas, también promovieron la producción nacional de aceites y lubricantes, y el incremento de carreteras. Las importaciones redujeron sus tarifas y para 1926 ya había exenciones fiscales para inversoras en esta área. En la eliminación de restricciones a la importación de partes y componentes, no existió control de precios, ni reglamentaciones específicas para la actividad.

En contraparte, la empresa automotriz estadounidense consideró la necesidad de adecuar a México y Canadá como viables para la lógica transnacional debido a la gran demanda, la expansión de nuevos mercados, el gran impulso de empresas al interior y en la escena mundial, así como la concentración del capital y la multiplicación de oligopolios automotrices, dentro de su estrategia de expansión y crecimiento.

El Mercado mexicano es por naturaleza atractivo para Estados Unidos por su cercanía geográfica, sobre todo ante el incremento de las tasas arancelarias europeas que limitaron al mercado estadounidense, también la materia prima barata, la mano de obra de bajo costo, las exenciones fiscales, las tarifas privilegiadas a la importación, en general al apoyo del gobierno mexicano, la diferenciación de costos de un auto armado en México ante el armado en Estados Unidos. Además el establecimiento de plantas automotrices en México también significaba mayores ventas de los productos estadounidenses y de servicios, así como un mayor poder y acercamiento a los círculos más importantes gubernamentales de toma de decisiones y empresariales que permitieron un mayor acceso en materia de política industrial y económica nacional. (13)

13.- Cfr. Solchaga, Luisa Hortensia Las Empresas Transnacionales en la Industria Automotriz: El Caso de la Nissan Mexicana. FCPyS-UNAM, 1990. p 976.

México representaba para la Ford un mercado exclusivo, pese a la presencia de la General Motors y Automex (hoy Chrysler), con lo cual se sentaron las condiciones básicas para crear el oligopolio automotriz en México.

La promoción de las comunicaciones y transportes en México consideró al transporte individual como un nuevo elemento partícipe en la política carretera y de infraestructura necesaria para el desarrollo de las empresas y de la misma circulación de autos (de 1930 a 1950 los kilómetros acumulados de carretera pasaron de 1,426 a 22,455 en sólo 20 años, mientras que el parque vehicular se incrementó de 63 mil a 173 mil unidades en el mismo lapso).

Desde un principio el capital nacional se sumó tímidamente a la actividad productiva del sector automotor, (la Automotriz O'Farrill trabajaba con licencia alemana). Mientras la política gubernamental, impregnada de los intereses transnacionales y de los montos de Inversión Extranjera en el sector automotriz desde 1926 estableció la primera ensambladora en México, pero después esta industria se dejó a su libre albedrío en manos extranjeras. La falta de planeación y atención a esta rama tan importante generó: a) desequilibrios en la balanza de pagos; b) empleo irracional

de recursos disponibles; c) reducidas proporciones de empleo en relación a la capacidad de generación de empleos del sector; d) no aportó incentivos para inversiones de eslabonamiento "hacia atrás"; e) excesiva ocupación de importaciones; y, f) un incipiente grupo de empresarios nacionales en coparticipación con el capital transnacional dependiente.

En estas circunstancias las Empresas Transnacionales no fueron afectadas por el gobierno, pese a su poder potencial y a las condiciones positivas para la legislación eficaz de la industria automotriz en su desarrollo con el objeto de obtener un mayor aprovechamiento de su capacidad de generación de desarrollo económico y de una mejor calidad de vida. (14)

El devenir de la industria automotriz se ha visto caracterizado por el desenvolvimiento del ciclo de crecimiento industrial en México, quien de forma contundente ha determinado la trayectoria de la industria nacional desde su incursión en la competencia internacional. El cual propiamente se inicia a través del proceso sustitutivo

14.- Cfr. Bennett y Kenneth Sharpe "Formación de la Industria Automotriz Mexicana (1958-1694), los papeles de Estado y de las Empresas Transnacionales" Dinámica de la empresa mexicana, perspectivas políticas económicas y sociales. Comp. Viviane B. Marquez; COLMEX, México 1979, 442 pp.

industrializador o de "desarrollo hacia adentro", cuyasmodalidades fueron:

1. 1940-1950: surge una estructura industrial con predominio de ramas productoras de medios de consumo y de carácter intermedio.

2. 1952-1962: en este período prevalece un descenso del régimen anterior de acumulación y se reserva la organización del aparato productivo adecuado a las nuevas modalidades de la División Internacional del Trabajo, ante una ruptura de la demanda efectiva.

3. 1962-1970: etapa de postguerra, que señala el período del "milagro mexicano"o bien el ascenso del segundo gran ciclo industrial de México por medio de procesos de centralización y concentración del capital con una importante presencia del capital extranjero, con un crecimiento de ramas productoras de medios suntuarios, bienes intermedios y algunos de producción.

4. 1970-...: Se caracteriza por una fase recesiva, con una nueva reorganización de los

lineamientos del movimiento del capital a escala mundial, entrelazada con una crisis internacional, pero representa una etapa de insustituible apoyo para la acumulación del capital.(15)

Esta clasificación nos permite reconocer las fases principales de consolidación industrial y el tipo de estructura económica establecida en el país la cual definió el proceso de la industria automotriz actual, que a su vez se basó en las relaciones de poder, las estructuras sociales y políticas del proceso industrial del país.(16)

Es por ello que para 1950 cuando la industria automotriz ya tiene raices industriales más estables en el país, también significa para México una etapa de peculiar importancia: "el agudizamiento del carácter dependiente y complementario de la reproducción del capital de la economía mexicana".(17)

15.- Cuellar Romero Ricardo, La crisis y la política del capital mexicano; IIE-UNAM, México 1988. 183 pp. (p52)

16.- Ya que la política industrial proporcionó una estrategia de incentivos fiscales y financieros, protección arancelaria, permisos de importación, crédito estatal, exención de impuestos a las nuevas empresas, intervención directa del Estado en la manufactura y apertura a la inversión extranjera donde la primacía la tenía el capital estadounidense, mientras que el capital nacional se basó principalmente en industrias de medios de consumo.

17.- Op. Cit. Idem 9. p. 57.

En 1950 permanecían 19 Empresas transnacionales automotrices con 43 marcas y 117 modelos, para un mercado de menos de 40 mil unidades. Por ello, la fabricación de autos se fincaba en la demanda internacional y no en el mercado interno (el cual ya estaba en crisis por el agotamiento del primer período de organización industrial, así como por la introducción de nuevas técnicas y reposición de grandes masas de capital fijo en Estados Unidos, así como la reproducción ampliada del capital vía Inversión Extranjera Directa por parte del capital de las economías avanzadas). Por consiguiente, las plantas de automóviles en México estaban dedicadas al ensamblado e importación de vehículos ensamblados con el fin de buscar mayores volúmenes de producción y menores costos por unidad, mientras el ensamble local también representaba ahorro para las firmas automotrices en términos de transporte. Además la política gubernamental apoyaba a la industria con reducciones arancelarias para partes automotrices. Estos elementos antelares al esquema de sustitución de importaciones, suponen la diversificación y modernización del sector industrial y las empresas monopólicas empiezan a formar parte del sector dominante -de bienes de producción-, y dinámico de la industria y se definen con ello los lineamientos de política económica para el proceso de acumulación interno cuya base son los requerimientos del capital a escala internacional plenamente establecido para 1965 con el "desarrollo

estabilizador". Por ello esta etapa antelar de 1958-1959 reviste una generación de malestar obrero y popular (ferrocarrileros, maestros, telegrafistas, petroleros, telefonistas, electricistas y estudiantes).

El desenvolvimiento de la Industria Automotriz estuvo condicionado al plano internacional y ello trajo consigo el monopolio de las Empresas Transnacionales Automotrices, poseedoras de tecnología inaccesible, evitando cualquier posible desarrollo de una industria propia, mexicana, sin la participación del capital transnacional. Además el monopolio técnico le otorgó mayor capacidad de negociación a las Empresas Transnacionales en la discusión de los términos de su estancia en el país y pese a la competencia oligopólica prevaleciente entre las firmas automotrices y del poder potencial del gobierno para negociar, sus estrategias y actitudes corporativas disminuyeron la capacidad gubernamental.(18)

Las reducciones arancelarias para las importaciones de juegos completos de partes sueltas permitieron el afianzamientos del ensamblado local aún mucho antes de la adopción del régimen de sustitución de importaciones como

18.- cfr. Idem. 9

política de industrialización, ya que desde la postguerra se estableció y continuó un sistema de cuotas de importación,así como un control de precios y más tarde se elaboró una lista obligatoria de los productos de origen nacional que deberían ser incorporados a los vehículos ensamblados (contenido local muy bajo). Puesto que cada vez se incrementaba en mayor medida la cantidad de partes y vehículos ensamblados por importación . También esta medida pretendió apoyar a la pequeña industria abastecedora de partes creada durante la guerra en producción de componentes menores de autos de refacción y para equipo original, ya que las tres principales compañías productoras de automóviles se dedicaron a autos grandes y costosos.

Aunque las condiciones de la industria automotriz en México no generaban un grado importante de industrialización, sí constituía un rubro básico en Inversión Extranjera Directa y en política económica para la rama pues no existía una industria automotriz nacional competitiva. Para 1985, la estructura de la industria automotriz estaba formada por 12 plantas ensambladoras con 19 compañías importadoras de vehículos -Ford, General Motors y Fábricas Auto-Mex eran las más importantes-, mientras los autos japoneses y europeos iniciaban su auge en el mercado internacional.

De estas tres compañías Ford y General Motors eran subsidiarias en 100% y Auto-Mex propiedad en 100% de la familia Azcarraga que vendió en 1959 la tercera parte de sus acciones a Chrysler Co.

Las pequeñas industrias mexicanas poco competitivas, operaban en su mayor parte con licencias extranjeras (Dina o Diesel Nacional, 100% del gobierno: tenía licencia para ensambles de FIAT). Esta estructura en el país sólo generaba 16,000 empleos pese su gran capacidad potencial de generación de empleos.

Esta situación poco cambió con la entrada de autos europeos y japoneses, al contrario, se agravó, ya que el gran número de marcas y modelos propició volúmenes bajos de producción a altos costos. El mercado fragmentado evitó el desarrollo de instalaciones para dar servicio y producir refacciones en todo el país, sin embargo las Empresas Transnacionales continuaron introduciendo Modelos de Flujo, cuya línea cambiaba con rapidez. Esto sólo satisfacía a una pequeña porción de la población e incluía a los grupos oligarcas nacionales más vinculados con el capital transnacional. Pese al desarrollo de la integración vertical

por parte del gobierno para reservarla a las compañías de capital nacional, no se forzó a la industria terminal para la incorporación de un mayor porcentaje de partes nacionales desde sus inicios en el país. Por consecuencia el efecto de eslabonamiento hacia atrás no generó mayores empleos, ni industrias estimuladas por la industria automotriz en gran proporción desde sus inicios.

Para las empresas Ford, General Motors y Auto-Mex no era problemático continuar con la estrategia de ensamble sin requerir de piezas nacionales, al contrario era menos benéfico introducir partes mexicanas en relación a los costos unitarios para la producción efectuado en casas matrices. Significaba menor control sobre las utilidades y calidad del producto, lo cual disminuiría sus ventajas en la competencia internacional. (19)

Por ello la política posterior requería determinar el número y tipo de empresas automotrices aceptadas por el gobierno en el país. Al haberse recibido las solicitudes cuatro compañías desde un principio podían excluirse por no llenar los requisitos: DELTA (DKW-Mercedes, Volswagen-REO de México productora del Toyota, y Nissan (Datsun). Sin embargo

19.- Cfr. Idem. 9. p. 171.

la preferencia del capital extranjero determinó su permanencia, así como las presiones de sus gobiernos tuvieron una importante influencia para ser aceptadas.

NISSAN pertenecía en un 100% a capital nacional fué rechazada, pero en cuanto fué comprada por Japón (100%) fué aceptada con una participación definitiva del gobierno japonés, quien presionó con el comercio del algodón (el algodón constituía la principal fuente de divisas, cerca del 20% del total, mientras el 70% de la producción algodonera iba a Japón).

Las empresas mexicanas Auto-Mex y DINA pidieron cuotas de producción, ya que las compañías extranjeras contaban con mayor acceso a los medios de financiamiento y pronto eliminarían a las mexicanas. Detrás de dicha aseveración se encontraban vagos intereses nacionalistas y ninguna resistencia por parte de los consumidores.

Ford, General Motors y Auto-Mex se apoyaron en las distribuidoras y fabricantes de partes y refacciones, así como por el gobierno de Estados Unidos, de su poder de negociación generado por el impacto que tendría su cierre en

cuanto a desempleo, escasez de refacciones para la mayor parte de los vehiculos en circulación o la reducción del valor de los autos. Pero sobre todo si el gobierno de Estados Unidos percibía como rechazo o limitación a la Inversión Extranjera, también lo hubiera concebido para la generalidad de otros sectores de inversión estadounidense.

El gobierno mexicano podría haber enfrentado las consecuencias del cierre de alguna de las tres plantas automotrices más importantes de Estados Unidos en México, si hubiese optado por una o dos de ellas, así mismo hubiera forzado a los distribuidores y abastecedores de demandas de la naciente industria nacional de partes y refacciones; todo ello con el fin de romper el frente oligopólico, ya que compañías extranjeras, europeas y japonesas se mostraban dispuestas a aceptar las condiciones del proyecto mexicano de participación de capital nacional, homogenización de partes y congelamiento de modelos. Sin embargo se requería una actitud rígida con el fin de hacer eficaz el sistema de sustitución de importaciones, sobre todo en México, quien a diferencia de los países europeos y de Japón no poseía una industria propia de autos. No obstante la Empresa Transnacional administraba el capital, la tecnología y la experiencia administrativa y de organización del sector automotor por lo cual el famoso

decreto de 1962 se redujo a la proporción del 60% del contenido local.(20)

El año de 1962 significó una mayor incursión de las formas monopólicas en todos los sectores más dinámicos de los sesentas; la industria automotriz, en la cual el capital extranjero dominó, así como la industria de aparatos eléctricos, maquinaria no eléctrica y en menor medida la química.

"Se crea con ello el agudizamiento del panorama socioeconómico del país: creciente inequidad en la distribución de la riqueza tanto a nivel nacional como regional y personal; mayor dependencia, en virtud del proceso creciente de inversión extranjera directa y por transferencia de tecnología; fuerte dependencia financiera y endeudamiento estatal, interno y externo, déficit fiscal; debilitamiento de ciertas instituciones sociales, sindicales y políticas de legitimación y coherción del Estado entre otras tendencias"(21)

20.- Después de 1962 Díaz Ordaz trató de vigilar los precios de los autos, pero el incremento en las importaciones pese al 60% de contenido local. Por lo cual la demanda de autos hacía más vulnerable el país de las fluctuaciones mundiales (principalmente para empresas como VAMSA y DINA), para las cuales la exportación era más difícil

21.- Op. Cit. Idem 15. p. 62.

De esta forma también los trabajadores de la industria automotriz se integraban como nuevos destacamentos sujetos a condiciones de producción avanzadas lo cual entró en contradicción con la crisis poblacional y rural del país que demandaba del Estado una mayor participación en bienestar social (*).

Los años sesenta permitieron el establecimiento de 24 plantas de ensamble, resultado del control a las importaciones de autos vigente desde 1948. A partir de 1962 la fabricación de partes nacionales se convirtió en el objetivo de la política nacional, pues el decreto de 1962 implicó la mexicanización del sector de autopartes y la exclusión de las empresas terminales en la fabricación por ellas mismas de la mayoría de las partes. Se buscó crear un sector de autopartes independiente y nacional, elemento básico en la configuración de la estructura actual de la industria automotriz en México:

1. Grupo de empresas grandes con presencia de capital transnacional dedicadas a la fabricación de componentes en condiciones

*.- Sobre este respecto se abundará en el capítulo cuarto, en donde sela tomó 1ª experiencia que dejó la huelga de la planta Volkswagen de Puebla

monopólicas para el aprovisionamiento nacional de lo que fabrican, cuya actividad exportadora es fundamental

2. Empresas pequeñas productoras de capital nacional, a menudo operadas con licencia extranjera, fabrican componentes más simples, de menor valor y en condiciones de mayor competitividad interna, cuya participación en el sector exportador es muy limitada, casi es exclusiva del mercado interno.

Para 1987 existían nueve grupos corporativos importantes (con 39 empresas de autopartes y 23 grandes empresas independientes), las grandes empresas tienden a concentrarse en componentes mecánicos mayores y sistemas de vehículos de mayor grado de complejidad técnica (no suman más de 100), mayor valor agregado y con alta escala de producción (por ejemplo: motor, transmisión, tren de fuerza, sistema de alimentación de combustible, encendido, frenos, dirección y suspensión, así como en adornos externos, material de tapicería, bujías, muelles, arneses y limpiadores; en partes voluminosas: vidrios de seguridad, estampado, rines, asientos, radiadores, tableros y parrillas en condiciones

causimonopólicas por la escala de producción que cubre el mercado nacional. Ello fruto del esquema generado en 1962.

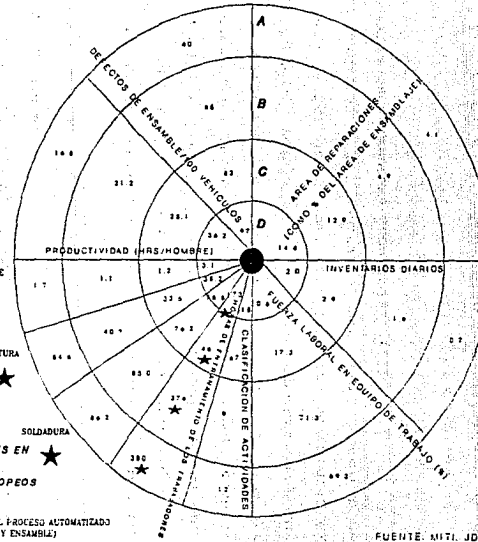
Autopartes Condumex produce arneses en México, Rassini: muelles; Electro Optica: partes eléctricas; vidrios de seguridad; VITRO: tableros, parrillas; Caplastic: estampados; Grupo Ramírez y Metales.

UBICACION DE LAS PLANTAS.

En 1975, más de la mitad de la Industria Automotriz se había ubicado en el Distrito Federal y el Estado de México, el cual en un año se redujo de 714 a 381, según el Censo Industrial de 1976. Ello como fruto de las políticas de descentralización, además de las estratégias pro estadounidenses de las compañías transnacionales dirigidas hacia la frontera norte.

En el sector terminal la General Motors, Ford y Chrysler se localizan en Coahuila, Chihuahua y Sonora. Mientras la producción de General Motors y Chrysler han incrementado su producción en el Estado de México más dirigido al mercado

CIRCULO DE LA PRODUCTIVIDAD
(CARACTERISTICAS DE LAS PLANTAS DE ENSAMBLE)



A JAPONESES EN JAPON

B JAPONESES EN AMERICA

C ESTADOUNIDENSES EN ESTADOS UNIDOS

D PRODUCTOS EUROPEOS

★ COMO PORCENTAJE DEL PROCESO AUTOMATIZADO (SOLDADURA, PINTURA Y ENSAMBLE)

FUENTE: MITI, JD POWER A[illegible]ATES
EL ECONOMISTA, P[illegible] 1992.

nacional, Nissan ha expandido el complejo automotriz en Aguascalientes y Morelos; la Volkswagen en Puebla.

Las empresas de autopartes fueron ubicadas en las plantas de exportación hacia el norte ya que las pertenecientes al Distrito Federal, Estado de México se reinstalaron en Querétaro, Guanajuato, San Luis Potosí, Coahuila y Chihuahua.

La conducta de las empresas transnacionales ha impactado sobremanera las políticas mismas del gobierno mexicano, desde 1969 la política para la industria terminal basaba sus exportaciones con el incremento de las importaciones, política solidificada por Echeverría. De 1973 a 1974 la industria terminal redujo sus cuotas de exportación y fue seguida en 1976 por José López Portillo sin incrementar el contenido nacional en los vehículos, por ello el Decreto de 1977 no cambia la estructura industrial. (22)

Una vez agotado el "desarrollo estabilizador" desde 1970, donde la administración gubernamental intentó superar los desajustes económicos, sociales y políticos a través de

22.- Cfr. Idem 15. p. 151-183.

un nuevo tipo de política económica, el desarrollo compartido cuya finalidad fue el desarrollo económico con distribucióndel ingreso y el Plan Nacional de Desarrollo Industrial pretende el abandono del modelo de sustitución de importaciones como rector de la industrialización para pasar al de fomento de exportaciones en manufacturas.

La etapa de 1970 hasta mediados de 1980 ofrece un avance en el proceso de industrialización bajo el modelo típico de condicionamiento de un esquema monopólico con un patrón de distribución del ingreso que pretende profundizar en los mercados originales, pues en 1976 con una tendencia recesiva de industrias productos suntuarios y de producción, se refuerza la explotación intensa de los mercados para orientar la estructura de la esfera de la circulación de "áreas modernas" del mercado interno, soportes de la producción industrial.

En el caso de la industria automotriz, uno de los sectores "punta" para el año de 1976 y 1977 experimentó un fuerte descenso en su producción y ventas, (la industria automotriz redujo la producción de autos medianos y compactos y de camiones de carga en un 25% y 11% respectivamente; pero incrementó la de automóviles de lujo en más de 20%). Ante

ello el Estado diseñó una política industrial "liberalismo Industrial", que permite la liberación de precios de los automóviles, la supresión de las cuotas de producción para adecuar la producción a la estructura de una demanda más concentrada. Esta lógica de "las fuerzas del mercado" practicada por primera vez en la industria automotriz, pronto fué aplicada en otras industrias como la textil, y la siderúrgica entre otras.

La actual configuración de las empresas integradoras del sector automotriz: EMPRESAS TERMINALES (para producción y ensamblaje de vehículos), 11 en total, 5 empresas transnacionales y 6 nacionales privadas y públicas, y EMPRESAS DE AUTOPARTES cuyo número entre las más importantes, en 1987 era cercano a 300, fué difundido a partir del decreto de 1962 así como sus consecuencias en el desempeño gubernamental por la aplicación de una política industrial ambigua.

Las Empresas Terminales producen autos y camiones pequeños, hasta tres toneladas, participan en la producción de autos para transporte de personas y son los principales productores de camiones de carga (en 1986 representó su participación el 99% de la producción). Las 6 empresas

nacionales se dedican a la producción de tractocamiones y autobuses integrales.

El sector de autopartes incrementó su participación desde 1970, en esta fecha contaba con 626 empresas; 22 destinadas a la producción de automóviles y 604 a la producción de autopartes (5 fábricas de motores, 189 de carrocerías, 410 de accesorios, refacciones y partes). Para 1975 su número había pasado a 714, de las cuales 21 son ensambladoras y para fabricación de vehículos y 643 en autopartes. Para 1987 entre las empresas de autopartes más sobresalientes sumaron 300.

Esta estructura actual a causa del Decreto de 1962 con la fabricación de partes nacionales, buscaba la mexicanización del sector y la exclusión de las empresas terminales de este rubro. Ya que el patrón de sustitución de importaciones pretendía crear un sector de autopartes independiente y nacional. Sin embargo la industria automotriz se transforma en un sector dual con grandes empresas con capital transnacional en el sector de autopartes especializadas en componentes mayores en condiciones monopólicas para el aprovisionamiento nacional, mientras los pequeños productores de capital nacional se dedican a una

producción más simple (23). Pero el capital transnacional ha logrado intruducirse también en esta área cuando se ha requerido de mayor producción tecnológica y la integración nacional no ha logrado incrementarse. Incluso en el área de las Empresas Terminales este índice de integración nacional de 63.3% en 1970 sólo se incrementó en 1973 a 67.5% por un tipo de vehículo, porcentaje que no se ha incrementado.

En relación a la vinculación entre las empresas de autopartes y las terminales, éstas últimas, vincularon inversionistas nacionales y empresas de autopartes extranjeras para crear subsidiarias en México con capital mixto. Pero las empresas pequeñas de autopartes tuvieron una mínima relación con las terminales para la gestión de licencias y asistencia técnica con el fin de incrementar la calidad de los productos. Pero ello ha sido agravado por los límites de acción del gobierno, en materia de protección y exenciones puesto que sólo ha otorgado a una empresa para cada componente mayor, mientras las empresas pequeñas se han relegado. En ocasiones incluso el papel gubernamental ha participado salvando empresas con problemas financieros.

23.- Kurt, Unger. Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional, La evidencia de las industrias química y automotriz. COLMEX-FCE. México, 1990. pp 282.

El principal problema de las pequeñas empresas de autopartes es la baja competitividad en precio y calidad de los productos nacionales en comparación con los de importación (a causa de la variedad excesiva de productos fabricados por cada empresa y lo reducido de las corridas de producción de cada producto), imposibilitando las escalas.

Aunque en 1972 el gobierno estableció la política de mexicanización de 60% de capital nacional para las empresas de autopartes y 60% mínimo de integración nacional con base en cada incorporación de partes y por medio de una lista de incorporación obligatoria, para 1977 la política proteccionista se mantuvo para limitar las importaciones y evitar la participación de las Empresas Terminales y se exigió que el 50% del valor de las exportaciones de la industria terminal consistieran en componentes abastecidos por la industria nacional de autopartes. (24)

Después del período exportador, la industria automotriz presenta en su relevante auge exportador, la creciente inversión de la industria terminal en el desarrollo del sector de autopartes por lo cual:

24.- Cfr. Ibidem 23. p 144.

1) las inversiones conjuntas de empresas terminales con el capital nacional se enfocan a la exportación a empresas terminales o bien de sus componentes (por ejemplo Nemak con cabezas de motor; NIPOMEX ejes; Carplastic partes de plástico; Vitroflex, en vidrios de seguridad.

2) Las inversiones adicionales de empresas Terminales en empresas del país ya establecidas, donde la terminal aporte capital (para proyectos o para patrimonio de la empresa) y la empresa de autopartes busca ampliar sus actividades por ejemplo Tebo y General Motors producen direcciones para autos, Ford-Moresa en pistones; General Motors y Aralmex en amortiguadores y arneses de vehículo con General Motors y Condumex.

3) La inversión en programas de apoyo a proveedores establecidos para una mayor competitividad ha diversificado la estrategia de inversión transnacional.

Así los límites del mercado definen las expectativas y el tipo de producción e inversión a realizar. Pero en el caso del mercado externo existen diferencias significativas en

relación al mercado nacional y "las exigencias del mercado externo se presentan aún más críticas para las empresas que buscan exportar de manera directa". (25) Aunque ello depende de la capacidad de respuesta de la empresa y la solidez y estrategia en el mercado nacional aplicado en su época de auge.

Debido al Decreto de 1977, la escena internacional mostró una fuerte competencia entre empresas estadounidenses y europeas, con lo cual la Inversión Extranjera Directa en Países en Desarrollo, así como ante el clima revolucionario de la manufactura japonesa en la industria de vehículo.

La estrategia generada por las Empresas Transnacionales fue producir partes y componentes automotrices en otras localizaciones y así reducir los costos de inversión por via del precio.

Dicho decreto requería que las terminales balancearan con exportaciones de la propia industria automotriz sus requerimientos de divisas, tanto para cubrir las

25.- Op Cit. Ibidem 23. p. 144

importaciones de partes y componentes necesarios para la producción de autos destinados al mercado nacional como para el resto de pagos al exterior. (26)

Por su parte General Motors consideró pertinente establecer maquiladoras en la frontera Norte y construir una fábrica de motores para exportación. Aunque las Empresas Transnacionales pretendian mantener su presencia en el mercado mundial. Es por ello que: "Los activos de la industria terminal (totales) se multiplicaron por 4, en un lapso de 4 años de 29,460 millones de pesos en 1977" (27), a 124,202 millones en 1981. En ese lapso se construyó el complejo automotriz de Ramos Arizpe por General Motors y Chrysler entrando en operación en 1981. General Motors construyó una planta de motores de seis cilindros y otra para ensamble de vehículos. Chrysler estableció una planta para motores de 4 cilindros destinados al mercado exterior.

Nissan construyó en su complejo de Aguascalientes una plataforma de producción de motores, ensamblado y producción de transejes con NIPOMEX. Por su parte Volkswagen amplió sus instalaciones en Puebla. Renault construyó una planta para

26.- Op. Cit. Idibem. 23. p 153.

27.- Cambio que tiene su base en el acuerdo de 1969, pues no se hace énfasis en la integración nacional y subraya más la necesidad de equilibrar las exportaciones e importaciones del sector a cambio de dejar el control de las ensambladoras para determinar la integración nacional.

motores de 4 cilindros en Gómez Palacio, Durango. Y Ford invirtió en una planta de motores de 4 cilindros en Chihuahua que empezó a trabajar en 1983 y otra en Hermosillo en sociedad con Mazda para exportación a Japón.

Con base en el Decreto de 1977 el sector de autopartes se expandió por medio de control nacional y una mayor orientación del mismo hacia el mercado externo (excluyeron a las terminales de los componentes restringidos y exigieron una mayor parte del capital nacional en empresas del sector de Autopartes y se acredita a las Empresas Transnacionales en la exportación indirecta de componentes adquiridos de proveedores nacionales para integrarlos en productos de exportación transformando las tendencias de política industrial hacia el fomento de las exportaciones.

Si la calidad en la materia prima para los componentes no se encuentra en territorio nacional, existen concesiones para importarlas: las empresas terminales están en posibilidades de obtener componentes de fabricación nacional de calidad y costo equivalente a las extranjeras, pero con la ventaja de ser elegibles para crédito de exportación.

De 1975 a 1985 el sector automotriz mantuvo un fuerte ascenso a causa del auge general de la economía mexicana y la demanda de producción de autos, ya que en general la inversión mundial en manufactura aumentó también.

En 1982 la crisis nacional contrajo el mercado, asimismo el endeudamiento y los precios del petróleo erosionaron la economía y crearon desconfianza, por lo cual la fuga de capitales no se hizo esperar y a su vez la inflación ascendió de manera galopante.

Esta situación crítica obligó a un cambio en el modelo de industrialización para la "promoción de las exportaciones" método necesario para saldar el déficit de la balanza de pagos al generar mayor cantidad de divisas y bajo la presión de los mercados.

Para la industria automotriz este período significó una contración de la cual no se ha reestablecido aún, aunque los efectos directos sí ampliaron la capacidad instalada, el mercado se redujo en su carácter interno, no obstante el mercado externo se tornó más atractivo.

Además del ajuste del tipo de cambio, el gobierno mexicano consideró imprescindible realizar programas y decretos orientado a fomentar la actividad exportadora, fruto de la cual la industria automotriz también fue beneficiada como por ejemplo a través del Programa Nacional de fomento a la Industria y al Comercio Exterior (PRONAFICE), del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX), del Decreto de Devolución de Impuestos de importación a los exportadores y del Decreto para el Fomento de la Industria Maquiladora, además de otras políticas dirigidas a ciertos sectores de la economía.

En 1983 se promulgó un Decreto para regular la Industria Automotriz y fué efectuado un Programa de Fomento a la Industria Nacional de Autopartes para integrar de manera rápida y eficaz, el sector al proceso exportador. (28)

En 1983 pese a los incentivos para exportación enfrentó un estancamiento, el cual le impidió mayores inversiones. En

28.- Actualmente la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial posee un área de "Servicios de Apoyo al Comercio Exterior" a través del cual ha calsificado a las Empresas en Altamente Exportadoras (ALTEX), programas de Importación Temporal para producrir artículos de Exportación (PITEX), o Empresas de Comercio Exterior (ECEX), así como Permisos y cuotas de exportación y otros apoyos administrativos, sin embargo con el Tratado de Libre Comercio para América del Norte, probablemente se verán modificados. (Cuadernos SECOFI, Servicios de Apoyo al Comercio Exterior, Serie Comercio Exterior, SECOFI México. p 47.

relación al Decreto de este mismo año, regulador del curso del nuevo modelo exportador, pretende la racionalización de la industria terminal por medio de la reducción de modelos, con el objeto de incrementar las economías de escala (ello no se ha logrado por la resistencia de las Empresas Transnacionales a reducir modelos, ya que ello caracteriza a la competencia internacional, aunque también el mercado interno ha participado en la resistencia a reducir el número en cuanto a modelos. El Decreto de 1983 también busca regular la industria terminal respecto a la incorporación del sector de autopartes para que las exportaciones equilibren su presupuesto de divisas (30% de exportación directas, -por empresa-, 20% maquila y al menos 50% de componentes adquiridos de la industria nacional de autopartes. (29)

ESTRATEGIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Las Empresas Transnacionales automotrices en su desenvolvimiento poseen como empresa estrategias especificas, pero además como pertenecen a una Nación, poseen un comportamiento acorde al país de origen. Así toman en cuenta las características y condiciones de establecimiento del

29.- Idem 23.

país huésped, así como el tipo o categoría de la misma filial, oficina comercial, fábrica de motores, o productora de cigueñales, entro otras variantes.

La estructura de la industria automotriz transnacional satura las principales áreas de exportación: autos y autopartes de precisión.

Las empresas estadounidenses en nuestro país representan un importante sector. General Motors es la más fuerte, fue la primera en invertir para la exportación desde México cuya estrategia se ha basado en la multiplicación de maquiladoras en la frontera Norte. Durante 1988 tuvo de enero a octubre 36,003 unidades vendidas y en el mismo lapso de 1989 obtuvo 58,886 unidades, cerca de 3'912,928 millones de pesos (30). Ese mismo año tuvo exportaciones por 2 mil 200 millones de pesos, siendo una de las mayores exportadoras del país. Para 1990 tenía planteada una inversión en el país de 250 millones de dólares en una planta productora de furgonetas y pretendió el lanzamiento de un compacto en 1990. Para 1991 el periódico El Día anunció que la mayor fabricante del Mundo en el

30.- Martínez, Jaivier. "Industria Automotriz: El preámbulo de la apertura". "Estrategias de las Empresas Transnacionales". Expansión. Grupo editorial Expansión. México, año XXII, Vol. XXII, enero 31, 1990. p. 25-58.

año-modelo 91 había tenido pérdidas por 4,450 millones de dólares y 2,470 millones de dólares en el último trimestre del año de lo cual 1,800 millones de dólares se destinaron a gastos por cierre de fábricas y despidos. Sin embargo la Unidad Latinoamericana, de la que forma parte la planta mexicana obtuvo una utilidad de 457,700 millones de dólares respecto a los 244,800 millones de dólares obtenidos en 1990, en lo cual México y sus maquiladoras norteñas resultaron los más rentables. Mientras Canadá generó una utilidad de 578,700 millones de dólares en 1991, en relación a los 169,300 millones de dólares de 1990, por lo cual las pérdidas se localizaron en Estados Unidos y Asia Sudoccidental.

General Motors posee una plan de reestructuración en 1992 masiva de 4 años el cual supondrá el cierre de 21 fábricas y la reducción de 74 mil puestos de trabajo de los 390 mil con que cuenta la empresa. Mismos que serán críticamente peleados por las diferentes filiales y la matriz. (31)

Los cierres confirmados son en 11 fábricas de Michigan, Nueva York, Ohio, Indiana y Canadá (afectando con ello a

31.- "Pérdidas récord por 4,500 mmd tuvo General Motors en 1991" Notimex y EFE, El Día; México martes 25 de febrero de 1992. p. 10.

16,000 trabajadores), ya que se han considerado como medidas de emergencia ante los problemas de caída de ventas a causa de la recesión, cierres de los cuáles la sección latinoamericana se ha escapado por los beneficios que ha logrado con sus ventas, y la alta rentabilidad generada. La recesión estadounidense provocó un descenso en ventas respecto al año anterior de 4,450 millones de dólares en 1991 ante los 1,900 millones de dólares de 1990. El impacto recesivo en laindustria automotriz fue incrementado por la apatía del consumidor y el avance de los fabricantes japoneses.

Por su parte Ford es la de mayor producción mundializada, es decir con plantas localizadas fuera del país de origen, tiende a poseer proveedores externos a la empresa, importante en el estímulo para el desarrollo del sector independiente de autopartes en México. Los componentes para exportación se elaboraban por nacionales de forma conjunta y destinaron la producción a plantas de Ford en Estados Unidos, América Latina y Europa. Aunque también han participado en establecimiento de plantas de motores y maquiladoras con capital nacional. Durante 1988 obtuvo ventas por 51,304 unidades y para 1989 de enero a octubre alcanzó 73,272 unidades vendidas por cerca de 3'655,168 millones de pesos, un poco menos que General Motors (32). En 1990 se

32.- Op. Cit. Idem. 30.

incrementaron sus proyectos de inversión en su planta de Hermosillo para reequiparla y producir un nuevo vehículo. Aunque sus destinos principales son Estados Unidos y Canadá, busca nichos de mercado en Sudamérica, y se ha caracterizado por tener numerosos conflictos laborales, ha obtenido la quinta parte del mercado nacional, pero los conflictos laborales se mantienen constantemente aunque con métodos esquiroles eficaces para romper los frentes laborales. (el 8 de enero de 1990 trabajadores de Cuauhtitlán intentaron un paro de labores a causa de las maniobras de su líder Héctor Uriarte (pero la Confederación de Trabajadores de México (CTM), intervino para exhimir de cualquier responsabilidad a la empresa). En 1991 tuvo pérdidas por 2,300 millones de dólares (33).

Chrysler por su parte mantiene actividades en México como la empresa más importante fuera de Estados Unidos y Canadá, ha tendido a la exportación de motores y vehículos. Sus proveedores son empresas independientes del sector automotor de autopartes. De enero a octubre de 1988 tuvo ventas por 63'095,742 millones de pesos.

Chrysler se asoció con otra firma internacional para construir una planta de conversiones en Toluca. Mientras

33.- Op. Cit. Idem. 31.

instrumentaba la planta de motores en Coahuila.

En Relación a otras firmas automotrices también buscaban mantener sus ganancias en el mercado doméstico y en elextranjero. Precisamente en Estados Unidos los descuentos y ofertas se tornaron desde 1990 en estrategias permanentes.

Para el caso de Nissan, segunda en tamaño de las empresas japoneses, después de Toyota. Pero al ser más transnacionalizada de las dos, actualmente entrelaza la automatización (resultado de la microelectrónica) y la integración hacia atrás. A partir de 1977 su capacidad de función se incrementó en Aguascalientes y una empresa de autopartes para transejes y partes estampadas para Japón y otros países más de destino, así como exportación de autos a través de la filial mexicana hacia Centroamérica.

Durante 1988 de enero a octubre, Nissan obtuvo 67,933 unidades, mientras para 1989 sumaron 78,268, Esta empresa ha sido vanguardista en cuanto a sistemas de organización y producción con el modelo del sistema "justo a tiempo", así como el máximo beneficio característico de la empresa automotriz japonesa. Pero por otra parte ha mantenido una

dirección centralizada, una internacionalización matriz-filial en un mercado oligopólico, con una fuerte movilidad en los puestos gerenciales de la casa matriz y con nacionales japoneses en las plazas directivas clave.

Renault en 1977 se tornó Renault de Francia y se separó de Diesel Nacional (DINA). En 1983 se fusionó con vehículos Automotores Mexicanos ante la drástica caída del mercado nacional e invirtió en la planta de Gómez Palacios para exportación de motores. Sin embargo la caída en ventas la obligó a salir del país en 1986 (35).

Volkswagen tiene instalaciones en Brasil, México y a principios de los ochenta adquirió Chrysler de Argentina. Está orientada a la exportación de motores, su limitada producción se debe a las restricciones del mercado estadounidense. Los principales mercados de exportación son Estados Unidos y Alemania, así como componentes a Brasil y Alemania (ejes, transmisiones y estampados principalmente). Volkswagen tuvo de enero a octubre de 1988 ventas por 48,572 unidades y para 1989 en ese mismo lapso fueron de

35.- Chrysler ha realizado un trabajo conjunto con Mitsubischi, la American Motores (Eagle y Cherokee don modelos fruto de su producción); además han permanecido los programas de estímulos y procesos de trabajo con automatización y una combinación de tecnologías de diferentes países: frenos con tecnología alemana; sistemas turbo con patente de Mitsubischi y múltiple admisión. Además prevalece una constante investigación en nuevos materiales.

66,757 con ganancias de 1'789,256 millones de pesos. En 1990 se consideró a Volkswagen de México como el puente de exportación para el sucesor del Golf y para el nuevo modelo, por arriba del actual Jetta y explotar con ello más los mercados de Estados Unidos y Canadá. Además en ese mismo año y desde 1989, el Sedán se constituye en parte de la política gubernamental ya que debido al Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE), se dieron beneficios fiscales a la empresa, pero ésta lo ofreció a 13,570,000 pesos con cerca de tres millones de pesos de descuento sobre el precio anterior. La respuesta fue inmediata, pues se superó la capacidad productiva y en 90 días podían recibir su unidad cualquier consumidor. La competencia más cercana era Nissan con un precio de 22 millones de pesos (36).

Además esta estrategia fue parte del Decreto del auto popular que pretendió renovar el parque vehicular en México (uno de los más anticuados del mundo), al hacer más accesibles los autos nuevos al consumidor. Sin embargo las demás firmas automotrices no consideraron que ello hubiese afectado sus mercados: "el carro popular es obsoleto en tecnología, mientras nosotros ofrecemos lo más avanzado de ella" (37).

36.- Op. Cit. Idem. 23.
37.- Op. Cit. Ibidem. 30. "Los hits del 89". p 35.

Como una característica de dichas empresas es la exportación de motores, la generación de plantas localizadas en la frontera norte, región clave en las exportaciones de la industria automotriz junto con partes de motor y de vehículos se ha multiplicado en la última década. En 1985 los rubros anteriormente mencionados constituyeron el 92.7% de las exportaciones totales de la industria automotriz, de las cuales el 72% fueron motores. Los demás rubros de mayor peso exportador son partes y accesorios de vehículos, lunas y vidrios de seguridad, partes o piezas sueltas de motor y muelles. Sin embargo en la exportación de motores las empresas terminales poseen un pepel definitivo.

De esta manera los motores como elemento clave exportador, desde que se retomó el modelo de sustitución de importaciones se convirtió en estrategia de las empresas transnacionales terminales. Ello se considera plenamente vigente en el marco del requisito de integración nacional (desde 1962), y su producción quedó en manos de la industria terminal, fruto de las estrategias corporativas a nivel mundial, actividades seguidas con mayor razón en las vísperas de un acuerdo comercial.

Otra característica propia de esta industria son las incursiones en la generación del "auto mundial" (38), las cuales concentraron en pocas plantas especializadas la producción mundial o regional de modelos o componentes estandarizados aprovechando economía de escala, pero con poca variedad en cuento a modelos diferentes, parte o área de alta competitividad entre las firmas automotrices.

También como parte de la estrategia de la industria terminal, México mantiene ventajas específicas, difícilmente sobrepasadas por otros países como Corea del Sur y Brasil o entes como Taiwan. (39)

Donde es importante señalar que los componentes de producción en México pese a su bajo precio suelen ser de menor valor y complejidad técnica respecto a los importados.

Otras estrategias seguidas por las firmas automotrices son:

38.- Idem. 30. p. 26.

39.- Actualmente fuertemente criticada y cuestionada como estrategia eficaz para la mayor competitividad de las empresas automotrices transnacionales.

1.- Un importante avance en motores, así como el de computarización para el control eléctrico en la chispa, de los mecanismos de admisión y freno individual de cada llanta, nuevos motores turbo, donde los gases de salida pueden mover la turbina que impulsa aire fresco a presión mejorando la mezcla de gasolina y aire; nuevos materiales como el semac (aleación de aluminio con otros minerales (40).

2.- También dentro de las políticas de competitividad las firmas automotrices pretenden seguir el esquema establecido por las empresas japonesas. Entre ellas está: el máximo beneficio, buscando unidades productivas y comerciales fuera del país de las casas matrices con la búsqueda de la promoción de la producción en el extranjero, así como un sistema de abastecimiento de partes y distribución bajo el criterio de comercio intrafirma.

3.- Además la mayor parte de las empresas han realizado programas de modernización y expansión de facilidades para la producción con maquinas de

40.- Ello es plenamente demostrable en el estudio realizado por Booz Allen y Hamilton en su estudio de 1987 sobre la comparación de producción de motores (entre Alemania, Brasil, Corea del Sur, Taiwán, Estados Unidos y Japón con México), en relación a los componentes de materiales.

traslado y soldadura, así como la aplicación de robots a la producción para la línea de ensamble en la construcción del caso del automóvil y automatización para programar el tiempo de trabajo en cada fase del proceso productivo.

4.- La búsqueda de nuevos materiales usados en cohetes y barcos para aplicarlos en la industria de los automóviles de vidrios fotosensibles para graduar la luz o fabricación de carrocerías de plástico ligeras y anticorrosivas con menos cantidad de acero a la elaboración de una memoria microprocesadora para controlar la temperatura del automóvil.

5.- La diversificación pretende que los productores automotrices incursionen en otras áreas como el textil y equipo aeroespacial, equipo pesado, botes y motores para embarcación, etc.

6.- En especial Nissan ha pretendido ofrecer una calidad por encima de la nacional (no en cuanto a precio) con el fin de asegurar la eliminación de problemas de calidad en diseño y producción de nuevos modelos con programas de estímulo: a través

de alicientes para el trabajador, adiestramiento y capacitación en los diferentes niveles de la organización y administración de las empresas, aunque por lo general mantienen la política de tener a nacionales de la matriz en los puestos claves de las empresas en el exterior.

7.- Además se ha procurado realizar círculos de control de calidad o grupos de estudio de procedimientos.

Estas políticas seguidas por la mayor parte de las empresas automotrices en México, son complementadas por algunas ventajas implícitas en los costos de producción, de mano de obra y materia prima, entre otros la fundición tiene un papel fundamental en el proceso de la producción de la industria automotriz, ya que México pese a no ser muy competitivo frente a otros países en hierro y en acero, sí lo es en aluminio, "25% inferiores a los de Estados Unidos, 20% inferiores a los del seguidor más cercano, Brasil" (41), y posee un alto porcentaje en mano de obra. Cualidad que adquiere mayor relevancia en cuanto busca sustituir al hierro por aluminio para reducir peso y con ello gasto del motor y

41.- Talavera Aldana, Fernando. "Aplicación y reflexión en torno a la productividad: la fábrica de motores Chrysler, Coahuila". Momento Económico. IIE-UNAM, México; mayo-junio 1991. p. 27-31.

combustibles, (el uso del aluminio alcanza casi un 17% y la generalidad es el hierro o acero). Generalmente la producción de autos es por medio del acero, aunque persisten problemas de calidad en la fundición de hierro y barras de acero.

En lo relativo a energía eléctrica el ahorro por unidad es de 25% frente a Estados Unidos, ya que en México el costo por generación es de 0.038 dólares/kwh, en Estados Unidos de 0.05, en Brail de 0.02, pero sobre todo en cuanto a mano de obra los costos más bajos los representan el personal administrativo y obrero mexicano. De suyo importantísimo para un sector como la manufactura con un alto porcentaje de mano de obra (inclusive pese a los recortes laborales, así como a los procesos de automatización).

En cuanto al área de vehículos, éstos como los motores tienen una alta participación en las exportaciones (desde 1973 a 1974 y de 1977 a 1981), los países de destino -Alemania, Centroamérica y Sudamérica-. Sin embargo a partir de 1984 la exportación se dirige hacia Estados Unidos, donde la General Motors, Ford y Chrysler realizan un papel sin igual para incrementar las exportaciones (e importaciones) a Estados Unidos. Para Nissan su mercado tiene su base en América Central y del Sur. Para Volkswagen, casi ya no

exporta vehículos sedán a Sudamérica, ni a Alemania, mientras que por otra parte las actividades de maquila se le han dificultado.

Para el rubro de las autopartes, la racionalidad exportadora difiere de acuerdo a la empresa, si es nacional o participa capital extranjero. Y si son grupos vinculados a otros del mismo ramo automotriz o relativamente independientes. Por ejemplo en un estudio realizado por el "Economista" a través de Theres García en 1992, de las diez empresas nacionales de autopartes consideradas por especialistas extranjeros como exitosas entre una empresa manufacturera y un tecnólogo fueron: Spicer, Vitro, Crinamex, ICA Autopartes, CONDUMEX Autopartes, Proeza/Metalsa, grupo Rassini, Cisa Mex, Grupo Tebo, Cifunsa y Nemak. Estas empresas forman parte de las 500 compañías que integran la industria mexicana de autopartes, algunas de cuyas operaciones iniciaron como "aventuras conjuntas" o "joint ventures" con manufactureros automovilísticos y la mayoría gira alrededor de las plantas ensambladoras. Pero de las principales, están asociados con capital o tecnología de productores extranjeros, de acuerdo a licencias a través de sistencia técnica directa. Estas 10 empresas destacan por monto de ventas: productos y socios tecnólogos, por producir partes de ingeniería, clutchs, transmisiones automáticas y

compenentes de vidrio tales como de seguridad, ventanas, asientos, planchas de acero, chasis, partes del sistema de frenado, etc.

Entre éstas empresas sólo destaca Vitro Crinamex quienes efectúan ventas superiores a los 250 millones de dólares, pero con tecnología propia para componentes de vidrio. Mientras tanto, Spicer tiene entre sus socios a Dana, Kelsey-Hayes, GHKN, perfect Circule, Stanadyne, Víctor, Prestolite, AC-GMC,TRW y Mahle. ICA autopartes está asociada con Clark, Budd y Borg Ware para la fabricación de transmisiones con ventas de 250 millones de dólares.

Sin embargo en relación a sus áreas de localización las compañías de autopartes se encuentran ubicadas en un 60% en la Ciudad de México y sus alrederores, 12% en Monterrey, 6% en Puebla, Toluca y Querétaro sin embargo están desarrollándose en otras ciudades como Saltillo, Hermosillo, Celaya y Aguascalientes.

En cuanto a las empresas grandes relacionadas a transnacionales ensambladoras de autos, las economías de alcance (scope), pertenecen a las Empresas Transnacionales y

el socio nacional comúnmente es un grupo importante y con experiencia como los 10 anteriormente mencionados, en donde es posible llegar a alcanzar una dinámica de retroalimentación y aprendizaje, sin embargo el capital extranjero está presente como una constante: Condumex-GM, Vitroflex(Vitro-Ford), Carplastic(Visa-Ford); Nemak (Alfa-Ford). No obstante la mayoría de los complejos son fruto de las circunstancias y no de un trato de mucho tiempo de trabajo conjunto, sino de una necesidad inmediata de cubrir por una demanda determinada de la Empresa Transnacional. (por ejemplo Ford-Chihuahua, Chrysler Saltillo y GM-Saltillo en motores pequeños para consumidores estadounidenses).

Las empresas con capital extranjero, de relativa independencia de las ensambladoras son de menor importancia en exportaciones totales (por ejemplo entre las 10 compañías más importnates de autopartes Spicer y por otra parte Bendis 35% y 15% tienen una reducida vocación exportadora). Spicer pertenece a DESC Y DAN transnacionales para fabricación en sistemas de transmisión)engranes cónicos, árboles, ejes, flechas de tracción, transmisiones y embragues pesados, ruedas de aluminio y piezas menores de forja, o bien, Metalsa quien realiza partes para chasis y cuya característica es buscar nichos de exportación por demanda y producción de vehículos de escalas marginales que la hacen competitiva pese a su exportación indirecta en conjuntos y unidades para

vehículos de carga Nissan, pero cuyo acceso tecnológico es más disponible.

Las empresas de capital 100% nacional en autopartes pertenecen a grupos corporativos; Tebo, Grupo Industrial Ramírez, Bocar -con propensión a exportar- producen con tecnología experimentada y uniforme, sus estratégias favorecen la integración vertical (fundición y maquiladoras), caracterizadas por escalas limitadas a causa de la demanda reducida y en ello redica su competitividad. (42)

Las empresas 100% mexicanas con cierta independencia de las terminales, empresas individuales que no pertenecen a grupos corporativos (ejem. Rossini, Mar-Hino, Cifunsa, etc), cuya participación en la actividad exportadora es reciente, algunas a causa del auge 1970 a 1980 al caer el mercado nacional, se han visto obligadas a exportar.

La empresa mexicana se define, así por la madurez del producto exportable, la difusión tecnológica, la conformación

42.- BOCAR produce bombas de agua y exporta par uso exclusivo de la Volkswagen pues sólo hay dos plantas especializadas en el mundo (BOCAR y otra Alemana). BOCAR abastece a México, Estados Unidos y Brasil; cuenta con licencia de patente y su ventaja es temporal mientras no cambie el diseño del auto para bombas de agua.

de nichos de exportación, temporal y de reposición y por mano de obra, flete y tipo de cambio. Mientras la Empresa Transnacional asume su visión intrafirma.

Este carácter de industrialización mexicana de fomento exportador se ha centrado en sectores estratégicos internacionalizados, cuyo destinatario es Estados Unidos (el 84% de las exportaciones mexicanas manufacturadas están dirigidas hacia Estados Unidos). Pese a la caída delmercado interno no todos los sectores han aumentado su tendencia exportadora como el textil, el de calzado sino en "medio centenar de productos se concentran las tres cuartas partes de lo exportado": la industria de autopartes, la química, etc, vinculadas claramente con empresas controladas por el capital transnacional que manifiestan la relación directa con la reestructuración industrial estedounidense, así como la búsqueda de una industria nacional y de procesos de integración de interrelación desigual entre Canadá-Estados Unidos y México, evidente en los intereses del Tratado de Libre Comercio de América del Norte polarizado por la industria automotriz (43).

43.- Op. Cit. Idem. 23. p. 140.

3.2. REGIMEN JURIDICO.

A partir de 1960, el gobierno de México decidió intervenir de modo más definido en el desarrollo de la industria automotriz. La numerosa variedad de marcas impedía la incorporación progresiva de partes nacionales. Se redujo el número de plantas y de marcas utilizando las cuotas de producción. Se dió preferencia a empresas que tuvieran vehículos de amplia aceptación, que incorporaran un mayor número de partes nacionales y que tuvieran menores diferencias de precio con respecto a su país de origen.

Así que cuando Adolfo López Matéos asume el poder, decide dar un mayor auge a la economía del país, definiendo el rumbo de esta. En lo que se refirió a la industria automotriz, se comenzó a trabajar con relación a la reducción de los precios de los automóviles negociando con las grandes empresas. El personal técnico de NAFINSA redactó un informe, mismo que aprobó la Comisión, este contenía los siguientes puntos:

1. Exclusión de todas las empresas extranjeras de la industria, terminal excepto dos o tres.

2. Limitación de la producción a: a) un automóvil pequeño; b) uno compacto y c) un camión de 6 toneladas.
3. Estandarización en algunas partes, principalmente motores y transmisiones.
4. Establecimiento de una planta única para la impresión de marcas en las carrocerías.
5. Congelación de modelos (es decir, permitiendo que los modelos variaran únicamente cada cinco años).
6. Producción de, cuando menos, 60% del contenido de los vehículos en terreno nacional, medio por el costo directo de la producción.
7. Limitación del grado de integración vertical (la industria terminal sería restringida al armado y maquilado del bloque del motor).
8. Localización de las plantas fuera del Valle de México.
9. Participación de capital mexicano en las empresas de la industria terminal.
10. Exclusión del capital extranjero de la industria auxiliar.

Sin embargo, el proyecto de decreto fue alterado en muchos aspectos antes de su promulgación y entrada en vigor. El Decreto que se aprobó finalmente se promulgó en agosto de 1962 y fue mucho más modesto. (44)

44. Bennet, Douglas y Kenneth Sharpe. *Formación de la industria automotriz mexicana(1958-1964): Los papeles de Estado y de las empresas transnacionales.*

Las modificaciones al primer proyecto presentado por NAFINSA, se debieron básicamente a las fuertes presiones que ejercieron las propias Empresas Transnacionales encabezados por Ford, Fábricas Automex y General Motors, logrando que el replanteamiento del proyecto se modificara sustancialmente.

Fue así que el 23 de agosto e 1962 se establecieron las bases para la integración de la industria mediante un decreto que, a partir de 1964, prohibía la importación de motores terminados y de conjuntos mecánicos armados; reglamentaba los programas de fabricación y obligaba a la industria de automotores a integrarse en un 60% en dos años.

Al mismo tiempo se sentaron las bases para integrar la industria auxiliar; como complemento de aquel decreto, el 11 de julio de 1963 en la Declaratoria General de Exención de Impuestos No. 104, se establecieron los estímulos fiscales que se concederian a las empresas que cumplieran con los requisitos establecidos en la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias.

Así para la producción de vehículos automotores, excepto tractores agrícolas, después de 1964 siguieron operando 16 empresas para posteriormente reducir su número a 12. Fué así que el decreto, fomentó a las empresas a que trajeran su capital y su tecnología a un mercado protegido, pero aunque se avanzó en diversos aspectos, al aplicarse políticas de producción diseñadas por las casas matrices para otro tipo de mercados, gradualmente se provocaron ciertas diserciones y problemas.

En 1971, la industria automotriz terminal tenía una inversión acumulada de 7,800 millones de pesos, en tanto que el valor de su producción se calculaba en 9,970 millones de pesos. Se producían 40 modelos diferentes de autos y se daba empleo a 24,500 personas. Para ese mismo año, se calculaba que la industria de autopartes daba trabajo a cera de 56,000 personas, su inversión acumulada era de 7,000 millones de pesos y el valor de su producción llegaba a 8,000 millones.

En un marco de recesión en el año de 1972, se expidió un nuevo decreto, el cual planteaba como objetivos: reducir el número de modelos que se producían para mejorar la eficiencia; generar 75,000 nuevos empleos; incrementar las exportaciones y disminuir las importaciones para convertirla

en una fuente generadora de divisas; otorgar estímulos fiscales para alentar la inversión; favorecer la fabricación de automóviles populares y regular la inversión extranjera para alcanzar efectiva y auténtica inversión de capitales nacionales.

Los años de 1973 y 1974 se caracterizaron por un alto crecimiento de: 23.2% y 23.8% respectivamente. Vino entonces una drástica reducción del crecimiento en 1975 (1.7%) y luego un decremento en 1976 de 8.9%.

Las razones del declive fueron varias: contracción de la demanda, elevación del precio e la gasolina y de los automóviles y las adecuaciones fiscales de 1974 que duplicaron el pago de la tenencia.

En la segunda mitad de 1976 se presentó la devaluación del peso con sus respectivas secuelas: el incremento de costos (40% de los componentes eran importados), la casi total desaparición de los créditos, mayor servicio de la deuda externa e incrementos de precio en los autos nuevos.

En 1976, el valor anual de la producción de la industria terminal era de 27,000 millones de pesos y daba empleo a 40.3 mil personas. La industria auxiliar también se vió afectada por la devaluación: crecieron sus costos y enfrentó problemas de suministro y de carácter laboral. El valor de su producción alcanzó en 1976 casi 15,000 millones de pesos. En 1971 ambas industrias, ocupaban a 80,000 mil personas, mientras que en 1976 su número se elevó a 124,000.

Ante la nueva situación de crisis en el sector, el 20 de junio de 1977, se emitió otro decreto, en el cual se afirmaba que la política de protección, fomento y estímulo seguidas entre 1962 y 1977 ya habían alcanzado en términos generales, los objetivos buscados. Ahora el objetivo sería lograr niveles internacionales de productividad, lo que implicaba que esta industria se convertiría a mediano plazo en generadora neta de divisas.

Tres fueron los puntos vitales del decreto: adopción de una política uniforme para el otorgamiento de estímulos fiscales; racionalización del número de modelos; y la libertad empresarial para adoptar la utilización de más partes mexicanas o aumentar el volumen de las exportaciones, para equilibrar la balanza comercial automotriz. Es decir, el

decreto dejó a los fabricantes dos opciones para reducir el déficit comercial: compensar sus importaciones con exportaciones o elevar sus niveles de integración nacional.

Respecto al grado de integración en la industria terminal, el decreto introdujo límites mínimos obligatorios: 50% para autos; 65% para camiones; 70% para tractocamiones y autobuses integrales; 65% para tractores agrícolas. Se recomendaba un incremento en el grado de integración para 1981: 75% en autos; 85% en camiones; 90% en tractocamiones y; 85% en tractores agrícolas.

El decreto también liberó los precios al distribuidor y al público, de los automóviles para el transporte de menos de diez personas. Los demás vehículos continuaron bajo control de precios.

En cuanto a la industria de autopartes, el decreto señaló que el grado de integración nacional mínimo de los componentes que utilizaría la industria terminal sería de 80% superior al 60% que se exigía anteriormente. El sistema para calcular este grado de integración sería el de costo directo, en el que se incluiría el monto de sus exportaciones

directas. Es decir, no las que se efectúan por intermedio de la industria terminal.

A pesar de que el objetivo central era equilibrar la balanza comercial automotriz, debido al auge petrolero, entre 1977 y 1981, el acelerado crecimiento de la demanda interna de vehículos rebasó la capacidad instalada de la industria. Se tuvieron que importar partes y componentes a niveles sin precedente e incluso tractocamiones. Por su parte, las exportaciones no crecieron debido no sólo a la contracción de los mercados externos, sino debido a la falta de competitividad. Así, en 1981 el déficit comercial del sector automotriz representó casi el 60% del déficit comercial del país.

En lo fundamental, el decreto planteó una generosa política de estímulos fiscales a cambio de una mayor grado de integración nacional, con la idea de lograr con el tiempo una industria menos dependiente del exterior.

En 1977 el subsidio fiscal fue de 3,260 millones de pesos y estuvo asociado a un grado de integración en automóviles del 50% para 1981, el subsidio se duplicó,

llegando a 6,550 millones de pesos, en tanto que el grado de integración casi logró el 60%.

Este decreto propició importantes inversiones en plantas productoras de motores con destino no sólo al mercado interno sino al de exportación.

A consecuencia del choque petrolero que produjo una fuerte crisis económica en 1982 y junto con el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), la industria automotriz entró en un importante proceso de definiciones. El decreto de septiembre de 1983 pretendió ser el punto de arranque de una nueva transformación.

Los objetivos centrales que se enunciaron fueron: eliminar el déficit comercial automotriz, especialmente en la industria terminal; incrementar el grado de integración nacional; reducir el precio de las unidades, eliminando al sobreprecio de entre 30 y 100% respecto a los estándares internacionales; adecuar el diseño de unidades a la necesidades del mercado nacional; estimular la inversión extranjera sin sacrificio fiscal; ajustar la producción

excesiva de modelos que impedía el logro de economías de escala; y fomentar el desarrollo tecnológico.

Luego de la increíble expansión de la demanda interna automotriz que se generó entre 1979 y 1981, debido al auge petrolero, se presentó un período de profunda depresión entre 1983 y 1986.

El año pico del auge petrolero fue 1981, cuando la producción interna logró 597 mil unidades, habiéndose realizado ventas internas por 571 mil unidades, en tanto que, sólo se exportaron 14 mil unidades.

En 1983, la producción interna se había reducido a sólo 285,000 unidades, con ventas internas por 273,000 unidades y exportaciones por 22,000 unidades. Para 1986, las ventas internas continuaban deteriorándose, ante este adverso panorama es que se emitirá un nuevo decreto, en agosto de 1986, mediante el cual quedaron excluidos los autos populares del pago del Impuesto Sobre Automóviles Nuevos, lo que redujo su precio y estimuló su demanda.

En agosto de 1989, se dió a conocer el decreto que fomentaba la producción de automóviles populares. Posteriormente, el 11 de diciembre del mismo año, se dió a conocer el marco legal de la industria automotriz para los próximos años, bajo la forma de dos decretos, uno para los segmentos de automóviles y camiones comerciales, ligeros y medianos; y el otro, para camiones pesados, autobuses y tractocamiones. Así mismo, el 29 de noviembre de 1990, la SECOFI expidió las Reglas para la Aplicación del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz.

El Fomento y Modernización de la Industria Automotriz establece lo siguiente: se elimina el requisito de mantener un 60% de integración nacional en partes y componentes, las empresas de la industria terminal podrán contemplar su oferta de vehículos en el mercado nacional mediante la importación, a partir del año-modelo 1991, de vehículos nuevos siempre que dispongan de saldos positivos en su balanza comercial; el número de unidades a importar por empresa durante los años-modelo 1991 y 1992 no podrán excederse del 15% del total de lo vendido en México, y para 1993 dicho porcentaje será de 20%, con excepción de los camiones ligeros y medianos.

Por su parte, el decreto para El Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte establece: las empresas de la industria terminal podrán completar su oferta en el mercado nacional a través de la importación de vehículos de autotransporte nuevos de la clase de los que produzcan, siempre y cuando el valor de esa importaciones no exceda del valor agregado de los vehículos producidos en México por cada empresa. A partir del 1 de enero de 1992 se autorizó la incorporación de motores de gasolina en camiones pesados destinados al mercado nacional; cuando los precios al público, antes de impuestos internos, rebasen los precios internacionales al público para unidades equivalentes, la SECOFI autoriza la importación de tractocamiones, a partir de 1 de enero de 1991 y de camiones pesados a partir de 1 de enero de 1992. Cualquier persona física o moral puede importar o producir autobuses integrales y vehículos especiales nuevos.

3.3. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ E INDICADORES ECONOMICOS.

Desde luego que la industria automotriz tiene cierta incidencia en la economía nacional, y muy en particular en los indicadores económicos sirven para medir la importancia, crecimiento y desarrollo de la economía de cualquier país del mundo.

La industria automotriz al ser tan importante para la economía mexicana, ha recibido un trato especial, es así que aun cuando forma parte de las manufacturas (a su vez estas se encuentran contenidas en el sector secundario de la economía), esta industria es un elemento importante de medición. Es inclusive, un indicador económico feaciente dentro del grupo de los países industrializados de tal forma que merece un estudio específico en el caso de la economía de México, por su impacto y trascendencia.

En este capítulo se verá cuidadosamente la incidencia y la participación de la industria automotriz en cada uno de los sectores y subsectores de la economía nacional, su participación dentro de ésta y su peso específico dentro de

la economía nacional. Ello con la finalidad de observar la importancia de esta industria en el ramo de las manufacturas y a su vez de éstas en el sector industrial del país.

Por lo anterior, se verá su relación y participación dentro de otros sectores, su consumo de terceros sectores y a su vez de éstos con la industria automotriz, para determinar así la importancia de esta sola industria en el desarrollo y crecimiento de otros ramos industriales y su efecto en la economía mexicana.

3.3.1. PRODUCTO NACIONAL BRUTO (PNB-CRECIMIENTO).

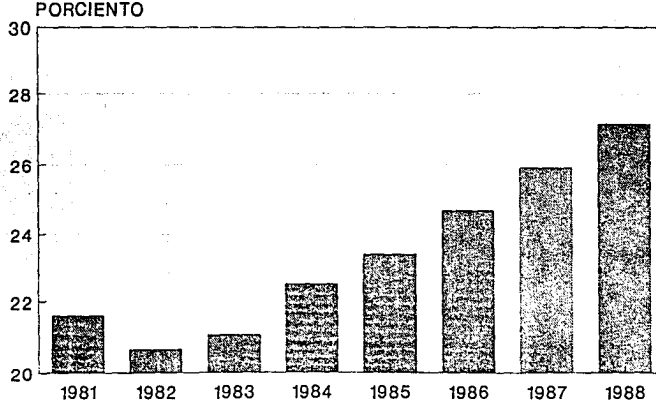
La industria automotriz contribuye significativamente al Producto Interno Bruto Nacional y de tal forma que si desglosamos su participación: en 1988 la industria manufacturera contribuyó al PIB con un 27.2%; a su vez la industria automotriz se hizo presente con un 7.2%. Esta participación de la industria automotriz en el Producto Interno Bruto Nacional fue de 2.0%, en tanto que en el año de 1981, había sido de un 1.5%.

Los beneficios de la alta productividad aunado a una fuerte demanda de productos tanto del mercado interno como del mercado externo, se vieron reflejados nominalmente en los hombres ocupados que tabajaban para esta industria, pues en 1988, el Producto Interno Bruto por cada hombre ocupado fué de 17,942 pesos a nivel nacional, en tanto que en la industria manufacturera les correspondían 43,956 pesos; a los de la industria automotriz 61,785 pesos y a los del renglón de automóviles exclusivamente les correspondían 93,418 pesos.

En el año de 1989 el crecimiento del Producto Interno Bruto fue de un 2.9%. De este la industria de las manufacturas contribuyó con un 7.4% y dentro de este, la industria automotriz se hizo presente con un 8.7%. Es así que esta industria, se mantuvo presente en un importante nivel de contribución a la economía nacional. En las mismas relaciones en 1992, el Producto Interno Bruto creció un 2.6% en donde las manufacturas contribuyeron con un 1.8%, y la industria automotriz a su vez con un 9.6%. Dejando una vez más sentada la importancia del sector en la macroeconomía nacional.

PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO

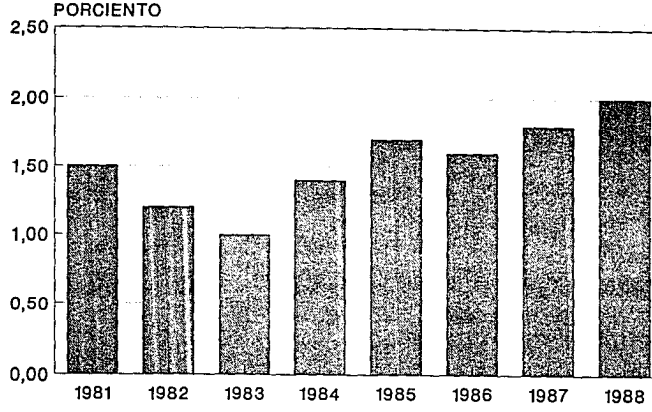
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES)



FUENTE: INEGI. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES

PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO

(MILLONES DE PESOS CORRIENTES)



FUENTE: INEGI. SISTEMA DE CUENTA NACIONALES DE MEXICO

3.3.2. POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA (PEA) Y SU RELACION CON LAS MANUFACTURAS Y LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

En el período de 1981 a 1990 la población nacional que esta empleada se ha mantenido en una constante con fluctuaciones no significativas. Es así que en este período que analizamos, la población económicamente activa se mantuvo en un orden de entre los 20 y lo 22 millones de individuos a nivel nacional.

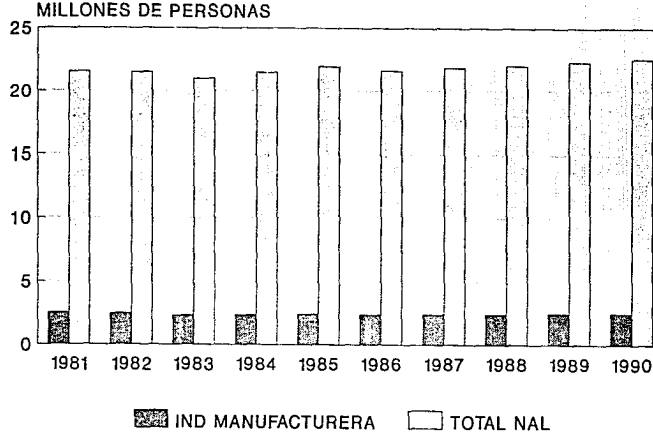
De estos, aproximadamente entre 2.5 millones de individuos de dedicaban a alguna actividad relacionada con las manufacturas, de tal forma que en términos porcentuales al rededor de un 12% y un 11% del total nacional de dedicaban a estas actividades.

De los 2.5 millones de individuos que estaban relacionados con las manufacturas, en el mismo período, entre 100 y 130 mil personas estaban consideradas dentro de las actividades de la industria automotriz. Es así que entre un 4% y un 5% de aquellas personas que estaban en las manufacturas, tenían actividades productivas propiamente

dentro de el sector automotriz. En el período presentaron ciertas fluctuaciones en el total de individuos empleados, sin que esto representara algún efecto negativo.

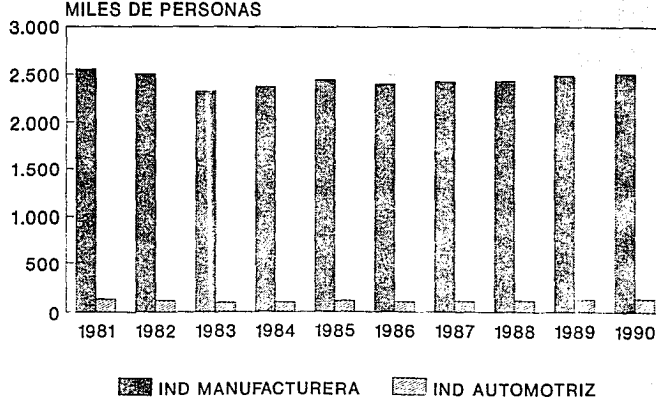
Por entidad federativa el grueso de los individuos dedicados a la industria automotriz se encuentra en el Estado de México con aproximadamente 28 mil personas, seguido por el Distrito Federal con cerca de 20 mil personas en 1990.

PERSONAL OCUPADO NACIONAL Y LA RELACION CON MANUFACTURAS



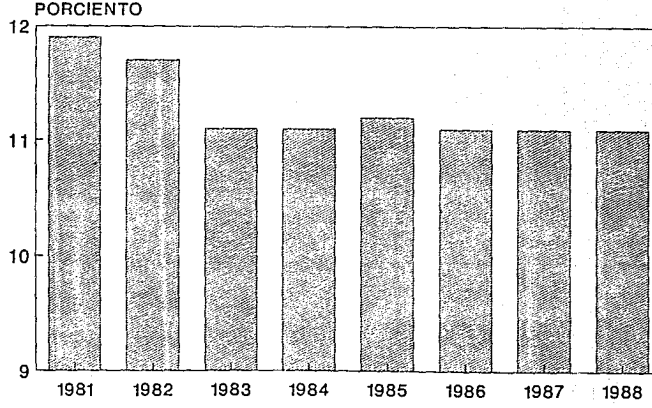
FUENTE: INEGI. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO

PERSONAL OCUPADO EN MANUFACTURAS Y SU RELACION CON LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ



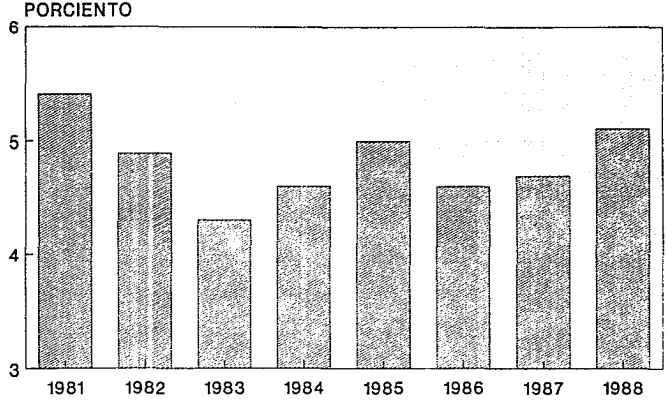
FUENTE: INEGI, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO

PERSONAL OCUPADO NACIONAL Y SU RELACION CON LA INDUSTRIA MANUFACTURERA



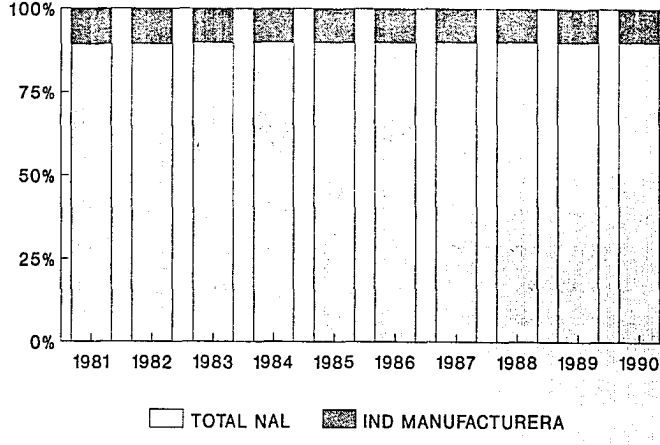
FUENTE: INEGI. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES

PERSONAL OCUPADO EN LAS MANUFACTURAS Y SU RELACION CON LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ



FUENTE: INEGI. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES

PERSONAL OCUPADO NACIONAL Y LA RELACION CON MANUFACTURAS

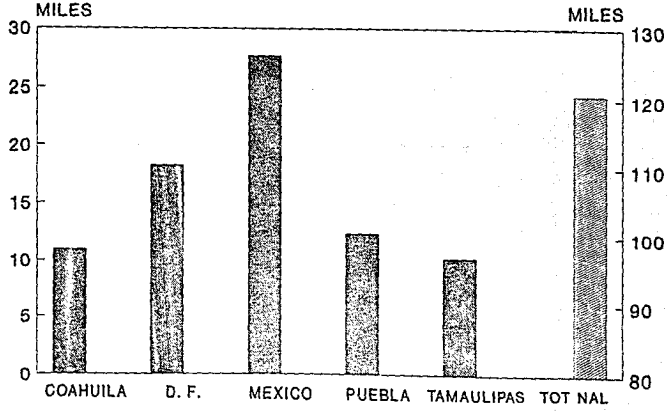


FUENTE: INEGI. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO

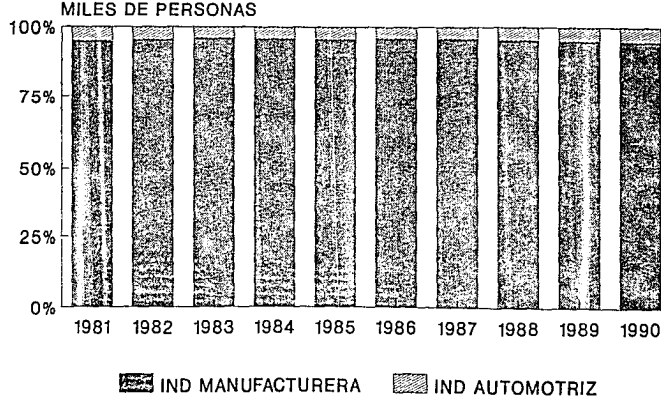
EMPLEO POR EMPRESAS DE LA INDUSTRIA TERMINAL

EMPRESA	*OBREROS*	*EMPLEADOS*	*TOTAL*
CHRYSLER DE MEXICO S.A.	6,873	3,017	9,890
FORD MOTOR CO. S.A. DE C.V	3,942	1,726	5,668
GENERAL MOTORS DE MEXICO S.A. DE C.V.	7,930	1,861	9,791
NISSAN MEXICANA	3,941	3,148	7,089
VOLKSWAGEN DE MEXICO S.A. DE C.V.	9,917	2,924	12,841

PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ A NIVEL NACIONAL POR ENTIDAD FEDERATIVA



PERSONAL OCUPADO EN MANUFACTURAS Y SU RELACION CON LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ



FUENTE: INEGI. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO

3.3.3. COMERCIO EXTERIOR Y BALANZA DE PAGOS (EXPORTACIONES E IMPORTACIONES).

El Comercio Exterior Mexicano durante los últimos diez años ha iniciado y confirmado un proceso de apertura comercial, el cual ha fincado el desarrollo de las áreas estratégicas de la economía nacional en el exterior. Fenómeno en donde el sector industrial, el rubro de manufacturas y específicamente la división de industria para transporte tienden a constituirse en el pilar fundamental del fomento exportador. Principalmente ante una disminución de la proporción de recursos obtenidos por vía del petróleo.

Después del período de 1987-1988 donde el PIB del sector industrial creció a un ritmo lento del 4.1% en 1987 y 1.3% en 1988, 1989 marca el inicio del crecimiento del PIB industrial a un ritmo del 4.8% hasta un 5.5% en 1991. Sin embargo en 1992, el porcentaje se estima en sólo 2.8%.

LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y EL RUBRO DE PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO.

En la industria manufacturera se ha mantenido una tendencia favorable desde 1987 hasta 1993, de 2.3% a 5.5%, en la cual el rubro de productos metálicos, maquinaria y equipo se ha sostenido de 9.8% anual en 1987, 12.9% en 1990, 13.1% en 1991 y 12% en 1992. Es precisamente dentro de este apartado donde la Industria automotriz afecta directamente no sólo a las manufacturas sino, incluso la balanza comercial. Incrementa la capacidad instalada de la manufactura, que superó la media de 66.7% en 1991 a 73.2% en 1992. La industria automotriz también dirige la producción hacia la exportación. Demanda mayores importaciones e impulsa otros rubros como el de la industria eléctrica, el de metáles básicos y otros.

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

En 1988 la industria automotriz exportó 41% de su producción de autos con 358,666 de vehículos en el mercado externo de los que el 33.9% fue por autos, 76% motores para autos, y el 18% de su producción de camiones. En el crecimiento de la producción de bienes de capital sobresalió la producción de autos 22% y refacciones para autos 26.7%.

En 1989 la producción de autos aumentó a 17.6% anual e impulsó 10.2% motores para vehículos y refacciones en 17.5%.

En 1990 la industria automotriz consideró como principal limitante a su desenvolvimiento la falta de mano de obra calificada, lo cual subrayó la necesidad de aumentar la capacidad instalada de las plantas aún más.

En 1991 en general la manufactura se benefició por el armado de vehículos con 26.5%. Además el crecimiento de productos metálicos, maquinaria y equipo se mostró altamante dependiente del crecimiento de la industria terminal y periférica de 26.5%. Ya que si se exceptuase la división automotriz el crecimiento del rubro sólo sería de 6.3%. Por otra parte en este año la industria de materiales básicos fue afectada por la demanda de importaciones para industria automotriz sustituyendo los artículos nacionales a causa de su alto precio.

En 1992 y 1993 la industria automotriz mantuvo su liderazgo como promotora del crecimiento manufacturero e industrial, además su tendencia positiva sobrepasó con mucho

el efecto recesivo de la misma industria en Estados Unidos y Canadá.

BALANZA DE PAGOS.

En cuanto al registro contable nacional desde 1987 se da inicio a un proceso deficitario de la balanza en cuenta corriente y comercial, ya que el superávit de 3,968 millones de dólares de 1987 se tornó en un déficit de 2,901 millones de dólares. La balanza comercial en el mismo período pasó de 8,433 millones de dólares a 1,754 millones de dólares (45). En 1991 fue de 13,283 millones de dólares y en 1992 de 22,809 millones de dólares.

El movimiento en Cuenta Corriente tuvo una contracorriente en Cuenta de Capitales de aumento de recursos externos de 3,053 millones de dólares en 1990, 24,132 millones de dólares en 1991 y a 25,955 millones de dólares en 1992. Esto se explica por la actual política de saneamiento fiscal; reducción de financiamiento, ampliación de la infraestructura a causa del aumento de inversión en Cuenta de

45.- Cfr. "Cae la exportación de motores" Automotriz. El financiero. México lunes 7 de diciembre de 1992.

Capital el cual ha financiado la Cuenta Corriente deficitaria y el crecimiento de reservas internacionales. Sin embargo el déficit de Cuenta Corriente significa el ingreso real del país, el cual se manifiesta desfavorable y cuyo sostenimiento se finca en recursos externos y no nacionales. Ello es peligrosamente vulnerable, sobre todo con un peso sobrevaluado.

RELACION EXPORTACIONES-IMPORTACIONES.

Esta relación manifiesta claramente el estado de la Balanza de Comercial, pero su desagregación permite reconocer qué tipo de exportaciones e importaciones impactan de mayor manera al comercio exterior del país.

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
1988	20,658	18,903
1989	22,765	23,410
1990	26,273	29,799
1991	27,120	38,184
1992	46,196	62,129

MILLONES DE DOLARES

Mientras las exportaciones aumentaran a cerca de 2-4 millones de dólares anuales, las importaciones lo hacen de 5-10 y hasta 12 millones de dólares o más. En este ámbito, la manufactura de exportación, también aumentó el monto de sus exportaciones no petroleras (ENP).

En 1988 las exportaciones no petroleras sumaron 13,948 millones de dólares, de las cuales 11,616 fueron manufactura y en cuyo monto el ensamble de autos y motores mantuvo un papel principal con 2,764 millones de dólares. Además de las importaciones totales el 41% fue para material de ensamble y refacciones para autos.

En 1989 las exportaciones no petroleras alcanzaron 14,889 millones de dólares en donde las exportaciones para equipo de transporte representaron 30.4% del total del rubro de manufacturas no petroleras. Mientras tanto en las importaciones de productos de uso intermedio las principales ramas demandantes fueron: refacciones para autos, ensamble para industria de autos y motores para autos.

En 1990 de los 16,669 millones de dólares de las exportaciones no petroleras las ventas para transporte

subieron a 20% y en autos la tasa fue de 9% a 60%. Es decir dos de cada cinco autos se exportaron. Por su parte las importaciones, del total de productos intermedios de 17,919 millones de dólares, más de la mitad de su incremento fue por material de ensamble para producción de autos para exportación.

En 1991 las Exportaciones No Petroleras tuvieron una suma de 18,954 millones de dólares, ajustando la caída de las ventas por petróleo. En este año la división más dinámica de manufacturas fue la industria para el transporte con 5,769 millones de dólares a su vez compensó la reducción de ingresos por motores de 21% por el cierre temporal de plantas y la situación recesiva estadounidense.

1992 las Exportaciones No Petroleras de 37,889 millones de dólares tuvo participación de manufacturas por 23,711 millones de dólares cuyas dos terceras partes se basaron en el impacto de la Industria Terminal en el rubro de productos metálicos, maquinaria y equipo. La industria automotriz tuvo 9,304 millones de dólares del total de importaciones.

En 1993 (primer trimestre) los productos para transporte sumaron 2,444.3 millones de dólares en importaciones de los 8,345.0 millones de dólares del rubro de productos metálicos, maquinaria y equipo. En cuanto a las exportaciones fueron 1,851.9 millones de dólares de los 5,990.9 millones de dólares de maquinaria y equipo.

Además la Balanza Comercial de la Industria Automotriz se muestra tendencialmente deficitaria. Tan sólo en 1992 fue el noveno mes de 1,275,889 millones de pesos, aproximadamente 427,929 millones de dólares, donde la importación de material para ensamble de vehículos es lo que merma al sector, la cual se incrementará a mediano plazo ya que los autos importados usados dejarán de entrar al país en 1994 y los nuevos serán restringidos. De esta manera el ritmo de aumento de las importaciones no se reducirá.

En el intercambio comercial los socios más importantes estuvieron en Norteamérica, España y Japón principalmente (tanto para el flujo de las exportaciones como de las importaciones). Así mientras en 1991 y 1992 Estados Unidos fue el primer socio comercial mexicano al adquirir cerca de 18,344 millones de dólares de los 27,120 millones de dólares de exportaciones, obtuvo 25,031 millones de dólares por

importaciones (entre un 60-70% del total del intercambio comercial en 1991 y 1992). Para 1992 las cifras por exportaciones no variaron mucho, pero sí las de importaciones a 30,364 millones de dólares.

De esta manera cada vez más en el sector industrial, en el PIB y en la manufactura la industria automotriz influye en mayor grado en las tendencias macroeconómicas, en la producción, en la capacidad instalada, en la generación de empleo y desempleo, en otros sectores y rubros de la economía nacional. En la Balanza de Pagos determina gran parte del porcentaje de importaciones y de exportaciones no petroleras manufactureras, en donde presenta un déficit permanente y no sólo en la Balanza Comercial, también la Cuenta Corriente, cuyo financiamiento hasta la fecha ha recaido en la Cuenta de Capital y en el exceso de recursos externos, pero ello a corto plazo puede demandar un mayor financiamiento a causa del crecimiento exagerado de importaciones que demandan mayores montos de financiamiento del déficit de Cuenta Corriente por vía de Reservas Internacionales o Empréstitos. El capital extranjero en ámbitos estratégicos será el indicador del tipo de crecimiento nacional, el cual se basaría en áreas afines al capital transnacional, sin generar articulación con el resto de la economía y mucho menos un

crecimiento equilibrado generador de desarrollo nacional e integración del mercado interno.

Por otra parte la Balanza de Pagos de Canadá también presenta un creciente déficit al igual que la mexicana en Cuenta Corriente (25,529 millones de dólares) en 1991. Inició también en 1987, sin embargo los recursos externos no han sido suficientes para permitir el financiamiento del déficit por vía de la Cuenta de Capital y se recurre a Reservas Internacionales. Además la Inversión Extranjera Directa se ha dirigido a la cartera de Valores. Por lo tanto el déficit mexicano y canadiense tiene una gran participación del sector automotor en dichas tendencias. En Estados Unidos el déficit se aminora justo desde 1987 en Cuenta Corriente, ya que el saldo de 160,000 millones de dólares se ha transformado en 3,690 millones de dólares para 1991. Sin embargo la Balanza Comercial continua siendo deficitaria en cerca de 73,440 millones de dólares.

La Inversión Extranjera Directa no ha sido significativa pese al déficit comercial, las exportaciones tienden a incrementarse, por lo cual podemos reconocer que las áreas de mayor importación automotriz de Canadá y México son las principales exportadores de Estados Unidos. El déficit de

Estados Unidos con tendencia a reducirse se ha convertido en Canadá y México en déficit permanente e incrementable. A razón de la estrategia de recuperacion estadounidense donde México, Canadá y Japón son piezas esenciales, y precisamente los agentes más dinámicos en el proceso recesivo para revertir este fenómeno no han dejado de ser las Transnacionales automtotrices implicadas en monopolios horizontales, verticales y diagonales de la economía estadoundense y de los Países en Desarrollo. (*)

*. Cfr. Banco de México. Informe Anual 1987. Dirección de Investigaciones Económicas, Oficina de Servicios de Información, México 1989.

Banco de México. Informe Anual 1988. Dirección de Investigaciones Económicas, Oficina de Servicios de Información, México 1989.

Banco de México. Informe Anual 1989. Dirección de Investigaciones Económicas, Oficina de Servicios de Información, México 1989.

Banco de México. Informe Anual 1990. Dirección de Investigaciones Económicas, Oficina de Servicios de Información, México 1989.

Banco de México. Informe Anual 1991. Dirección de Investigaciones Económicas, Oficina de Servicios de Información, México 1989.

Banco de México. Informe Anual 1992. Dirección de Investigaciones Económicas, Oficina de Servicios de Información, México 1989.

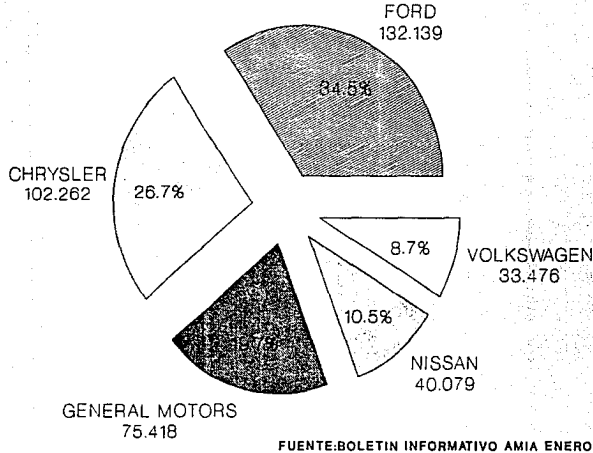
ONU Balance of Payments Statistics Yaerbook. ONU N.Y. 1992 p 455-459 (M).111 E.U. P 744-754: (C) P 128-137.

AMIA. Boletín AMIA. AMIA, México, enero 1992.

INEGI Estadisticas de Comercio Exterior de México.

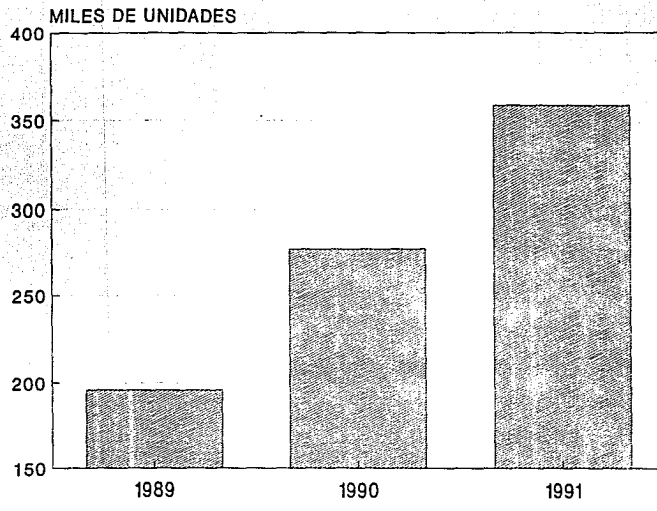
Mexico Automotriz México Automtriz Armadora. México, Año XVI, Mayo 1993. p3.

EXPORTACION POR EMPRESA
PARTICIPACION PORCENTUAL
1992



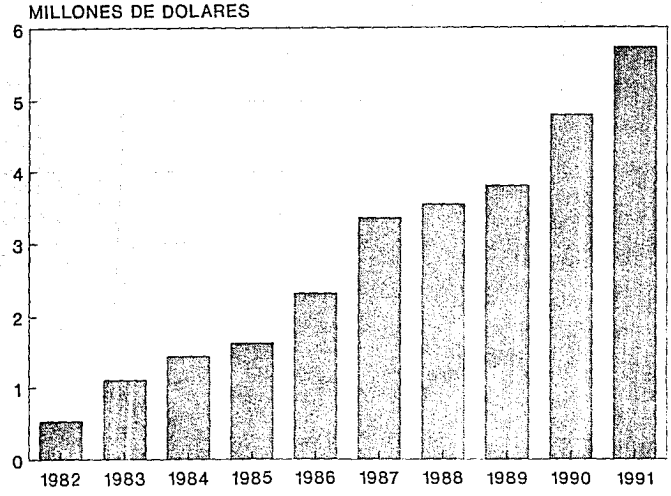
FUENTE:BOLETIN INFORMATIVO AMIA ENERO DE 1993

EXPORTACIONES NACIONALES



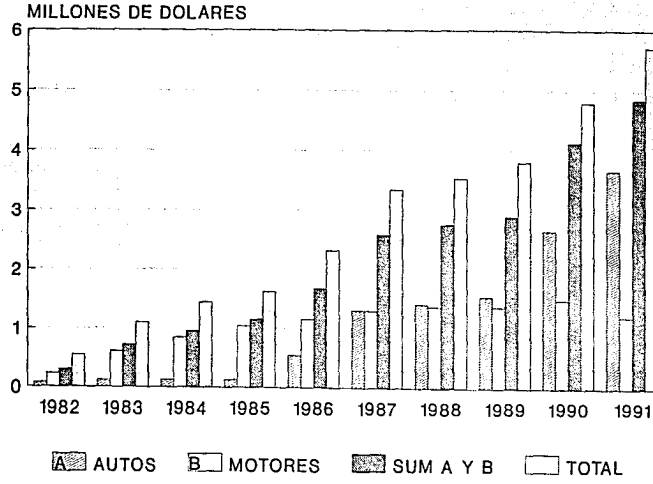
FUENTE: MULTIPLICADOR FINANCIERO CON DATOS DE AMIA

VALOR DE LAS EXPORTACIONES



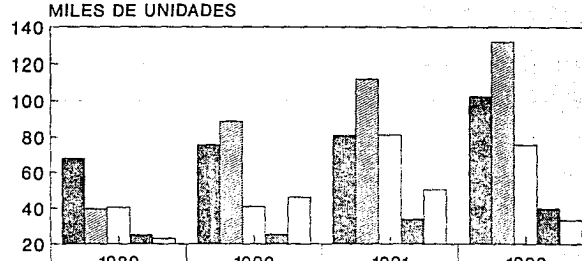
FUENTE:INEGI,ESTSADISTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO

VALOR DE LAS EXPORTACIONES



FUENTE:INEGI,ESTADISTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO

EXPORTACIONES POR EMPRESA

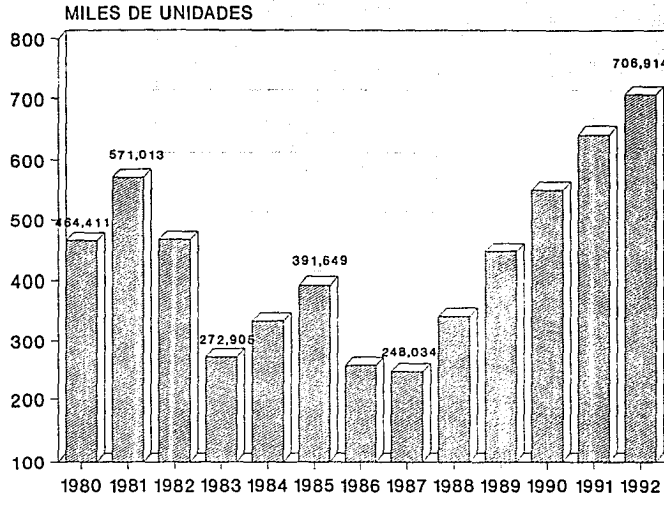


	1989	1990	1991	1992
CHRYSLER	67,84	75,724	80,88	102,262
FORD	39,58	88,604	111,983	132,139
G M	40,376	40,993	81,231	75,418
NISSAN	25,133	25,301	34,054	40,079
V W	23,065	46,237	50,513	33,476

CHRYSLER FORD G M NISSAN V W

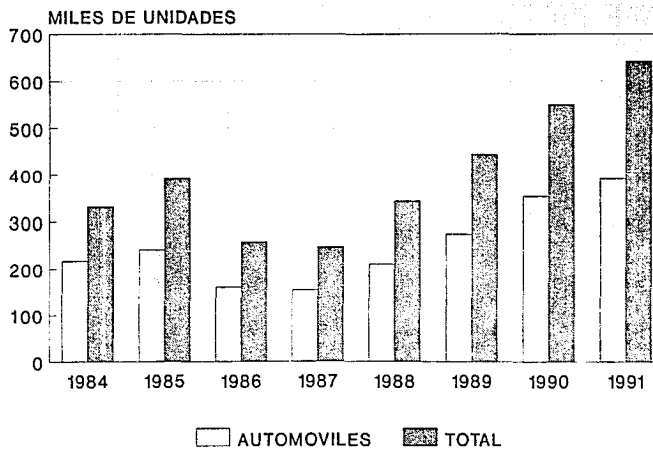
FUENTE: BOLETIN INFORMATIVO AMIA. ENERO DE 1993.

VENTAS ANUALES DE VEHICULOS



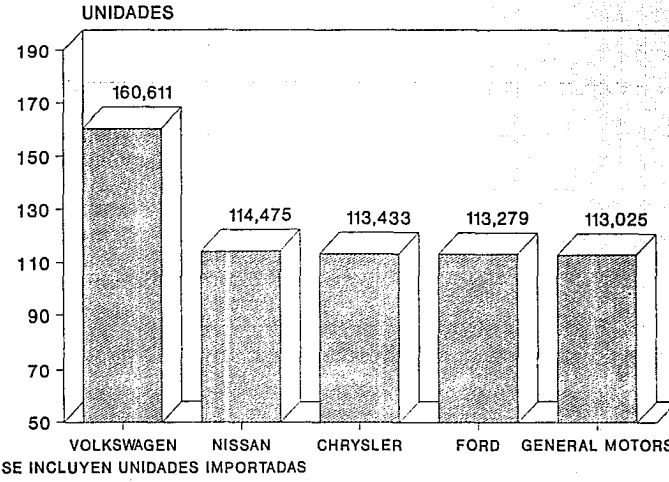
FUENTE: AMIA. BOLETIN 313 Y 325. ENERO 1992, ENERO 1993.

VENTAS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ EN MEXICO



FUENTE: MULTIPLICADOR FINANCIERO CON DATOS DE AMIA

COLOCACION DE UNIDADES POR EMPRESA 1991



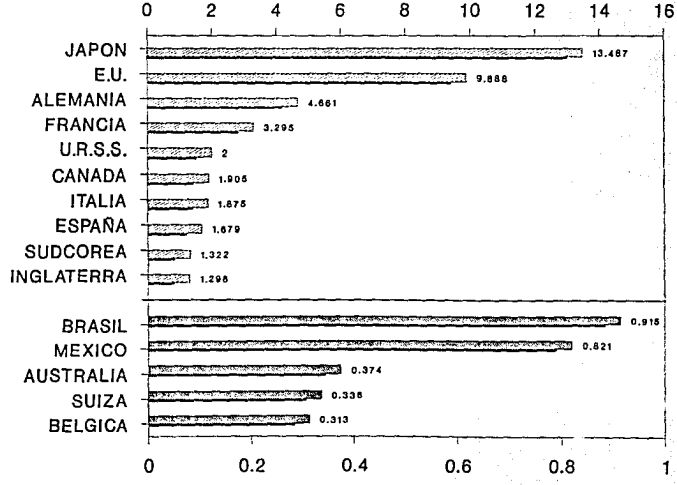
SE INCLUYEN UNIDADES IMPORTADAS

FUENTE: AMIA. BOLETIN 313. ENERO 1992.

PRODUCCION MUNDIAL DE VEHICULOS

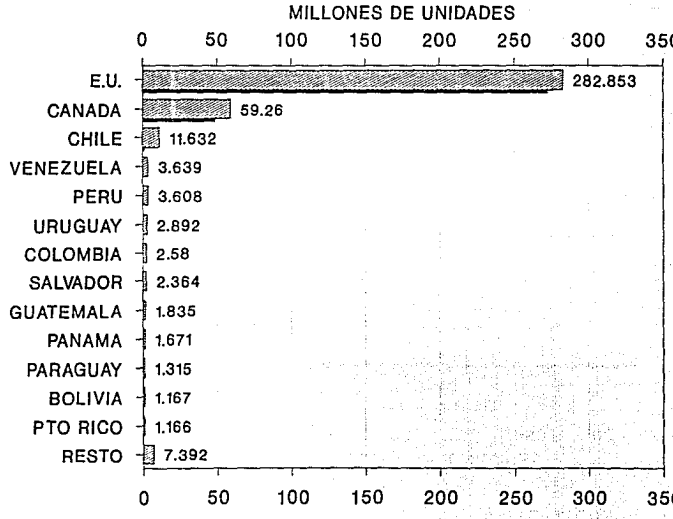
1 9 9 2

MILLONES DE UNIDADES



FUENTE:BOLETIN INFORMATIVO AMIA ENERO DE 1993

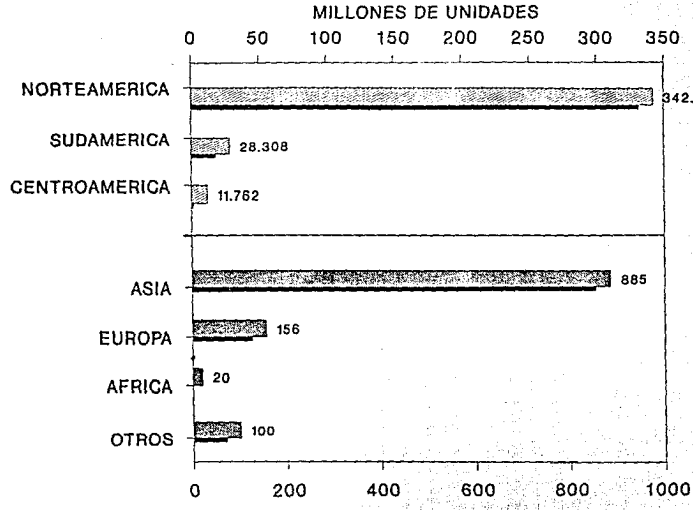
PRINCIPALES PAISES DESTINO EN 1992



FUENTE:BOLETIN INFORMATIVO AMIA ENERO DE 1993

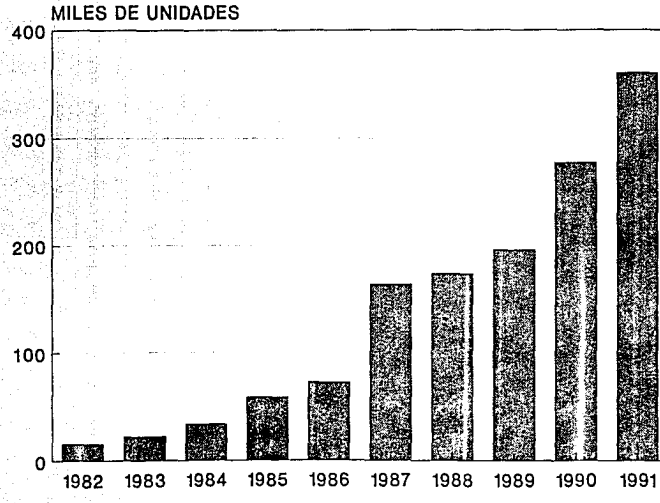
VENTA DE EXPORTACION POR REGION

1 9 9 2



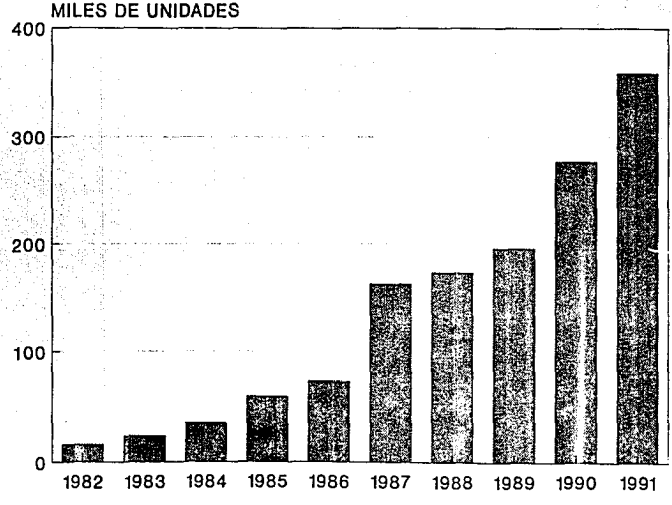
FUENTE:BOLETIN INFORMATIVO AMIA ENERO DE 1993

EXPORTACIONES TOTALES



FUENTE:INEGI CON DATOS DE AMIA

EXPORTACIONES TOTALES



FUENTE:INEGI CON DATOS DE AMIA

3.3.4. INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED) ORIGEN Y DESTINO.

La Inversión Extranjera Directa (IED), históricamente ha estado constituída desde la postguerra por un flujo mayoritario de Estados Unidos. De 1980 en adelante la proporción de la Inversión Extranjera Directa se ha incrementado: en 1980 a 1,622,600 millones de dólares, en 1985 la Inversión Extranjera Directa sumaba 1,871,000 millones de dólares; en 1990 fue de 4, 978,000 millones de dólares, para 1991 alcanzó 9,897,000 millones de dólares. Pero en 1992 el flujo disminuyó a 8, 334,800 millones de dólares. Sin embargo ésa cifra fue considerada como el segundo flujo más alto, con lo cual el capital foráneo acumuló un saldo histórico de 50,211,300 millones de dólares.

Del flujo de Inversión Extranjera Directa el 48.3% es de participación de América del Norte (Estados Unidos representaba 45.9% y Canadá 2.5%), el 20.6% de la Comunidad Económica Europea y 16.4% se origina en América Latina y Centroamérica. En 1992 el principal centro emisor de Inversión Extranjera Directa fue Estados Unidos con un 61.0%,

EVOLUCION HISTORICA DE LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO

(MILLONES DE DOLARES)

PERIODO	NUEVA EN EL AÑO	ACUMULADA EN EL SEXENIO	ACUMULADA SALDO HISTORICO
1971	168.0	168.0	3,882.4
1972	189.8	357.8	4,072.2
1973	287.3	645.1	4,359.5
1974	362.2	1,007.3	4,721.7
1975	295.0	1,302.3	5,016.7
1976	299.1	1,601.4	5,315.8
1977	327.1	327.1	5,642.9
1978	383.3	710.4	6,026.2
1979	810.0	1,520.4	6,836.2
1980	1,622.6	3,143.0	8,458.8
1981	1,701.1	4,844.1	10,159.9
1982	626.5	5,470.6	10,786.4
1983	683.7	683.7	11,470.1
1984	1,442.2	2,125.9	12,899.9
1985	1,871.0	3,996.9	14,628.9
1986	2,424.2	6,421.1	17,053.1
1987	3,877.2	10,298.3	20,930.3
1988	3,157.1	13,455.4	24,087.4
1989*	2,913.7	2,913.7	27,001.1
1990	4,978.4	7,892.1	31,979.5
1991	9,897.0	17,789.1	41,876.5
1992p			
ENERO	1,158.7	18,947.8	43,035.2
FEBRERO	1,525.4	19,314.5	43,401.9
MARZO	3,039.3	20,828.4	44,915.8
ABRIL	4,080.4	21,869.5	45,956.9
MAYO	5,785.4	23,574.5	47,661.9
JUNIO	5,518.9	23,308.0	47,395.4
JULIO	5,775.1	23,564.2	47,651.6
AGOSTO	6,323.2	21,112.3	48,199.7
SEPTIEMBRE	6,699.4	24,488.5	48,575.9
OCTUBRE	7,068.0	24,857.1	48,944.5
NOVIEMBRE	7,509.3	25,298.4	49,385.8
DICIEMBRE	8,334.8	26,123.9	50,211.3

* A PARTIR DE 1989 SE INCLUYE LA INVERSION EN EL MERCADO DE VALORES
P CIFRAS PRELIMINARES
FUENTE: SECOFI. DIRECCION GENERAL DE INVERSION EXTRANJERA

después Francia con 5.7%, Suiza 5.4%, Gran Bretaña 4.9%, Alemania 4.1%, Países Bajos 2.8%, Japón 2.2%, Canadá 1.9%, España 1.0% y otros con un 11.0%.

Los sectores de mayor participación fueron Servicios y Manufacturas en segundo lugar con 27.4%, productos metálicos, maquinaria y equipos (en el que se inscribe la industria automotriz) forma parte de los cuatro sectores de mayor concentración de Inversión Extranjera captada : cerca de 87.7%.

Precisamente en 1993 el 64% de 48,200,000 millones de dólares tienen origen en Estados Unidos, pero también tiene como destino de las exportaciones Estados Unidos en su mayor proporción. De esta manera el 13% de la Inversión Extranjera Directa total está localizada entre General Motors, Chrysler, Ford, IBM, Nestlé, Américan Express, Anderson Clayton, Ericsson, Xerox y Dupont. Además entre éstas mismas empresas se encuentran las principales exportadores e importadoras de México, por ello el origen y destino de la Inversión Extranjera Directa se establece en función de unas cuantas empresas como: General Motors, Chrysler, Ford, IBM, Xerox, Nestlé, Volkswagen, Celanese y Hewlett Packard, en donde sobresalen las de actividad automotriz. Las automotrices

concentran más del 50% de la Inversión Extranjera Directa que realizan 13 de las corporaciones asentadas en el país (46). Entre las más dinámicas están General Motors que tiene activos por 5,700 millones de nuevos pesos y exportaciones de 7,000 millones de nuevos pesos. Chrysler mantiene activos de 3,900 millones de nuevos pesos y exporta cerca de 4,500 millones de nuevos pesos. Los activos de la Ford son de 3,900 millones de nuevos pesos y exporta 4,100 millones de nuevos pesos. En estas tres empreas se encuentra el 11.7% de las ventas realizadas por las 500 empresas más importantes de México. Además Nissan, invierte 1,000 millones de dólares en la expansión de su plnata de Aguascalientes para fabricar también autopartes. Nabco Ltd, construye una fábrica de autopartes también en Aguascalientes con un capital de 813 millones de dólares. Por su parte Volkswagen destinó 938 millones de dólares para la expansión de su planta de Puebla. En tanto Mitsubichi invertirá 100 millones de dólares en su planta armadora de automóviles de Tijuana. También Honda y Ford efectúan inversiones en hacer más eficiente su producción.

A través de estas cifras podemos observar la importancia de Estados Unidos en el origen y destino de la Inversión

46.- El Economista, el economista, México 5 de enero de 1993. p 23. "Concentran automotrices más del 50% de inversión extranjera".

EVOLUCION HISTORICA DE LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO

(MILLONES DE DOLARES AGOSTO DE 1992)

	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA		INVERSION DE CARTETA		SALDO ACUMULADO HISTORICO	
	INCREMENTO AÑO	SALDO	INCREMENTO AÑO	SALDO	TOTAL	INCREMENTO %
1981	1,701.1	10,159.9			10,159.9	20.1
1982	626.5	10,786.4			10,786.4	6.2
1983	683.7	11,470.1			11,470.1	6.3
1984	1,429.8	12,899.9			12,899.9	12.5
1985	1,729.0	14,628.9			14,628.9	13.4
1986	2,424.2	17,053.1			17,053.1	16.6
1987	3,877.2	20,930.3			20,930.3	22.7
1988	3,157.1	24,087.4			24,087.4	15.1
1989	2,499.7	26,587.1	414.0	414.0	27,001.1	12.1
1990	3,722.4	30,309.5	1,256.0	1,670.0	31,979.5	18.4
1991	7,015.2	37,324.7	2,881.8	4,551.8	41,876.5	30.9
1992p	4,714.7	42,039.4	1,608.5	6,160.3	48,199.7	15.1

* INVERSION EN MERCADO DE VALORES A PARTIR DE 1989

P/CIFRAS PRELIMINARES

FUENTE: SECOFI,DGIE

Extranjera Directa, la cual se ha mantenido desde 1980 entre 67% y 77%, mientras el país más cercano sólo suma 6.4% en el caso del Reino Unido y un 5.7% con Alemania. No obstante la Inversión Extranjera Directa ha tenido mayor impacto en la industria automotriz ya sea a través de la industria terminal; por vía de las maquiladoras o bien con el fin de incursionar en la industria de autopartes o a través de las nexos entre empresas suministradoras de tecnología para la industria de autopartes, y aunque la industria automotriz es una generadora activa de divisas también es un sector de elevada importación, principal participante en el déficit de la balanza de pagos.

Y si para 1993 el déficit comercial se espera alcance los 20,000 millones de dólares, el país deberá captar el mismo monto de divisas para mantener los niveles de importación sin sacrificar las reservas internacionales.

En 1992 la estrategia económica de México, las medidas de simplificación administrativa para el ingreso de capital externo, así como los nuevos mecanismos de inversión plasmados en el Proyecto de Nueva Ley de Inversiones Externas a través del Régimen Automático de Inversión y el Régimen de Inversión neutra incrementaron el flujo de Inversión

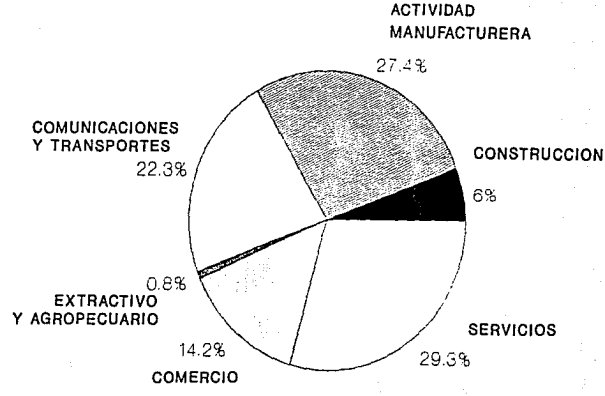
Extranjera Directa, pero éstos elementos serán insuficientes ante el desbalance elevado de las cuentas nacionales.

En la nueva Ley de Inversión Externa (47), ésta podrá incursionas en México sin resolución de la Comisión Nacional de la Inversión Externa, hasta en un 49% en el insico ñ) para fabricación y ensamble de partes, equipo y accesorio para la industria automotriz de conformidad con la regulación específica de la materia. Mientras el transporte terrestre de pasajeros y el de carga queda asignado al rubro de las actividades reservadas a mexicanos o sociedades nacionales con cláusula de exclusión a extranjeros. (48)

47.- El Financiero. Miguel Badillo, México, 22 de enero de 1993. p 22.

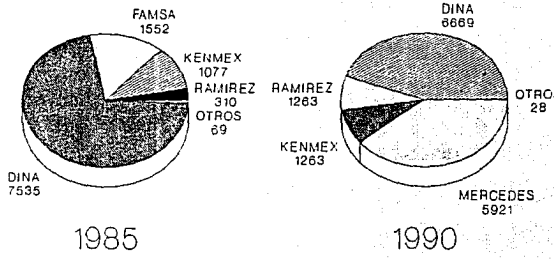
48.- Gaona, José Luis "Crea reglas claras y precisas la nueva Ley de Inversión a Externa". El Economista. 4 de enero de 1993. p 2. ECONOMIA NACIONAL)

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO



FUENTE: EL MERCADO DE VALORES Nº 9 MAYO 1º DE 1993. P27

DISTRIBUCION DEL MERCADO DE TRACTOCAMIONES EN MEXICO



FUENTE: AMIA. DATOS EXPRESADOS EN UNIDADES VENDIDAS

3.3.5. IMPACTO EN LOS DEMAS SECTORES.

La industria automotriz establece relaciones con los otros sectores de la economía nacional en forma de consumo que terceras ramas de la economía hacen a la industria automotriz, de tal forma que esta relación puede llegar a establecer su correspondiente en forma inversa, es decir, los insumos que hace la industria automotriz de otras ramas de la economía nacional.

Así en 1978 la industria automotriz estableció relaciones comerciales con los demás sectores de la economía por un monto de 28,059 millones de pesos pasando a 61,730 en 1980 en donde ambos años la industria manufacturera fue de 16,638 y 35,390 millones de pesos; en este particular el renglón que se denomina como "alimentos, bebidas y tabaco", ocuparon el primer lugar con 418 y 592 millones de pesos respectivamente. El segundo lugar lo ocupó el renglón de "productos metálicos maquinaria y equipo" con 15,201 y 32,926 millones de pesos en los mismos años.

Continuando con la misma relación pero en sentido inverso, es decir, el consumo que hizo la industria automotriz a otras ramas de la economía, destaca el consumo total de 58,450 y de 112,312 millones de pesos en 1978 y 1980 respectivamente, de los cuales el primer lugar lo tuvo la "industria manufacturera" con 24,858 y 54,504 millones de pesos en los mismos años destacando en esta ocasión en un primer término el renglón de "industrias metálicas básicas"

3.4. LAS AUTOPARTES EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO ANTE LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO.

La industria de autopartes en México ha tenido un desarrollo favorable, teniendo inclusive balanzas superavitarias en varios años, pero a partir del año de 1988, esta relación comercial comenzó a variar al grado de ser totalmente opuesta.

Esta industria se ha definido con elementos como: motores, muelles, partes de motor, engranes, y otros elementos que se podían producir en la industria nacional, mismos que no requerían de una gran cantidad de contenido tecnológico, pero que exigían una calidad importante en su teminación al llegar al mercado que estaba integrado por las empresas transnacionales y las pocas empresas nacionales que estaban aún en la década de los setentas, involucradas en la industria terminal automotriz.

Estas industrias nacionales, abastecían con sus productos especializados a las diferentes plantas del país, pero principalmente aquellas a las que tenían más cercanas

geográficamente, tal y como ha venido sucediendo hasta hoy en día, pues existen plantas de autopartes que tienen como único cliente a la planta armadora de la localidad y que en caso de ya no requerir de sus productos se verían involucrados en serios problemas de quiebra. Un ejemplo de este fenómeno se da con la planta de Puebla de la empresa Volkswagen que se abastece únicamente de los productores locales que han cumplido con sus requerimientos y que a su vez, son el único comprador de sus productos.

Con la incorporación de piezas o autopartes producidas por las propias empresas transnacionales ya sea en sus propias plantas armadoras o en otras plantas complementarias, la industria de autopartes nacional se ha visto limitada a la producción en sus partes de bajo contenido tecnológico y de gran consumo de materia prima regional (en el caso de los motores de hierro), y dejando los más complejos y de contenido tecnológico alto (como inyectores de combustible, transejes, ciertas partes de precisión de los motores, etc. a las transnacionales). Este fenómeno se ha incrementado debido a que los decretos han dejado el camino abierto a este tipo de actividad pues han exigido de un cierto contenido regional a los vehículos que se producen en el país, sin que esto sea exigido como contenido de empresa nacional, situación que ha permitido ciertas prácticas en las que la planta nacional no

ha salido con la mejor parte, e inclusive se ha visto seriamente dañada en esta década (noventas), pues ha provocado cierres de plantas y ciertas alianzas con otras firmas no nacionales.

Durante los ochentas, la venta de motores, muelles y suspensiones para automóvilies, fueron de las manufacturas más importantes en cuanto al monto de lo comerciado. Fueron éstas las de mayores ventas en valor e importancia para la balanza comercial de la industria autmotriz.

Desafortunadamente para México y la industria nacional, esta relación comercial ha cambiado totalmente, pues la balanza se convirtió deficitaria, debido a la caída en venta de las autopartes producidas en el país y dirigidas específicamente hacia el extranjero, y por otra parte, por las políticas de producción que desarrollan las empresas de un comercio interfirma e intrafirma en las mismas regiones sin que implique incremento de costos para mantener competitivos a todos sus productos. También este déficit que experimenta la industria automotriz se ha generado en la medida en que las plantas han modernizado su planta productiva con nuevas tecnologías que les generan mayores beneficios; además con la importación de vehículos que se ha

venido permitiendo en los últimos dos años, aunado a la caída del mercado internacional de vehículos que se ha mantenido en estrecha relación al período de crisis en el que actualmente se encuentra el sistema.

3.5. POLITICAS DE DESARROLLO E INCORPORACION TECNOLOGICA ANTE LA BUSQUEDA DE COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO.

Los avances en la ciencia y la tecnología le han permitido al hombre adquirir el control de su entorno físico, lo cual ha marcado la diferencia del resto de los seres vivos del planeta.

Es precisamente su capacidad de transformar a la naturaleza y a las cosas la que le permite el tener avances muy significativos en el campo de la ciencia y la tecnología para obtener de ellos los mayores beneficios posibles para quienes son propietarios de esos elementos. En los años posteriores a la segunda postguerra, los avances fueron impresionantes y de magnitudes inimaginables, tanto, que el hombre comenzó a temer de su vecino y de su prójimo.

En la Industria Automotriz, lo avances en el campo científico no han provocado temor ni guerras, sino por el contrario han marcado la pauta para permanecer en el constante progreso a favor de la empresa para la cual se está trabajando. Es así que cada empresa tiene sus propios centros

de desarrollo e investigación tecnológicos para materias y campos específicos, lugares en donde celosamente se desarrollan los mayores y mejores proyectos de innovación con el fin de conquistar al mercado consumidor y obtener así una mejor y mayor ganancia a bajo costo de producción.

Los propios avances en la tecnología y la ciencia han permitido al hombre valerse de máquinas para desarrollar otras mejores, es así que hoy en día se valen de poderosas computadoras ("ordenadores"), para desarrollar diseños de todo tipo de aviones y consecuentemente esto se aplica a la industria automotriz. Se les da forma a las ideas de los diseñadores y al mismo tiempo se les pone a prueba al momento en que son concebidos para así obtener un producto de una gran calidad y excelencia en el diseño. El diseño por computadora es una práctica que se está convirtiendo en una actividad común entre las grandes empresas del mundo.

Al mismo tiempo se desarrollan autos con mejor y mayor rendimiento de combustible al desarrollar nuevos materiales y con ello, diseñar autos livianos, de bajo gasto de combustible (cuyo origen es la crisis de los combustibles fósiles), de formas estilizadas, de alta seguridad para los

ocupantes, y de bajos costos tomando en cuenta los beneficios que otorgan para los compradores de estos autos.

Algunos ejemplos de cambios importantes en los autos, han sido en la transmisión de manual, a automática; la tracción del auto se ha movido al frente mejorando el aprovechamiento de la fuerza de arrastre; cristales que estallan sin cortar; suspensiones independientes en cada rueda; frenos de discos ventilados que ofrecen alta seguridad y precisión en el frenado; carrocerías que se deforman en el frente y la parte posterior dejando intacta la parte de los ocupantes; tanques de gasolina que no se incendian con el fuego directo; motores que trabajan con líquidos anticongelantes y antiebullentes para así tener al auto en cualquier clima sin ningún problema; entre muchos otros elementos.

Además de todo lo anterior, los científicos ante el problema de la utilización de combustibles fósiles, han desarrollado autos que corren ya a más de 100 kilómetros por hora con energía solar; otros que su combustible es la energía eléctrica de gran kilometraje y de poco tiempo en la carga de baterías; híbridos de motocicleta-automóvil para ahorrar espacios en las grandes ciudades; tractores para

remolcar grandes cajas de carga que sin ser grandes y ruidosos no dejan de ser potentes; miniautos de gran rendimiento y de bajo costo especiales para las ciudades, y lo más novedoso, un "auto volador". Este "auto volador", tiene las características del avión de guerra "Harrier", de bajo consumo de combustible, con capacidad para dos personas.(**)

Las diferentes firmas comerciales de autos han desarrollado además de todo lo anterior, altas especificaciones en sus autos con la finalidad de salvar la vida de los ocupantes, pues este ha sido un reclamo constante entre los consumidores de todo el mundo. Por ello los gastos en el desarrollo e investigación en este campo son importantes. Es así que un auto seguro también deberá de ser bello.

**. Ver Muy Interesante. Muy Interesante. Año 3 Nº 26.

Muy Interesante. Muy Interesante. Año 3 Nº 27.

Muy Interesante. Muy Interesante. Año 6 Nº 3.

Muy Interesante. Muy Interesante. Año 6 Nº 5.

Muy Interesante. Muy Interesante. Año 6 Nº 7.

Muy Interesante. Muy Interesante. Año 9 Nº 12.

3.5.1. INNOVACIONES TECNOLOGICAS

EL CASO DE LA EMPRESA CHRYSLER.

Representó a la cuarta empresa más importante de México en su actividad 1989-1990. Forma parte de la familia estadounidense en empresas automotrices transnacionales, ya que la tríada General Motors-Ford-Chrysler constituyen una parte principal entre las empresas más importantes del país junto con empresas de la talla de Petróleos Mexicanos y de Teléfonos de México, así como Volkswagen y Nissan, quienes con un capital externo, poseen condiciones inmejorables en el mercado mexicano para su actividad productiva de exportación y en recepción de autos importados.

Chrysler junto con sus "hermanas" o "primas" durante la década de los ochentas padecieron la feroz competencia de firmas japonesas y europeas, y decidieron producir en el exterior componentes más complejos y con tecnología de punta en un proceso de producción integrado a escala global, apoyándose en recursos mundiales para producir, de ahí que

Chrysler constituya una de las principales firmas automotrices estadounidenses más transnacionalizadas. Los países señalados para el establecimiento de políticas de desarrollo e incorporación tecnológica fueron: Corea del Sur, Brasil y México, y la entidad Taiwán.

En México se instalaron fábricas de motores de autos en el norte de México: Chrysler en Ramos Arizpe (al igual que la General Motors), Coahuila. En una estructura propuesta por el "auto mundial" como estrategia y extendida a la organización administrativa como: directores estadounidenses, tecnología europea, sistemas de manufactura japoneses y obreros mexicanos.

Esta estratégia ha mejorado la productividad del obrero, pero a su vez con la combinación del sistema de "calidad total" y el sistema "justo a tiempo" se ha logrado avanzar en el rendimiento de motores de combustión interna y proveer modificaciones tecnológicas como:

1) Computarización del automóvil por medio del control de la chispa (electrónicos), mecanismos de admisión y freno individual en cada llanta.

2) Nuevos conceptos en diseño de motores para mejorar la mezcla aire/gasolina.

3) Nuevos materiales como el Samac.

En el proceso de innovación tecnológica Mitsubichi colabora en lo relativo a motores. Chrysler a su vez posee 50% del mercado de furgonetas.

Si bien es cierto que Chrysler mantiene un proceso productivo altamente transnacionalizado, utiliza por ello tecnología alemana en frenos y japonesa en sistema turbo (para sus 7 plantas automotrices y su depósito de refacciones para sus 140 concesionarios).

La innovación tecnológica en producción y administración esta presente en pocas plantas de otras firmas automotrices. En Chrysler de México Ramos Arizpe planta productora de motores de gasolina de cuatro cilindros, mantiene una producción de 1,000 motores por día con cerca de 86% en exportación a Estados Unidos.

El establecimiento de la planta ha generado una ciudad circundante de proveedores a no más de 200 kilómetros de distancia. Con ello ha coadyuvado para la implantación de control de inventarios a través de "entregas justo a tiempo". El Grupo Industrial Saltillo (CIFUNSA), construye el monoblock, NEMAC fabrica la cabeza del motor de aluminio y MASMEX provee los sigueñales.

El caso de Ramos Arizpe con 400 obreros, el nivel educativo es alto, su salario mínimo es de 18,600 nuevos pesos (para 1991).

En términos de política existen pocas instancias de estímulo al personal y la mayor parte de recursos se dirigen a la planta productiva, ya que la fábrica cuenta con equipo de cómputo centralizado control de maquinado de partes, ensambles y prueba de motores. Los motores poseen inyectores de tecnología inglesa Lotus y convertidores catalíticos. Existen proyectos de incorporar a nuevos motores la inyección electrónica para cuatro y cinco años.

El maquinado de partes es la fase del proceso productivo con mayor automatización (máquinas tipo transfer y robots)

donde se fabrican las partes más grandes del motor, las cuales requieren de alta precisión y por ello la actividad del obrero sólo es de vigilancia. Los desperdicios de reciclan y hay casi un "cero" de desperdicios en esta área. Por el contrario la línea de ensamble es donde en encuentra la producción, es aquí donde el elemento humano es fundamental en cuanto realiza la mayor parte de ensamblado. Y de esta forma la política de desarrollo es mínima aunque la de incorporación tecnológica cada vez sea mayor, por lo cual el incremento de productividad en términos de mano de obra no puede constituirse en una ventaja para el obrero mexicano en la medida en que cualquier mejor desempeño no se refleje en términos salariales o promoción laboral.

EL CASO DE LA EMPRESA VOLKSWAGEN.

Volkswagen de México en 1991 representó la quinta empresa más importante de México, sobresaliente entre las firmas transnacionales de origen alemán. Sin embargo, de 1991 a 1992 y 1993 se ha convertido en el principal abastecedor del mercado nacional cubriendo cerca del 70% con el modelo sedan.

Las políticas de desarrollo e incorporación tecnológica en comparación con otras plantas de empresas automotrices en México es en términos generales deficiente, más en respuesta a los retos de la competencia que a causa de la iniciativa profunda de renovación de estrategias. Existe el factor de la preferencia del consumidor respecto al "escarabajo" o sedan clásico de Volkswagen; ideal para las ciudades, ahorra gasolina y es de fácil adquisición, su participación en el Programa del "auto popular" en términos de ganancias no fueron elevadas, pero sí en términos de conquista del consumidor y de las instituciones de financiamiento para la obtención de autos. Asimismo el permanente conflicto laboral entre la empresa y el sindicato ha asegurado la estabilidad de la primera y mayor fortaleza en su posición para negociar, ya que basta con cerrar la planta para desestabilizar la economía regional y muy específicamente de la ciudad de Puebla (cerca del 70% de pequeñas y medianas empresas proveen a la Volkswagen, en algunos de los casos es cliente único), y el 70% de las plantas de Puebla están directamente vinculadas con Volkswagen. Además los 16,000 empleados que ocupaba antes del conflicto laboral de julio de 1992, encuentran seguridad en el trabajo de la planta de autos. De esta forma los proyectos de incorporación tecnológica son pocos en relación a las transformaciones presentes en la mayoría de las empresas automotrices competidoras.

Así Volkswagen incluye adelantos pequeños en los nuevos modelos de 1993, mientras a su vez trata de establecer el sistema "justo a tiempo" en términos de producción y el de grupos de trabajo para la mejora del desempeño de los trabajadores. Sin embargo las fallas y el nivel tecnológico de modelos antiguos como el "sedán" evidencían una falta de mayores recursos a investigación y desarrollo por parte de la firma.

CAPITULO 4

4. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (PERSPECTIVAS).

Debido a que uno de los sectores fundamentales de la economía canadiense, es cada vez más el sector automotor, las transformaciones de éste a la luz de los cambios hacia la integración norteamericana (considerando a Estados Unidos, México y Canadá) se han llevado a cabo a partir no sólo del desarrollo histórico de dependencia hacia los Estados Unidos, también han intervenido los compromisos contraídos a través de Acuerdos Bilaterales, y del marco económico-comercial de organismos internacionales: El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC), El Fondo Monetario Internacional (FMI) y El Banco Mundial (BM). Por ello el Pacto del Auto de 1965 y el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá constituyen la continuación de la estrategia transnacional por traspasar las fronteras nacionales en virtud de la rentabilidad de la industria y la competitividad de la empresa automotriz. El último Acuerdo: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Canadá, Estados Unidos y México viene a completar el rompecabezas planeado por una industria fragmentada por las legislaciones de tres países y que en pos de la mayor ganancia demanda de los

gobiernos mayor apertura para su acción, pese a los efectos de desnacionalización que conlleva.

De esta forma la industria automotriz, como un sector de los mayormente liberalizados, así como de los más dinámicos entre los tres países, refleja las expectativas referentes al caso mexicano. La experiencia canadiense permite adelantar la mirada hacia las implicaciones producidas por la celebración de un Acuerdo de Libre Comercio, que confirma el dominio del oligopolio automotriz de las tres mayores firmas automotrices estadounidenses. El cual demuestra el efecto de la incursión de esta industria del auto a un esquema librecambista " oligopólico " lo cual parece contradictorio, mientras por una parte se liberan las barreras al comercio intrafirma, y en general entre las partes. Por otra, se incrementan los obstáculos para evitar la fuga de ganancias en manos no estadounidenses y con ello se subraya el fenómeno de crecimiento del subdesarrollo, al amparo de un proyecto no nacional ni para México ni para Canadá, pero sí para Estados Unidos.

4.1. LA EXPERIENCIA DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CANADA-ESTADOS UNIDOS.

El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos surgió a partir de la Cumbre de Quebec el 18 de marzo de 1985 con el fin de difundir la liberalización comercial. La vida del ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS-CANADA se realizó por la VIA RAPIDA (FAST TRACK), bajo la presidencia de Ronald Reagan quien hizo su solicitud ante el Congreso el 10 de diciembre de 1985. Como resultado de 16 meses de trabajo en la Comisión Bilateral Estados Unidos-Canadá el acuerdo fue concertado en su contenido el 3 de octubre de 1987 con el fin de entrar en vigor el 1º de enero de 1989.

El objeto formal del Acuerdo (que no Tratado, ya que por tradición estadounidense se consideran Acuerdos o Tratados en relación a la formalidad e importancia de la materia, siendo el Tratado de mayor relevancia), era el compromiso de los firmantes por reducir barreras a sus intercambios y fomentar la libre competencia entre sus sectores privados, a través de una apertura comercial selectiva. Este acuerdo rebasó los

alcances del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC) para Estados Unidos y Canadá, ya que no ha logrado la promoción del multilateralismo, muy al contrario se ha señalado como un escenario lento y obsoleto ante las vías rápidas y leoninas de los acuerdos bilaterales.

La presencia comercial estadounidense en la historia canadiense se manifestó desde de la Guerra de Secesión debido a los frutos del Acuerdo de Reciprocidad de 1854, (el cual surgió del librecambismo británico que abrogó las "Lorn Laws") ya que las importaciones canadienses en Estados Unidos estaban exentas en un 90% de impuestos aduaneros. Más tarde en 1879 las inversiones estadounidenses y europeas aumentaron en el sector extractivo, a causa del ferrocarril Transcontinental (1885) bajo la política conservadora de John Mac Donald, y se promovió con ello, el desarrollo industrial con base en un mayor proteccionismo arancelario contra Estados Unidos. Wilfird Laurier (liberal canadiense) buscó el camino del librecambismo ante el incremento del proteccionismo estadounidense, y en 1896 Canadá estuvo a punto de comprometerse en un Acuerdo de Reciprocidad con Taft. Otros intentos de acercamiento formal hacia Estados Unidos fueron llevados a cabo en Saint Laurent 1923, y de 1929-1932 se generó la "Guerra de Tarifas" canadiense a causa del proteccionismo generalizado por la crisis mundial del

capitalismo. En 1935 Mackenzie King negoció un acuerdo bilateral con Estados Unidos que reduciría los derechos de aduana, el cual fracasó después de la Segunda Guerra Mundial. Por lo cual el Pacto del Auto de 1965 fue el caso de mayor concreción librecambista, en este proceso de acercamiento entre Estados Unidos y Canadá.(1)

Aún con el Pacto del Auto las relaciones de Estados Unidos y Canadá se vieron afectadas por la Agencia Revisora de Inversiones Extranjeras (en inglés FIRA. Foreign Investment Review Agency) de 1974, así como por el Programa Nacional de Energéticos (PEN 1980-1988) establecido por Pierre Elliot Trudeau y por la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (ACDI) con el fin de diversificar sus relaciones con Gran Bretaña, Francia y la Comunidad Económica Europea, en general y con países en desarrollo.

Canadá buscó mantener una de las áreas estratégicas de su economía: el Petróleo: por medio del control del 50% del sector productor de petróleo y gas natural (y no el 30% como era en 1979) ello permitió la participación del gobierno canadiense a través de la empresa Petro-Canadá, establecida

1.- Duquette, Michael ."El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos" Foro Internacional, Colegio de México, México, oct-dic vol 31, Nº 122. 1992. Págs 169-194.

en 1975 para proyectos de desarrollo en zonas vírgenes, con lo cual el gobierno se erigiría en el principal empresario del país por vía del Programa Nacional de Energéticos, con el cual se auspiciaban gran parte de los gastos sociales. Por esta vía el Programa de Estímulos al sector Petrolero (PEN y el PESP) se constituyeron en los pilares de la canalización del petróleo. Para Estados Unidos ello significó una nacionalización de hidrocarburos disfrazada, por lo cual consideró que toda negociación debería no sólo ser de gobierno a gobierno, sino también por parte del gobierno de Estados Unidos con las provincias canadienses y así restar fuerza al centro gubernamental para obtener mayores ventajas con las provincias.

El camino cauteloso canadiense hacia Estados Unidos se transformó con la llegada de los conservadores al poder en 1984 puesto que precisamente su campaña se basó en la estrategia de cabildeo en Ottawa apoyada por Estados Unidos y con la fuerza de los "tories" de Alberta en su lema; "Reconciliación con las Provincias"; "Canadá para la Comunidad" (Inclusive Hydro-Quebec apoyó dicha política con el fin de aprovechar el mercado de electricidad estadounidense sin tener que someterse a las reglas de la Oficina Nacional de Energía Central (ONE). Alberta por su parte se abrió al mercado y efectuó un Acuerdo de Principios sobre Petróleo y gas natural entre Ottawa, Saskatcheman, y

Columbia Británica Ontario se enriqueció con los beneficios del Pacto del Auto. (2)

Este Pacto del Auto significó un mayor compromiso entre el gobierno de Canadá con Estados Unidos, en una de las áreas más dinámicas de sus manufacturas, (especialmente para Ontario). Sin embargo es fundamental considerar que la economía canadiense mantiene vínculos históricos desde su origen como país con Estados Unidos, ya que incluso en 1783 cuando El Reino Unido reconoce la independencia de las 13 Colonias Británicas también permite la creación de una nación al Norte de Estados Unidos. (3) Y con ello aceleró el proceso de unidad nacional canadiense. Por ello los procesos de industrialización y desarrollo canadiense se constituyeron de forma complementaria a través de una dependencia inter e intrasectorial de su estructura económica con Estados Unidos.

Pese a la diferencia en los grados de desarrollo, el tipo de industrialización entre Canadá y Estados Unidos es menos desigual que en relación a México.

2.- Crf. Idem 1.
3.- Saywell, John. Canadá pasado y presente. Clarke Irwin Inc. Toronto, 1983. P 17.

El Pacto del Auto fué el antecedente más próximo al Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá por su envergadura e impacto. Este fué efectuado debido a que la industria automotriz durante la primera mitad del siglo mantuvo aranceles elevados en Europa, por lo cual Ford, General Motors y Chrysler de Estados Unidos prefirieron ensamblar en Canadá y así aprovechar el mercado de la Comunidad Británica de Naciones (Commonwealth) y sus preferencias económicas y políticas, con lo cual se alentó el fortalecimiento del oligopolio y la competencia europea.

Por lo tanto la competitividad en la Industria Automotriz en 1962, justificó la necesidad de establecer un Pacto Automotriz entre Estados Unidos y Canadá. La preliminar del Pacto del auto fue el Informe Bladen, ya que las conversaciones sobre un Pacto Comercial inquietaron a los canadienses por los salarios 30% más bajos en relación a los de Estados Unidos, por la industria automotriz cuya producción se realizaba con altos costos y se mantenía protegida en un 17% para autos y un 60% mínimo de contenido nacional de origen canadiense sobre su valor total. Esta situación fué estudiada con gran detenimiento por la Real Comisión de la Industria Automotriz (Royal Commission on the Automotive Industry); cuyos resultados fueron conocidos como Informe Bladen por medio del gobierno canadiense. (4)

4.- Idem 2.

Los resultados del Informe Bladen manifestaron la improductiva existencia de líneas de producción a causa de su fragmentación excesiva. También observó que las subsidiarias de Estados Unidos en Canadá, producían casi la misma variedad de modelos en su país que en Estados Unidos, pero con menor volumen. Por ello en el Informe se propuso la especialización por medio de la exportación de una proporción representativa de su producción total, la cual se compensaría con importaciones adicionales. Los fabricantes se dedicarían a producir sólo ciertas partes y modelos para alcanzar líneas de producción más eficientes y rentables. La Ley del 60% mínimo de contenido nacional pretendió incorporar mayor cantidad de participación canadiense en las exportaciones. Este contenido nacional sería sobre el valor total, criterio no aplicable a vehículos vendidos dentro de Canadá. Los fabricantes podrían importar libre de aranceles hasta 40% del valor total de cada unidad compensados mediante una remisión de aranceles.

Dichos resultados y recomendaciones no fueron atendidos en su mayoría ya que por el contrario las medidas tomadas fueron:

1) Se volvió a instituir la remisión de aranceles del 25% para transmisiones automáticas y motores (antes suspendidas).

2) Por cada dólar adicional de automóviles o autopartes que se exportaron sobre el volumen de exportaciones del periódo de base 1961-1962, los productores recibieron una remisión de aranceles de un dólar sobre las importaciones de transmisiones automáticas o motores (importaciones realizadas principalmente con destino hacia Estados Unidos).

Este informe fué manipulado por Estados Unidos, que pretendió especializar a Canadá en algunos modelos y marcas pues ello también significaría una mayor demanda de importaciones Estadounidenses para abastecer los requerimientos de la industria terminal y de autopartes canadiense. Hasta 1976 ello redundó en beneficios en materia de salarios y descensos de precios para Canadá, pero no así en competitividad (productividad, calidad e incremento de recursos para investigación y desarrollo). (5) Por lo que los fabricantes canadienses de automotores recibieron una remisión de impuestos aduanales sobre la importación de motores cuando cubrían ciertos criterios como:

5.- El Financiero, "Análisis F" Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores A.C.; 25/02/92. P 26A.

a) aumentar sus exportaciones en una cantidad igual al valor de los motores que importaban.

b) Aumentar la cantidad de autopartes canadienses en cada vehículo que fabricaran para compensar los motores importados para cumplir con el 60% de contenido nacional.

En lugar de permitir mayores importaciones - exportaciones adicionales compensadas de uno a uno (según Bladen) la respuesta fué dos a uno-. Así de 1962 a 1963 no sólo se incrementó el volumen de líneas de producción mediante apoyo a las exportaciones, sino que aumentó la cantidad de vehículos producidos en Canadá. El gobierno canadiense fomentó la eficiencia de su industria automotriz y logró que el déficit comercial del sector automotor con Estados Unidos disminuyera.

El manejo de política comercial provocó en Estados Unidos el cuestionamiento sobre el 25% de remisión de aranceles para motores o transmisiones automáticas otorgadas por Canadá, y se le consideró como un subsidio a la exportación (Wisconsin demandó un impuesto compensatorio para Canadá), por ello Estados Unidos (para evitar sanciones del sector automotor por parte de Canadá), y Canadá (para evitar

que Estados Unidos incrementará sus aranceles) firmaron en 1965 el Pacto del Auto.

Este acuerdo logró una mayor integración del sector automotor pero quedó sometido a ciertas disposiciones provisionales o salvaguardias para los fabricantes canadienses al importar con exención de aranceles:

1) 75% de ventas totales satisfechas con productos nacionales.

2) En los vehículos producidos dentro del país se mantendría un valor agregado canadiense de medio dólar, igual al modelo de 1964

3) Aceptación de ciertas cartas de compromiso que los obliga a aumentar el valor agregado canadiense por lo menos el 60% de sus ventas en Canadá.

Canadá buscó obtener ganancias por medio del Informe Bladen, y la ganancia adicional del valor agregado al mismo nivel que antes del Pacto (6). Así se eliminarían los

6.- Idem 5.

aranceles de Estados Unidos en 6.5% y 8.5% y la producción podría concentrarse en fabricación de vehículos y autopartes en las cuales era competitivamente más eficiente.

Sin embargo las "cartas de compromiso" se convirtieron en un punto de controversia entre ambos gobiernos. Durante la ratificación, Estados Unidos las consideró medidas transitorias o salvaguardias para que la industria canadiense se adaptara a la suya. No obstante Canadá las tomó como cláusulas permanentes y rechazó modificarlas en la revisión de 1968. Pero el déficit de Estados Unidos (antes superávit comercial) consideró a este hecho como un acto de mala fe o subsidio a la producción de exportación por parte de Canadá.(7)

En relación a los efectos del Pacto del Auto en las provincias canadienses, éstos no fueron homogéneos. Ya que mientras para Quebec y Ontario significó el impulso industrial y de expansión; para las demás provincias el Pacto del Auto fué sinónimo de recesión.(8)

7.- En 1975 el Comité Financiero del Senado pidió al Comité de Comercio Internacional de Estados Unidos investigar si Canadá había cumplido totalmente con el objetivo del acuerdo, pese a estar aplicando medidas provisionales aún. La conclusión fue de No Cumplimiento del Pacto del Auto por parte de Canadá y se propició mayor acceso al mercado estadounidense para atraer inversiones japonesas.

8.- Idem 1.

El Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá identificó problemas en su realización y aplicación:

1) La relación provincia-federación definió un complejo juego de intereses en las negociaciones por parte de Canadá.

2) Para Estados Unidos, la relación del Presidente con el Congreso y la falta de una estrategia del gobierno para evitar el déficit comercial de Estados Unidos complicó la aceptación del Acuerdo de Libre Comercio.

En el carácter provincial, Canadá fue confrontada por el partido conservador en el poder y por los problemas políticos internos: Ottawa contaba con 7 provincias, Ontario no pretendía revisar el Pacto del Auto, la Isla Príncipe Eduardo buscaba la salida a las exportaciones, mientras tanto Manitoba de tendencia socialdemócrata y antiestadounidense se oponía al Acuerdo de Libre Comercio. Sin embargo a causa de las presiones provinciales, Canadá fue el primero en instigar por el Acuerdo de Libre Comercio. Canadá solicitó:

1) Reglas claras sobre prácticas comerciales.

2) Legislación sobre litigios en lo relativo a impuestos a importaciones, liberalización de productos agrícolas y alimentos.

3) Reglamentación del comercio automotriz

4) Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, así como la creación de un mecanismo de solución de controversias y a cambio, Canadá generó la apertura del área petrolera y de sus principales áreas comerciales.(9)

El Acuerdo consideró la eliminación completa de aranceles en un período de 10 años (1989-1999). Los bienes producidos y obtenidos completamente en Canadá y en Estados Unidos recibirían un tratamiento de libre comercio. Los componentes de terceros países o sus materias primas incorporadas tendrían trato arancelario preferencial, si hubiesen sido suficientemente manufacturadas en Estados Unidos, y en Canadá, obteniendo una fracción arancelaria de facto según el "Sistema Armonizado Arancelario". Pero los bienes producidos en un tercer país antes de ser embarcados a su destino final, no tendrían tratamiento de libre comercio.(10)

9.- Idem 1.
10.- Idem 1.

Los rubros de apertura inmediata fueron: computadoras, cuero, aluminio bruto, máquinas distribuidoras, equipo para la industria del papel, pieles, whisky y alimentos, así como aleaciones de fierro, esquíes y motores. Una apertura de cinco años fue para: pinturas, explosivos, productos químicos (no medicamentos), piezas de autos, muebles y maquinaria. El lapso de 10 años para apertura consideró a rubros como: productos agrícolas, textil, ropa, vagones para ferrocarril, acero, aparatos eléctricos, barcas deportivas, llantas. Además se pretendió reducir el poder discrecional de las aduanas fronterizas y bienes de ultramar 50% del valor nominal declarado.

Los rubros menos afectados por el Acuerdo de Libre Comercio fueron el sector agrícola, licores, compras públicas y cultural, así como el sector de la industria automotriz. La industria cultural quedó fuera del Acuerdo de Libre Comercio por la inferencia de tamaño del cine y la televisión y del mercado de consumo, así como la política de comunicaciones de Ottawa y su contenido canadiense y Quebec con películas traducidas al francés. Tampoco se negociaron los derechos de autos ni la retransmisión de programas por cable.

2) Legislación sobre litigios en lo relativo a impuestos a importaciones, liberalización de productos agrícolas y alimentos.

3) Reglamentación del comercio automotriz

4) Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, así como la creación de un mecanismo de solución de controversias y a cambio, Canadá generó la apertura del área petrolera y de sus principales áreas comerciales.(9)

El Acuerdo consideró la eliminación completa de aranceles en un período de 10 años (1989-1999). Los bienes producidos y obtenidos completamente en Canadá y en Estados Unidos recibirían un tratamiento de libre comercio. Los componentes de terceros países o sus materias primas incorporadas tendrían trato arancelario preferencial, si hubiesen sido suficientemente manufacturadas en Estados Unidos, y en Canadá, obteniendo una fracción arancelaria de facto según el "Sistema Armonizado Arancelario". Pero los bienes producidos en un tercer país antes de ser embarcados a su destino final, no tendrían tratamiento de libre comercio.(10)

9.- Idem 1.
10.- Idem 1.

Los rubros de apertura inmediata fueron: computadoras, cuero, aluminio bruto, máquinas distribuidoras, equipo para la industria del papel, pieles, whisky y alimentos, así como aleaciones de fierro, esquíes y motores. Una apertura de cinco años fue para: pinturas, explosivos, productos químicos (no medicamentos), piezas de autos, muebles y maquinaria. El lapso de 10 años para apertura consideró a rubros como: productos agrícolas, textil, ropa, vagones para ferrocarril, acero, aparatos eléctricos, barcas deportivas, llantas. Además se pretendió reducir el poder discrecional de las aduanas fronterizas y bienes de ultramar 50% del valor nominal declarado.

Los rubros menos afectados por el Acuerdo de Libre Comercio fueron el sector agrícola, licores, compras públicas y cultural, así como el sector de la industria automotriz. La industria cultural quedó fuera del Acuerdo de Libre Comercio por la inferencia de tamaño del cine y la televisión y del mercado de consumo, así como la política de comunicaciones de Ottawa y su contenido canadiense y Quebec con películas traducidas al francés. Tampoco se negociaron los derechos de autos ni la retransmisión de programas por cable.

A partir del Pacto del Auto de 1970 a 1980, Canadá incrementó su valor de capital en el extranjero. La finalidad del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá fue reducir la participación del monopolio estatal por parte de Estados Unidos, así como una mayor liberalización de los recursos humanos. Pero por otra parte garantizó para los Estados Unidos la imposibilidad canadiense de vender a mejor precio sus mercancías y servicios en el mercado internacional y tener que dirigirlo al mercado estadounidense.

Dicho Acuerdo pese a su envergadura no adquirió categoría de debate sino hasta después de la firma del documento, ya que se evitó por todos los medios que la prensa conociera el Acuerdo para no provocar dificultades durante la negociación.(11) El sector opositor no logró su objetivo. (12)

11.- Los primero documento oficiales salieron a fines de 1987, ante las cercanas elecciones de noviembre de 1988.

12.- La oposición se localizó en el Nuevo partido Democrático quienes se sumaron a las Centrales Sindicales: El Congreso Canadiense del Trabajo (CCT), La Confederación de Sindicatos Nacionales (CSN), La Federación de Trabajadores de Quebec (FTQ) y La Unión de Productores Agrícolas (UPA), quienes dieron lugar a la disidencia.

4.1.1. LA NUEVA RELACION COMERCIAL ANTE EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO.

El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos de 1988 constituyó un marco fundamental en las relaciones bilaterales de las partes, al modificar en términos de obligatoriedad y formalidad su compromiso binacional comercial (principalmente para Canadá).

La dependencia comercial canadiense de Estados Unidos prevaleció. Sin embargo el carácter de la interacción y vulnerabilidad para Canadá se incrementó, no sólo en política económica y comercial, y con ello la toma de decisiones, si ni que se trasladó cada vez más hacia el sur de su frontera. De esta manera podemos hablar de una "nueva relación comercial" entre Estados Unidos y Canadá modelada a partir de la formalización de Acuerdo de Libre Comercio.

La experiencia canadiense en aproximadamente cinco años de práctica comercial bajo un esquema de libre comercio formal, manifiesta los efectos de este tipo de "relación"

entre economías similares y con un amplio desarrollo integracional. Antecedentes imprescindibles en la formulación de estrategias, mecanismos e instancias que reduzcan las consecuencias negativas e incrementen las expectativas y campos de acción para México al ser "sujeto" de creación de una zona de libre comercio en América del Norte. Así el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá constituye el soporte jurídico preliminar de toda relación comercial con México.

El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos constituye una "nueva relación" en cuanto promueve la multiplicación de convenios regionales de intercambio comercial, como instrumentos de poder en tácticas mundiales. Con ello el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC), de naturaleza multilateral es rebasado por la vía del bilateralismo. El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC), en su artículo XXIV permite la integración regional económica que elimine tarifas y otras regulaciones restrictivas del comercio (13), pero el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC), crea mecanismos institucionales para la administración del Acuerdo de Libre Comercio y genera nuevos canales de consulta entre

13.- Cfr. Witker, Jorge "El TLC Canadá-Estados Unidos: abriendo nuevos caminos". Debra Steger; Aspectos jurídicos del Tratado de Libre Comercio. IIJ-UNAM, México, Serie L: Estudios de Derecho Económico, Num 22, 1992. P 115-146.

gobiernos, así como resolución de disputas, establece nuevos principios de comercio de inversiones y entrada temporal de personas dedicadas a negocios (14). Mientras tanto el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC), se ha empantanado y son pocos los avances de la Ronda Uruguay.

Aunque el Acuerdo de Libre Comercio define una etapa oficial de liberalización comercial entre Estados Unidos y Canadá, también es a su vez el corolario de una tendencia iniciada ya desde 1854 por el fracasado intento del "Acuerdo de Reciprocidad" y sistematizada en la práctica cotidiana concertada hasta la década de los ochentas por las condiciones del país. En este ambito, la crisis petrolera de 1980, la declinación de las exportaciones automotrices la relocalización industrial de la Zona de los Grandes Lagos hacia la frontera sur en la Costa Oeste, entre otras, y el contexto de ajuste, desacreditaron el papel del Estado, crearon el ambiente propicio para la institucionalización del librecambismo con Estados Unidos como eje articulador de la región económica de América del Norte. En dicha tendencia la industria Automotriz ha sido uno de los precursoras de la liberalización sectorial. Favorecida por la vía fluvial del Río Saint Laurent dirigida hacia la frontera industrial con Estados Unidos.

14.- También establece la eliminación de restricciones al comercio en servicios, servicios financiero e inversión.

La época de Reagan y su cruzada por el librecambismo definen las características de liberalización impuesta por Estados Unidos: un excesivo proteccionismo en su reestructuración interna a cambio de una liberalización unilateral de las economías vecinas, dependientes e imposibilitadas para continuar enarbolando un proyecto nacional. Así se da inicio en 1988 a una etapa de fin de nacionalismo para Canadá (favorecida por las iniciativas de su partido conservador), así como a las restricciones para la Inversión Extranjera y a la política energética. El Acuerdo de Libre Comercio afirma y no disminuye los compromisos con Estados Unidos, los prolonga. De esta manera se instituye un nuevo MODELO PARA DIFUNDIR LAS NUEVAS REGLAS CONCERNIENTES A INTERCAMBIOS COMERCIALES del mundo (15), bajo la égida neoliberal.

El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos descarta políticas de desarrollo y debilita a la economía ante políticas proteccionistas estadounidenses. (16)

La nueva relación Estados Unidos-Canadá segmentó el

15.- En 1985 la Comisión Mac Donalds apoyó los intercambios comerciales con Estados Unidos, y rompió todo vínculo keynesiano, al ser un medio para impugnar toda política de bienestar social, seguro de desempleo y la estructura administrativa de Canadá.
16.- Cfr. "Experiencias y coincidencias de una vecindad bajo el libre cambio: Canadá, México y Estados Unidos". Varios Autores. COLMEX, 1990. P 147-172.

desarrollo canadiense. A Estados Unidos no le bastó para evitar la recesión. A partir de 1989 la caída de las manufacturas se generalizó hacia 1992. Por otra parte, en Canadá se han reducido las restricciones federales para la inversión, y los subsidios al agro. Los productores estadounidenses operan con un costo marginal en sus actividades de expansión más bajos que el de los canadienses. A diferencia de los altos costos de expansión canadiense en Estados Unidos. Además el Acuerdo de Libre Comercio debilitó las capacidades del gobierno federal y provincial para políticas de empleo y de producción. Actualmente las políticas de desarrollo industrial para procesos en el lugar donde se producen o extraen (in situ), de recursos naturales con apoyos económicos se consideran prácticas desleales. La cláusula del "Trato Nacional" favorece a la Inversión Extranjera proveniente de Estados Unidos, desfavoreciendo al interior, y facilitando el incremento de la actividad intraindustrial de las grandes corporaciones transnacionales, en un mercado "libre" con grandes oligopolios y verdaderos monopolios. Los servicios se han incorporado al Acuerdo de Libre Comercio y se ha realizado una profunda transformación de los estatutos federales. Respecto a inversiones estadounidenses Canadá acordó hacer cambios en: la revisión de adquisiciones indirectas para eliminarlas en 1992. Para la revisión de adquisiciones directas se incrementó 150 millones de dólares en 1992, mientras tanto el Acuerdo de Libre

Comercio prohibe la aplicación de ciertos requisitos e inversionistas estadounidenses, y prevee la figura jurídica de expropiación. Establece procedimientos de solución de controversias.

El desarrollo propuesto por el modelo librecambista es selectivo y desarticulado para Canadá (y México). Sólo se dirige a productos con alto contenido de Estados Unidos y en sectores con factible transferencia tecnológica y con probabilidades de incrementar la Inversión Extranjera Directa (17). El Acuerdo de Libre Comercio establece un convenio para crear en 7 años una legislación común en la zona y derogar las legislaciones federales internas. Lo cual pretende hacer obligatorio y constante el compromiso jurídico estadounidense (inconstante en la práctica por la contradicción en su sistema de división de poderes y el lugar que se les otorga a los tratados internacionales y su cumplimiento (18)).

De esta manera el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-

17.- Becerra Ramírez, Manuel. "La transferencia de tecnología y el acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos-Canadá"; Aspectos jurídicos del Tratado de Libre Comercio. IIJ-UNAM, México, Serie L. Estudios de derecho económico, Num 22, 1992. P 147-159.

18.- Dale Beck Furnish. "La inserción de los Tratados Comerciales Multilaterales (GATT) y Bilaterales en el Derecho Interno Norteamericano"; Aspectos jurídicos del Tratado de Libre Comercio. IIJ-UNAM, México, Serie L. Estudios de derecho económico, Num 22, 1992. P 267-295.

Estados Unidos constituye el esqueleto jurídico-comercial en la estrategia de competencia internacional, en la reestructuración económica estadounidense y la vanguardia por mantener en incremento el papel decisorio de Estados Unidos en la Sociedad Internacional bajo la política de "divide y vencerás" de la "integración de la desintegración" para Países en Desarrollo

4.1.2. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ FRENTE AL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS-CANADA.

En general el efecto del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos Canadá en la economía canadiense fue recesivo, el sector más beneficiado fue el de las manufacturas (pulpa de papel, industria automotriz, comida procesada, acero, etc.). Además la manufactura reúne a la mayor parte de la fuerza de trabajo ocupada, ya que una de cada cinco personas trabaja en las manufacturas, pero principalmente el sector automotriz es uno de los más desarrollados.Cerca de un tercio de ventas de exportación canadiense se deriva de autos (en la producción manufacturera cubre las dos terceras partes). La industria automotriz canadiense emplea a más de 100 mil personas, por lo cual su influencia económica-política es fundamental.

El destino principal de los productos automotrices canadienses es Estados Unidos, (70% de los vehículos y el 80% de las autopartes). Debido a esto en el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá, se estableció que el comercio de productos automotrices fuese liberado en un 95% a través

de la confirmación del Pacto del Auto de 1965, por lo cual el 5% restante queda excento de barreras arancelarias por vía del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos Canadá por:

1) La eliminación de todos los aranceles existentes.

2) La supresión gradual del programa de subsidios al desempeño exportador o a la producción nacional.

3) La desaparición paulatina del embargo canadiense a los vehículos usados.

4) Una regla para determinar el origen de los productos equivalentes a 50% del costo de fabricación en Estados Unidos y Canadá.

5) El convenio de no extender los beneficios del Pacto del Auto Automovilístico a empresas diferentes de la Ford, Chrysler, y General Motors.

6) La supresión de las devoluciones de impuestos (drawback).

En las nuevas disposiciones del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá para el caso de las

importaciones de automóviles y autopartes estadounidenses provenientes de Canadá la regla de origen reemplaza a la regla del Pacto del Auto de Estados Unidos. Así los vehículos y partes que eran comercializadas con impuestos de derecho de aduana podrán ingresar a Estados Unidos libres de gravamen sólo si éstos cumplen con las reglas de origen del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos Canadá, en caso contrario, no gozarán de trato de libre comercio y pagarán el impuesto de Nación más favorecida.

Las reglas de origen establecidas en el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos Canadá consideran el principio general de los bienes producidos u obtenidos completamente en Canadá y/o Estados Unidos recibirán un tratamiento de libre comercio. Los bienes que incorporen materias primas o componentes de terceros países gozarán de un tratamiento arancelario preferencial siempre y cuando hayan sido manufacturados suficientemente en Estados Unidos y/o Canadá y obtengan una fracción arancelaria diferente, según el Sistema Armonizado de aquellas materias primas o componentes de las que fueron hechas. En algunos casos los bienes tienen que presentar por lo menos un 50% de costo de manufactura en uno o ambos países, (importante sobretodo para el ensamblado). Por otra parte los bienes que son procesados en un tercer país, antes de ser embarcados a su destino final, no

obtendrán un tratamiento de libre comercio (ejemplo: los bienes producidos en maquilas canadienses o estadounidenses establecidas en México, no quedarán exentas de gravámenes). (19)

En relación al caso de las importaciones canadienses, el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos Canadá y el Pacto del Auto consideran el criterio canadiense de permitir un acceso libre de impuestos si los productos automotrices en su mercado están considerados bajo el esquema del Pacto del Auto. Todos aquellos productos que cumplan con los requisitos de producción de Canadá continuarán importando motores para vehículos y partes, libres de impuestos provenientes de cualquier parte del mundo. Por ello el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá sólo es extensivo a Ford, General Motors y Chrysler. Para las compañías que reúnan las reglas de origen del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos Canadá, se les permitirá la entrada libre de impuestos; en caso contrario pagarán la tarifa correspondiente de la Nación Más Favorecida.

Los efectos en el plano económico comercial de este Acuerdo no se hicieron esperar en el superávit comercial, se

19.- The Canada-U.S. free Trade Agreement. Copy 10-12-87, Ottawa, Canadá 306 pp.

tradujo de un promedio anual de 20 mil millones de dólares en 1985 a 5 mil millones de dólares en el tercer trimestre de 1989. Casi 11 mil millones de dólares por el descenso se atribuyeron al déficit de bienes manufacturados. En general el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos Canadá provocó cierre de plantas, reubicación de las mismas en Estados Unidos o México, así como la pérdida de empleos y depresión, lo cual sumado a la recesión estadounidense y sus efectos en Canadá hacen del esquema de Libre Comercio una alternativa no muy aceptable.

En el sector automotriz específicamente la inversión estadounidense se ha presentado, de hecho ha dominado a través de las "Tres Grandes" de Estados Unidos. Para cumplir con el Acuerdo de Libre Comercio, Canadá disminuyó al 50% el contenido de integración nacional (antes de 60%) de acuerdo al Pacto del Auto. Sin embargo el balance comercial automotriz de partes se deterioró por el incremento de la competencia y el alto valor del dólar canadiense la remoción de tarifas en repuestos (se espera incrementen las importaciones). La competitividad se intensificó por las presiones del establecimiento de firmas japonesas en Estados Unidos que ha producido un descenso en la producción de autopartes exportables a Estados Unidos. Pero en general el cierre de plantas al interior ha volcado los ojos hacia

México como un mercado complementario para Canadá y Estados Unidos.

Es un hecho que el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos Canadá no afectó el Pacto del Auto, sin embargo sí ha disminuido la adquisición de vehículos. Las provincias han realizado una labor de especialización en cuanto a la promoción de la industria automotriz, Ontario y Quebec se dedican a la exportación de autos, maquinaria y autopartes; Montreal y Ottawa constituyen enlaces insustituibles para vías de comunicación terrestre y aéreas. Toronto se suma a las entidades con actividad automotriz. (20)

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha planteado en términos generales una permanente discusión entre el fenómeno librecambismo-proteccionismo presente desde el mismo siglo XVI en el comercio exterior mexicano. (debido a la derrota de la armada española ante los ingleses permitió la penetración a las colonias españolas de América Latina)

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha

20.- Cfr. Martínez Trejo, Claudia y Dinarah A. Ugalde Reza. "Canadá en el contexto de la Nueva Conformación Económica de América del Norte" 2ª parte 543 pp.

traído a cuentas una sucesión de fenómenos mercantilistas de penetración extranjera y en especial estadounidense en nuestro país como un factor de subdesarrollo y dependencia para nuestra Nación, donde las concesiones han sido unilaterales para la parte mexicana y por el contrario no ha recibido casi nada a cambio, excepto pobreza y desnacionalización. Debemos cuestionar los posibles resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte a la luz de la experiencia negativa del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá principalmente en relación al tema de la industria automotriz, la cual en el plano norteamericano se ha expandido, pero los costos de la expansión los ha asumido Canadá en su mayor parte, por lo cual la incorporación de México en este marco formal comercial debe ser cauteloso.

Durante la historia de México la presencia extranjera ha estado presente desde la misma Independencia, pues ésta favoreció el incremento del comercio con Inglaterra poseedora del 40% del comercio mundial de manufacturas. El Acuerdo de 1825 condicionó el reconocimiento de gobierno para México, pues incluyó la cláusula de la Nación más Favorecida y dinamizó el comercio anglomexicano. Sin embargo la tendencia del gobierno mexicano fué la búsqueda del proteccionismo, ya que los erarios eran desahogados por los ingresos aduanales.

En el período de entreguerras las manufacturas extranjeras empezaron a incluir productos de Estados Unidos y Alemania, además de los tradicionales ingleses, época en que los impuestos por manufacturas, petróleo y minerales constituían los principales ingresos del gobierno mexicano.

En 1942 el Tratado Comercial México-Estados Unidos cuyo comercio era de 90% redujo los gravámenes al comercio entre ambos países y redujo precios de exportaciones mexicanas de materia prima.

Durante el gobierno de Avila Camacho y Miguel Alemán se constituye una amplia barrera de aranceles y trámites burocráticos con el fin de promover una industria manufacturera mexicana, pero el Estado cuasiliberal de la economía mexicana no proporcionó la industrialización esperada.

El período de libre intercambio durante la guerra produjo prosperidad, pero el proteccionismo dió lugar al

milagro mexicano, a largo plazo mucho más nocivo. (21)

De esta forma el desenvolvimiento mexicano en el plano comercial ha seguido un rumbo de liberalización comercial en los últimos años, los cuales han tenido sus antecedentes en los resultados poco favorables de una industrialización enormemente basada en la promoción de bienes de capital, así como de la interrelación entre Universidades e iniciativa privada en la generación de empresas nacionales de industrialización y producción de tecnología.

El Tratado Trilateral de Libre Comercio se asienta sobre condiciones de deterioro económico de los países norteamericanos, situación de la cual México y Canadá se encuentran más a merced de los cambios sucedidos en Estados Unidos.

Las condiciones de México y Canadá tienen como fundamento la interrelación histórica política y económica con Estados Unidos, pues prevalece la existencia de una plena dependencia comercial, industrial, vecindad geográfica y

21.- IIE-UNAM. El Acuerdo de Libre Comercio MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA. Instituto de investigaciones económicas-UNAM.

una importante inversión extranjera estadounidense en sectores estratégicos y dinámicos de las dos economías. Además por parte de México se mantiene una indiscutible dependencia tecnológica, una falta de autosuficiencia alimentaria, de materiales y componentes industriales que son necesariamente importados de Estados Unidos, un enorme endeudamiento, una creciente generación de desempleos y una mínima capacidad para crear empleos. También se ha creado una tendencia de desregulación aduanal, con liberación de requisitos a la inversión extranjera, aunado a una política pseudoneoliberal aplicada por un gobierno representante de las oligarquías nacionales ligadas a los intereses de la empresa transnacional. Así como bajo la influencia de organismos internacionales claves en la estrategia neoliberal: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y sus cartas de intención o recetas de ajuste, el Banco Mundial (BM) y el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC). Y pese a que es contradictoria una reciprocidad unilateral desde el esquema del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (AGAAC), éste sólo se llama a la mesa de discusión cuando es conveniente resucitar esa instancia. Mientras tanto los acuerdos o Zonas Económicas, lejos de promover el libre comercio, dificultan su libre concurrencia al mercado internacional.

Como en el caso canadiense el debate político sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha sido casi nulo y las negociaciones fueron llevadas bajo un clima de secreto con el fin de acallar la opinión pública, donde las campañas de publicidad han sido puntuales en la difusión de información tendenciosa a favor del Tratado. Inclusive desde la fecha de la entrevista entre José Córdoba y Jaime Serra Puche en Washington (27 de marzo de 1990), la información referente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha sido muy discreta.

La situación de México por lo tanto no ha sido estudiada con la seriedad que tremendo compromiso exige por parte de sus ciudadanos. México inicia las negociaciones en un clima de librecambismo, cuya estrategia recoje falsamente las ideas de Adam Smith del siglo XVIII, pretendiendo regresar al capitalismo salvaje por un juego libre de las fuerzas del mercado, ante un "mercado oligopólico" donde las fuerzas del mercado no son "libres". No obstante se ensalzan las ventajas comparativas, en particular la especialización internacional.

Por parte de Estados Unidos existe un ambiente de desconfianza en dar solución a la recesión y a los problemas que este trae consigo, por lo cual evitó negociar como parte

del Tratado la mano de obra pero sí restringe la entrada de frutas, verduras y hortalizas mexicanas. En México ya se había iniciado con anterioridad un proceso de apertura económica. Al inicio de la negociación México poseía 76% de sus importaciones liberadas, un 20% como arancel mínimo y dirigía el 68.3% (1989) de sus exportaciones hacia Estados Unidos, flujo del cual el 60% correspondía a manufacturas, sector estratégico y vital para la economía mexicana, junto con el petróleo. Estas condiciones económicas desfavorables se suman a la problemática mexicana de facilitar la entrada al mercado estadounidense de trabajadores y productos, y obtener un mayor y mejor acceso a tecnología avanzada.

En en Tratado de Libre Comercio de América del Norte los tres mil kilómetros de frontera común lo consideran como el socio más atractivo de América Latina para Estados Unidos debido a su desarrollo industrial, así como a su posición política interna y en la región no lograron convertirse para México en elemento clave para negociar. Muy al contrario se hizo caso omiso a la persecución de trabajadores migratorios, a las inmensas barreras no arancelarias, y a las presiones de la banca internacional. Tampoco se consideró a las pesquizas de narcotráfico, ni a los embargos comerciales contra el atún y el aguacate. En las relaciones entre Estados Unidos y México ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

no se buscó la reciprocidad entre el librecambismo mexicano y el proteccionismo estadounidense. Ello, resultado de los ejercicios neoliberales promovidos por Estados Unidos, caldo de cultivo para el gobierno mexicano que ha apostado su proyecto de gobierno al Tratado de Libre Comercio de América del Norte por una "Pseudomodernización" del subdesarrollo desnacionalizado.

Es más que evidente la tendencia librecambista desde el gobierno de De La Madrid en 1982, año de una mayor apertura de México al exterior; es desprotegida la industria nacional con la eliminación de permisos previos, sustituídos por aranceles ad-valorem, no mayores a 20%. En 1984 el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PROFIEX) pretende liberalizar el comercio exterior y los subsidios a las exportaciones. Quien aparece aunado a la cláusula de la "prueba del daño" mecanismo que en caso de acusación por subsidio, considera dirimir el asunto ante el Tribunal Internacional del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC) con base en los acuerdos de 1979 (22), pero no hubo reposición del daño posible. Al año siguiente México firmó un "Memorándum de entendimiento comercial sobre derechos de impuestos compensatorios", desterrando la vía del

22.- El ingreso de México al AGAAC en 1986 lo convirtió en el socio número 92 junto con la iniciativa de 1984 auspiciada por recomendación del gobierno estadounidense

subsidio con el fin de evitar sanciones compensatorias (el 27 de mayo de 1985). Y mientras tanto el camino de la bilateralidad avanza, pone en cuestión la funcionalidad y vigencia del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC) en la persecusión de acuerdos multilaterales ara la liberalización comercial.

En el año de 1988 se establecen acciones inmediatas antelares del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Estados Unidos en su Congreso esgrime la Ley "Omnibus Trade" o "Ley de Reformas a la Política Internacional y comercial de 1987" en la cual se constituyen replesalias contra todo socio que incurra en dumping y perjudique a productos estadounidenses. Esta Ley pone énfasis en el pago por derechos de propiedad intelectual. México unilateralmente efectúa un Acuerdo Marco sobre Inversiones Estadounidenses, preámbulo de la modificación a la "Ley de Inversiones Extranjeras de 1989", dejando abiertas áreas estratégicas como la petroquímica. Por consiguiente los acuerdos regionales o zonas económicas lejos de promover el libre comercio, dificultan su libre concurrencia al mercado internacional.

El gobierno mexicano consideró al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (23) como un acuerdo entre dos o más países para eliminar las barreras comerciales (arancelarias y no arancelarias) con el fin de aumentar las exportaciones, inversiones, empleos y salarios, (lo cual hasta este momento no ha sido relevante). Se habla de una zona potencial de libre comercio con cerca de 365 millones de habitantes y un PIB de 6 millones de dólares con base en una producción de tecnologías variadas, ventajas múltiples y por ende especialización en la producción y mercados amplios. Sin embargo, la falta de poder adquisitivo de la nación mexicana no permite hacer efectiva la creación del "mayor mercado del mundo", puesto que los beneficios del Acuerdo sólo será para las élites nacionales vinculadas con el capital extranjero de bienes exportados por Estados Unidos o Canadá.

En México los bienes exportados a Estados Unidos de origen "nacional" son bienes intermedios o materias primas entre los que resalta la participación de la industria automotriz, mientras que el comercio con Canadá aunque ha avanzado un 10.4% anual en promedio de 1986 a 1990, éste es

23.- Ante las expectativas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte el gobierno de la Nación en 1990 publicó un folleto denominado el ABC del Tratado de Libre Comercio de América del Norte por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) con el firme objetivo de convencernos sobre la insospechable necesidad de internarnos al proceso neoliberal y "mundializador" de los bloques comerciales.

mínimo, pues representa 1,730 millones de dólares canadienses en 1990, ha aumentando sólo 567 millones de dólares en 4 años, y también los principales productos exportados a Canadá son motores, partes de carrocería, automóviles, etc.

De esta forma los objetivos del gobierno ni siquiera son claros, pese a representar una producción potencial de la sociedad mexicana. La ola neoliberal forma parte del esquema del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y aunque éste responde más a las transformaciones internas de los procesos productivos de la principales empresas transnacionales, éste no es circunstancial representa una parte en el rompecabezas de la estrategia de empresa de la firmas automotrices, electrónicas, de servicios, entre muchas otras. (24)

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte se ha constituído en la carta fuerte del proyecto sexenal del gobierno en turno de Carlos Salinas de Gortari, y éste se inserta en una tendencia de apertura comercial cuasineoliberal que finca sus disposiciones en el marco comercial de un organismo internacional poco eficaz, el

24.- El ABC del TLC. Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. SECOFI, México 1990, IV partes.

Acuedo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC), es más ha participado en la Ronda Uruguay y ha incrementado los compromisos en materia comercial integracionista como lo es la firma del Acuerdo de Libre Comercio con Chile, los Acuerdos con Centroamérica, y el efectuado con Colombia y Venezuela. Además llevó a cabo un Acuerdo Marco con la Comunidad Económica Europea, y es permanente la participación mexicana en los foros de la Cuenca del Pacífico. Sin embargo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte reviste un carácter importante en la coyuntura histórica, al tiempo de ser una aventura peligrosa para la Nación mexicana.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte se fue delineando desde antes; en 1985 a través de la firma del Entendimiento Bilateral en materia de subsidios y Derechos Compensatorios que comprometía a Estados Unidos a comprobar el daño de las exportaciones antes de aplicar un impuesto compensatorio. Precisamente al año México ingresa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC), en 1987, se efectúa la firma del Acuerdo Marco con Estados Unidos en materia de comercio e inversión, y más tarde en la Séptima Reunión Bilateral México-Estados Unidos (Tlaltelolco, México), surge la iniciativa de un acercamiento en materia comercial, y se preparó la vía presidencial para la cumbre Salinas-Bush de Washington en octubre de 1989. A su vez en la

Séptima Reunión Ministerial México-Canadá (Ottawa, Canadá), se reitera el propósito de suscribir un acuerdo marco liberal con Canadá sobre intercambio comercial el 21 de enero de 1990. Sin embargo la iniciativa formal para la realización del un Tratado de Libre Comercio de América del Norte emanó del Foro Nacional de Consulta sobre Relaciones Comerciales de México con el Mundo sugiriendo la necesidad de un Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Estados Unidos por parte del Senado de la República (mayo 22 de 1990). Dicha sugerencia sienta las bases para la Reunión Cumbre Salinas-Bush en Washington (julio 11 de 1990) donde determinan el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio de América del Norte.(25)

En septiembre 23 de 1990 el presidente G. Bush solicitó al Comité de Finanzas del Senado y al Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes de su país el procedimiento de vía rápida "Fast Track", para iniciar las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El 5 de febrero de 1991 se anunció formalmente la decisión de iniciar negociaciones trilaterales entre México, Estados Unidos y Canadá, que condujeron a la creación del "Tratado de Libre Comercio de América del Norte". A partir de

25.- Cfr. NAFINSA. El mercado de valores. "Tratado de L. Comercio: cronología del TLC"; Num 25, NAFINSA, México, agosto 15 de 1992, Num 16. P I-XII.

este momento las negociaciones se llevaron a cabo en el mayor ambiente de discreción. Seis reuniones Ministeriales llevaron el rumbo de la negociación de junio 12 de 1991 hasta agosto 12 de 1992. Durante la Primera Reunión Ministerial de Toronto, Canadá; se establecieron seis áreas de negociación y 18 grupos de trabajo, dentro de los cuales la industria Automotriz tuvo un lugar importantísimo, y el seguimiento de las Reuniones en materia automotriz arrojarón los siguientes resultados: En la segunda Reunión Ministerial (agosto 18-20) en Seattle Washington, se detectaron en el sector automotriz problemas de reglamentación internas, los cuáles impedían a los miembros negociantes conciliación: por parte de Estados Unidos las consideraciones para el consumo eficiente de la gasolina, Programa de Regulación sobre Rendimiento Comparativo Promedio de Combustible (CAFE), el convenio sectorial del Pacto del Auto entre Canadá y Estados Unidos y los Decretos para la industria automotriz de 1989 significaron esquemas que en el caso canadiense y estadounidense no fueron cambiados, mientras que los decretos mexicanos fueron propiamente erogados en un periódo corto de tiempo (como máximo 10 años).

En la Tercera Reunión Ministerial de Zacatecas (Zacatecas, México, octubre 25-27 de 1991), se hizo evidente la coincidencia de opiniones sobre la formación de una

industria automotriz cuyo modelo regional responda a una estrategia de competitividad internacional con base en una plataforma exportadora en la Región de América del Norte. Además se revisó el capítulo 87 de tarifas de importación, correspondiente a la industria automotriz.

La Cuarta Reunión Ministerial en Chantilly (Virginia , Estados Unidos 8-14 de febrero de 1992), fue una de las más importantes, donde se consideró la necesidad de evitar beneficios para terceros países no miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y por ello las reglas de origen se constituyeron en materia fundamental para inversión y comercio en la región. Asimismo los programas de abastecimiento de vehículos y los de autopartes fueron parte clave en las dilucidaciones del sector.

Durante la Quinta Reunión Ministerial (Montreal, Canadá 6-8 de abril de 1992), la delegación mexicana solicitó un período de transición para los ajustes de fabricantes del sector y con ello evitar la discriminación. (26)

El grupo del sector automotriz tuvo negociaciones

26.- Cfr. Idem. 25. P VII-XI.

intensivas durante todo el mes de junio (8 al 31 de 1992), pero definitivamente el jefe de la Delegación Mexicana, Herminio Blanco, hizo sus observaciones en reuniones trilaterales con el embajador Julius Katz (Estados Unidos), y John Weeks (Canadá) respecto a la Industria Automotriz.

Uno de los sectores de mayor complejidad fue el automotriz, ya que la asistencia de representantes de la Industria Terminal, de Autopartes y de Distribuidores representaba una dificultad permanente para clarificar y concretar intereses y objetivos durante la negociación.

Los intereses supuestos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un incremento de la participación mexicana en el mercado estadounidense, para aumentar las exportaciones mexicanas hacia este país primeramente, y hacia Canadá en un segundo momento. También es importante señalar que el gobierno mexicano pretende una modificación sustancial de los ingresos de Inversión Extranjera directa, con el fin de sentar en ésta el crecimiento nacional. Y por otra parte evitar prácticas desleales. Por ello constituyó una Comisión de Comercio y su Secretariado Tripartita para la solución de controversias. Sin embargo, ésta no es garantía de cumplimiento para la erradicación de mala fe, pues existe una

cláusula que permite a las partes ante alguna situación de crisis en determinado sector o por desequilibrios en su balanza de pagos (27), el no cumplimiento del Tratado.

El 8% del mercado estadounidense (en importaciones automotrices) está cubierto por México, mientras a Canadá corresponde un 32%, ante un 39% japonés y el 21% de otros países. La Presencia mexicana si bien puede incrementarse a corto plazo (28), en un lapso mayor no existe garantía de que la mayor participación en este mercado por México signifique una participación de nacionales o de beneficio para nuestra economía.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte concretó sus consideraciones en un texto definitivo, el cual ya es público. Sin embargo, hasta el 13 de agosto de 1992 sólo se conocía el "Resumen sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte", en el cual se reflejaba como una de las mayores inquietudes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, otorgar los beneficios sólo a las

27.- Cfr. Mercado de Valores. "Avances en la negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos"; Jaime Serra Puche; NAFINSA, México, Num 9; 1º de mayo de 1992. P I-XII.

28.- Durante el año de 1991, la industria automotriz mexicana tuvo un crecimiento en sus exportaciones del 14-15%. Durante los dos primeros meses de 1992 tuvo un crecimiento del 17%, para mayo este crecimiento se había convertido en 11%

partes, sólo a bienes producidos en Norteamérica y reducir las posibilidades de beneficios a terceros países. (29)

Por lo tanto las Reglas de Origen debían ser especificadas con el mayor detenimiento posible; disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte.

Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona se considerarán originarios si los materiales ajenos a la región son transformados en cualquier país miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte a través del llamado "salto arancelario" (30), y/o si los bienes incorporan un porcentaje de contenido regional (si es clasificado por el método general). Este Método se usará para algunos productos de la industria automotriz, ya que para que los productos automotrices tengan trato preferencial deben cumplir con un porcentaje de contenido regional de acuerdo al costo neto de 62.5% para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como motores y transmisiones para este tipo de

29.- Cfr. Mercado de Valores. "Resumen sobre el Contenido del Tratado de Libre Comercio de América del Norte"; SECOFI; NAFINSA; México , Num 16; agosto 15 de 1992. P 6-29.

30.-Si dicha transformación es suficiente para modificar su clasificación arancelaria de acuerdo a las disposiciones del Tratado de Libre Comercio.

vehículos; y un 60% para los demás vehículos y autopartes. Identificando el valor de autopartes en sus importaciones.

Otro de los rubros importantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte es el relativo al Trato Nacional, ya que ésta cláusula del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC) dispone la no discriminación de bienes importados por un país miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte a otro de ellos (compromiso provincial, estatal y federal). También se pretende la eliminación progresiva de aranceles en tres plazos: inmediato, mediato (5 años) y largo(10 años), además existirán plazos extras para otros rubros, tomando como punto de partida las tasas vigentes al 1° de julio de 1991. Las cuotas o permisos de importación son eliminados con la reserva de restricciones en fronteras limitadas y en casos especiales (sector automotriz, agrícola, energía y textiles). Además los programas de devolución de aranceles (muy usados por México y Canadá), serán eliminados el 1° de enero del 2001 para el comercio entre México y Estados Unidos y entre México y Canadá. Para Estados Unidos y Canadá por el Acuerdo de Libre Comercio será de dos años el plazo para su eliminación. También los derechos de trámite aduanero serán eliminados el 30 de junio de 1999 (respecto a Canadá, Estados Unidos reducirá los derechos con el fin de eliminarlos el 1°

de enero de 1994 de acuerdo al Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos Canadá).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte eliminará barreras a lo largo de 10 años; y todos los aranceles sobre importaciones de productos automotrices regionales. Pero debido a que la mayor parte del comercio entre Estados Unidos y Canadá se realiza por el Acuerdo de Libre Comercio o por el Pacto del Auto libre de arancel.

En relación a vehículos con el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos y Canadá eliminaron sus aranceles. Para las importaciones provenientes de México, Estados Unidos eliminará inmediatamente sus tasas arancelarias a vehículos de pasajercs ; inmediatamente reducirá tasas en 10% a camiones ligeros y después las eliminará en un lapso de 5 años. En 10 años eliminarán tasas arancelarias para otros vehículos.

Para las importaciones de origen estadounidense o canadiense, México reducirá de inmediato en 50% las tasas para automóviles de pasajeros y el resto las eliminará gradualmente en 10 años; reducirá en 50% tasas y eliminará en

un lapso de 5 años para camiones ligeros y para los demás tipos de vehículos reducirá sus tasas en un plazo de 10 años.

Canadá por su parte eliminará de inmediato sus tasas arancelarias para algunas autopartes, en cinco y diez años.

En lo relativo a la reglamentación mexicana de 1989, el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, se eliminará al final de la transición (10 años), mientras tanto se modificaron las restricciones del Decreto para:

1. Eliminar de inmediato la restricción a las importaciones de vehículos (antes condicionada a las ventas domésticas).

2. Revisar de inmediato el criterio de "Balanza Comercial" con el fin de que los fabricantes de vehículos puedan importar los vehículos y partes (lo que significa una posible baja en exportaciones e incremento de importaciones).

3. Cambiar las reglas de "Valor Agregado Nacional" con el fin de reducir el porcentaje de autopartes

de productores mexicanos requeridos contabilizando en el porcentaje autopartes de maquiladoras, permitiendo la apertura de este mercado estadounidense y canadiense hasta poner fin al criterio al término de la transición.

El Decreto para el Fomento y la Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotrasporte (para camiones pesados, autobuses y tractocamiones) se derogará de inmediato, sustituyéndolo por un sistema transitorio de cuotas vigentes por cinco años.

En importaciones de vehículos usados, las restricciones canadienses para vehículos provenientes de Estados Unidos se eliminarán el 1º de enero de 1994 (por el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá). Comenzando 15 años después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Canadá eliminará la prohibición de importar vehículos usados provenientes de México en un período de 10 años. México las eliminará en el mismo lapso.

En lo relativo a Inversiones, México permitirá de inmediato a inversionistas del Tratado de Libre Comercio de

América del Norte, la participación de hasta 100% en las empresas consideradas "proveedores nacionales" de autopartes y hasta 49% en las otras empresas, incrementándose a 100% al cabo de cinco años.

En relación a Estados Unidos, éste modificará la definición de flotilla del Programa de Regulación sobre Rendimiento Corporativo Promedio de Combustible (CAFE) para que los fabricantes puedan incorporar partes y vehículos fabricados en México y elegir que los productos exportados a Estados Unidos sean clasificados como nacionales. Después de 10 años la producción mexicana que se exporte a Estados Unidos recibirá el mismo trato que la de Estados Unidos y Canadá para propósitos del Programa de Regulación sobre Rendimiento Corporativo Promedio de Combustible (CAFE). Estas consideraciones no implican un cambio en los niveles mínimos de combustible para los vehículos en Estados Unidos.

Por último, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte establece un grupo intergubernamental para revisión y elaboración respecto a normas automotrices a nivel federal para los tres países, inclusive las requerida para una mayor compatibilidad de normas. (31)

31.- Cfr. Idem 29.

Este Tratado de Libre Comercio de América del Norte considera sin embargo, medidas cautelares y de balanza de pagos. Probablemente fuente de diferentes interpretaciones, ya que cualquiera de los países conservará las facultades para expedir regulaciones razonables con el propósito de salvaguardar la integridad y estabilidad del sistema financiero en lo relativo a Balanza de Pagos. En circunstancias limitadas y de acuerdo con la reglas del Fondo Monetario Internacional (FMI) para poder adoptar medidas de restricción comercial.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte entrará en vigor el 1º de enero de 1994, una vez concluidos los procedimientos de su aprobación. Actualmente los Acuerdos paralelos sobre legislación laboral y medio ambiente, no han afectado el rumbo de cumplimiento de los tiempos de entrada en vigor del Tratado.

4.2. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (CANADA-ESTADOS UNIDOS-MEXICO) Y LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

En la etapa antelar a la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte la parte mexicana tuvo serias dificultades para formar un frente común durante las reuniones del sector automotriz, ya que su carácter heterogéneo (empresas terminales, de autopartes y distribuidores) no podían conciliar intereses propiamente nacionales, sino en forma parcial.

Los grupos participantes en la delegación mexicana fueron: La Coordinadora de Organismos Empresariales del Comercio Exterior (COECE) representativo del sector privado con una vinculación directa con la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Y por otra parte la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) y la Industria Nacional de Autopartes (INA) **-nótese la ausencia de los sectores sindicales-**. Fue precisamente la presencia extranjera quien propició un proceso complejo para crear la posición mexicana ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ya que las Empresas Automotrices

estadounidenses apoyaban las iniciativas de sus matrices estadounidenses, además éstas industrias en su mayoría terminales tuvieron conflictos de coordinación en su función de ensambladoras ante las disposiciones de la industria de autopartes como proveedores mexicanos o nacionales respecto al rubro de Regla de Origen. Mientras tanto las empresas estadounidenses incluidas en la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA)(32), pretendieron ser las principales beneficiarias del Tratado (como en el caso del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos Canadá y el Pacto del Auto con Canadá, al pretender establecer real monopolio de los beneficios del Acuerdo), en contrapartida las empresas de origen no estadounidense se oponían a tal esquema.

Algunos de los canales más usados fueron con Estados Unidos: la Motor Vehicle Manufactures Association (MVMA) y la Motor Equipment Manufactures Association (MEMA) así como el "Industry Advisory Conncil" del sector privado.

Una vez concretados y concertados los términos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, los procesos de firma y ratificación estuvieron rodeados de un ambiente eminentemente electoral. En Estados Unidos los resultados de

32.- General Motors, Ford y Chrysler.

las elecciones de Noviembre hicieron evidente la enaltecida presencia de Bill Clinton para la presidencia, mientras por su parte, Brian Mulroney enfrentó en 1992 un difícil proceso, antelar a las elecciones y por ello su renuncia. Para México 1993 es el año preliminar a las elecciones presidenciales, propiamente el año "del tapado" o "del destape", momento en el que se da inicio al proceso político presidencial.

En relación a los tiempos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, éstos se han definido por la firma del presidente Clinton, el 17 de diciembre de 1992, (según fuentes oficiales), y el inicio del proceso de ratificación del Congreso, es decir, entre el 20 de enero de 1993 y el 31 de mayo del presente año. El ejecutivo debió someter formalmente al Congreso el Tratado de Libre Comercio de América del Norte bajo las provisiones del "FAST TRACK" o "VIA RAPIDA", el cual significa la aprobación o rechazo del texto completo, no permitiendo así enmiendas. Si el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es aprobado éste será complementado para su aplicación y operatividad con legislaciones en un tiempo máximo de 90 días legislativos (días en que el Congreso sesiona).

La postura del Congreso es de mayor prioridad para la balanza de pagos estadounidense y para los problemas generados por la recesión y la discusión real sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte será dejada para la segunda mitad del año de 1993. Sin embargo, el gobierno estadounidense consideró innecesaria la modificación del Tratado pero sí necesarios los Acuerdos Paralelos, ya que enmarcan en su estructura, la defensa de los intereses nacionales en su legislación. Los acuerdo sobre trabajadores, cuestiones agrícolas y ambientales son debatidos paralelamente, mientras tanto, las actitudes proteccionistas por parte de Estados Unidos no han mermado (además del embargo atunero que se tiene en contra de México; y el dumping cementero, ahora se ha considerado como un subsidio a la exportación el caso de los aceros mexicanos). Esto constituye una expresión prepotente y contradictoria de Estados Unidos como el supuesto vocero de una posición "librecambista". (33)

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

La concreción del Tratado de Libre comercio de América del Norte ha significado indudablemente una adecuación de los

33.- Cfr. Olea, Miguel. Negociaciones del TLC entre México, Estados Unidos y Canadá, Impacto para la IA.

esquemas jurídicos de los tres países, lo cual específicamente en el rubro automotriz significa aludir al CAFE (Corporate Average Fuel Economy) para Estados Unidos, el Decreto para la Modernización de la Industria Automotriz en México y el Decreto de Fomento y Modernización del Programa de Remisiones Arancelarias para Canadá además del Acuerdo Comercial de Productos Automotrices y el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá.

De esta forma encontramos un marco jurídico dentro del cual el sector automotriz de las tres partes tiene su comportamiento. Por lo tanto podemos señalar que si bien el Tratado de Libre comercio viene a modificar los esquemas jurídicos de los miembros, en relación a la industria automotriz, la modificación en Estados Unidos y Canadá no es tan grave como la realizada en México. Pese a que la industria automotriz es una de las principales iniciadoras de la apertura comercial mexicana. La tendencia proteccionista en la industria de autopartes, que se mantenía como bastión de los intereses nacionales en México, se ha minimizado y desaparecerá en un lapso de 0 a 6 años y medio (34), que en promedio, se considera la etapa transicional y no de 10 años,

34.- En un promedio ponderado de reducciones arancelarias, demuestra que en el período de transición es de 6.6 años, ya que sólo el 43% del volumen de comercio se asigna a lago plazo (categoría c) de 10 años.

ya que la mayor parte de las modificaciones arancelarias se llevarán a cabo en un período entre inmediato y de mediano plazo. Por consiguiente el Tratado de Libre Comercio de América del Norte se asienta sobre un esquema de acceso a mercados ya condicionados. En términos de eliminación arancelaria éstas serán graduales para vehículos y partes en un promedio general de 12.5% a 0%, para Estados Unidos ésta eliminación será en un promedio de 3.5% a 0 en diez años (35). Para Canadá la eliminación eventual del Pacto del Auto y la reducción de algunos aranceles ha implicado la modificación arancelaria de un promedio de 5.5% a 0% en un plazo de 10 años efectivos.

La adecuación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte modifica el carácter de valor agregado nacional, compensación de divisas, balanza comercial y aspectos fundamentales de la legislación automotriz regional. Por ello las Reglas de Origen, criterios de balanza de pagos y Valor Agregado Nacional son elementos de carácter conflictivo y problemático tanto para su determinación en los términos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte como para los trámites administrativos en el comercio exterior, por ello es

35.- Ya que incluye la eliminación de requisitos de valor agregado regional para la legislación del CAFE y la eliminación del "chicken tax" para camiones ligeros y minivans, así como para vehículos y partes.

necesario dilucidar de la mejor manera posible dichos rubros que definen lo que constituye un "producto norteamericano" o bien un producto insertado en los beneficios del propio Tratado.

En el caso de México, los requisitos estipulados para la industria automotriz (se refiere al conjunto de empresas que configuran la industria terminal y de autopartes, así como los denominados proveedores Nacionales) (36) de acuerdo al Decreto de Fomento y Modernización de la Industria Automotriz son:

1. Para poder importar vehículos se requiere un saldo positivo de la balanza comercial (37).

2. Los déficits en balanza comercial no podrán mantenerse para cada año modelo (termina en septiembre)

3. El Valor Agregado Nacional de partes y componentes producidos por proveedores nacionales e industria de autopartes, que la

36.- Decreto para el Fomento y la Modernización de la Industria Automotriz.

37.- El saldo de la balanza comercial se comprende como la diferencia entre las importaciones y exportaciones realizadas por la empresa.

industria terminal incorpore en fabricación de partes, componentes y vehículos no podrá ser inferior al 36% del Valor Agregado Nacional de sus productos (considerados como ventas menos importaciones directas e indirectas)

Es decir que la industria terminal deberá adquirir proveedores locales o promover las exportaciones de los mismos por una cantidad neta equivalente al 36% de su valor agregado en México, de lo contrario se llevará a cabo una penalización, al igual que en el caso de mantener un saldo de balanza comercial negativo para cualquier año. Donde las importaciones de vehículos terminados se compensarán de 2 a 1 en el período de 1992-1993 y de 1.75 a 1 de 1994 en adelante. En el caso del Decreto para la Modernización de la Industria manufacturera de Autopartes, los requisitos son:

1. Las empresas se considerarán parte de la Industria de Autotransporte si incorporan al menos 40% del Valor agregado Nacional en sus ventas, esto es:

$$\frac{\text{Valor Agregado Nacional de la Empresa}}{\text{Ventas al mercado doméstico más ventas por exportación de productos automotrices de la empresa}}$$

2. Las empresas que cumplan con ello, podrán importar vehículos de la misma clase que producen por un valor total no mayor al del Valor Agregado Nacional de los Vehículos de Auto transporte que produzcan durante el año.

Sin embargo, dicha regla dejó de aplicarse a partir del 1° de enero de 1991 para autobuses integrales, para el 1° de enero de 1993 en el caso de tracto camiones y el 1° de enero de 1994 para camiones pesados. Cualquier empresa puede importar autobuses integrales -sin chasis- desde 1991. A partir de 1994 se eliminarán los requisitos de comportamiento para la importación, y a partir del 1° de enero de 1992 se permite la reintroducción de camiones a gasolina (no diesel) al mercado nacional.

A continuación desarrollaremos determinaciones del ámbito jurídico mexicano en el área automotriz que dieron respuesta a problemáticas específicas durante la negociación y confirmación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Periodos de Transición, Valor Agregado Nacional, Balanza de Divisas, Camiones pesados y Autobuses Integrales, Vehículos Usados, Reglas de Origen, Reducción de Aranceles y otros.

PERIODOS DE TRANSICION

Se ha considerado en general de 10 años, aunque en términos ponderados ésta etapa es menor: 6.6 años. Sin embargo el anexo 300-A del Tratado considera que las partes revisarán la situación del sector y las medidas del anexo el 31 de diciembre de 2003 .

VALOR AGREGADO NACIONAL

Según las disposiciones de la reglamentación mexicana, el Decreto automotriz de 1989, exigía 36% de proveedores nacionales (puede ser 100% extranjero, pero si más del 40% de su capital es extranjero no puede considerarse como tal para la industria terminal en el cómputo de divisas). Mientras tanto, el Decreto de Autotransporte menciona un 40% de Valor agregado en México sin importar su origen de proveedor nacional o extranjero. El Decreto Automotriz sólo tendrá vigencia por cinco años debido a las disposiciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (para incrementar el costo de participación en el mercado mexicano a nuevos entrantes y dificultar los beneficios por "transplante" es decir, para terceros paises), en México para

GRADO DE INTEGRACION NACIONAL
AÑO MODELO 1987

CHRYSLER DE MEXICO S.A.

MODELOS	%
VOLARE 2 PTAS	64.54
DART 2 PTAS	65.22
LEBARON 2 PTAS	60.55
VOLARE 4 PTAS	63.21
DART 4 PTAS	64.10
LEBARON 4 PTAS	60.88
NEW YORKER 4 PTAS	60.63
DART ST. WAGON	63.18
LEBARON ST. WAGON	59.37
DART 5 VEL 2 PTAS	64.22
PHANTOM	60.62

NISSAN MEXICANA S.A. DE C.V.

MODELOS	%
SEDAN 2 PTAS	80.80
SEDAN 4 PTAS	81.00
VAGONETA	80.00
HATCH BACK	81.40

VOLKSWAGEN DE MEXICO S.A. DE C.V.

MODELOS	%
SEDAN	87.96
JETTA 2 PTAS	67.83
JETTA 4 PTAS	66.49
GOLF 2 PTAS	70.95
GOLF 4 PTAS	69.90
CORSAR	61.20
VARIANT	59.01
COMBI	82.99
PANEL	82.42

GRADO DE INTEGRACION NACIONAL
AÑO MODELO 1987

FORD MOTOR COMPANY S.A. DE C.V.

MODELOS	%
TOPAZ 2 PTAS	60.70
TOPAZ 4 PTAS	60.10
THUNDERBIRD	63.90
COUGAR	64.30

GENERAL MOTORS DE MEXICO S.A. DE C.V.

MODELOS	%
CELEBRITY	65.40
CENTURY	65.90
CUTLASS	63.90

ingresar al mercado norteamericano. Por ello el Tratado establece específicamente al Valor Agregado Nacional para su cómputo bajo el esquema librecambista para la transacción del Decreto ya que el Valor Agregado Doméstico se estableció:

1. De acuerdo a un Valor Referencial del ensamblador en sus ventas domésticas de vehículos fabricados en México.

2. De acuerdo al Valor Agregado Total del ensamblador (VANt) en Decreto Automotriz

Con ello se establece un "piso mínimo" de Valor Agregado Nacional (VANp) debido a la opción uno, ya que la opción dos será para nuevos entrantes al mercado después del año modelo 1991 como ensambladores. Esta opción manifiesta el requisito de Valor Agregado Nacional como: la aceptación del requisito de 34% por cinco años, y a partir del año seis la disminución de un punto porcentual por año hasta el año diez quedando eliminado por completo, mientras tanto la opción uno especifica aceptar el nivel de Valor Agregado Nacional de acuerdo al valor de referencia logrado por la empresa en 1992 y mantenerlo así hasta que se iguale en el tiempo al VAN exigible en el esquema general, donde ensambladores y

maquiladores independientes constituídos como proveedores nacionales también se consideran (38)

Así el Valor Agregado de Referencia de un ensamblador es:

1. de 1994-97 es el valor base del ensamblador y hasta 65% de diferencia entre sus ventas totales en México en el año y su valor base

2. de 1998-2001 la diferencia será hasta 60%

3. de 2002-03 la diferencia será hasta 50%.

Donde las definiciones de proveedor nacional y de industria de autopartes de acuerdo a los Decretos han sido modificadas en términos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, por ello: 1) el Valor Agregado Nacional como porcentaje de las ventas de una empresa para ser considerada industria de autopartes o proveedor nacional no excederá del 20% (anteriormente eran del 30%); 2) las industrias de autopartes o proveedores nacionales incluirán los impuestos de importación por sus importaciones al

38.- Fórmula VAN.

calcular el Valor Agregado Nacional en las partes o componentes que fabrican; 3) México se compromete a otorgar el "status" de proveedor nacional a cualquier maquiladora independiente que lo solicite y cumpla con los requisitos del Decreto Automotriz, (los dos anteriores). Estas definiciones permiten ampliar la base de proveedores ya que maquiladoras independientes con un valor agregado doméstico entre 20% y 30%, ahora son elegibles de convertirse en proveedores nacionales con sólo solicitarlo. (39)

En lo relativo al valor de referencia, la reducción de capacidad por reconversión industrial de planta o herramienta en reposición, la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz reducirá el valor agregado de referencia en forma conmensurable con la disminución de producción.

EL CRITERIO DE BALANZA DE DIVISAS.

Dentro del Decreto Automotriz se establecía o habilitaba un mecanismo de compensación de divisas, puesto que una

39.- En lo relativo al valor de referencia, la reducción de capacidad por reconversión industrial de planta o herramienta en reposición, la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz reducirá el valor de referencia en forma conmensurable con la disminución de producción.

empresa no podía importar vehículos si no tenía superávit en la balanza comercial ampliada, y cada dólar de importación se debía compensar por 1.75 dólares de exportación. Para la importación de partes y/o componentes, la empresa debía tener superávit en la balanza comercial ampliada y la compensación de importaciones con exportaciones debía ser de uno a uno.

Sin embargo el Tratado en su art. 12 del apéndice b refiere para México la imposibilidad de exigir a un ensamblador en el cálculo de su balanza comercial un porcentaje de exportaciones directas e indirectas de partes y componentes que el ensamblador incorpore en la producción en México para sus ventas domésticas en el año correspondiente mayor a: 80% para 1994, 77.2% para 1995, 71.6% para 1997, 68.9% para 1993, 66.1% para 1999, 63.3% para 2000, 60.5% para 2001, 57.7% para 2002 y 55.0% para 2003.

No obstante ello significa proporcionar un mayor desequilibrio en la balanza comercial y provocar un déficit, donde la reducción creciente de los requisitos de compensación se otorgarán a cambio de comprar un valor mínimo de referencia a la industria de autopartes.

Por lo tanto la posibilidad de importar vehículos de un ensamblador por el superávit en balanza comercial está determinada por el valor de la balanza ampliada entre el factor correspondiente y con ello se obtiene el valor potencial de importación de vehículos o VIP.

El factor de castigo del Decreto para quien no cumpla con al VANp de acuerdo al Tratado se transformó en:

1. el valor mayor entre el valor de referencia del ensamblador o su valor agregado nacional (VANt) menos

2. el valor agregado de autopartes del ensamblador (VANp) dividido por el porcentaje requerido en el año correspondiente, el resultado para ambos será caro si el ensamblador cumple con el requisito de VANp para el año y se elimina la importación de vehículos en relación a los vendidos en el año.

En el caso de los camiones pesados y autobuses integrales (arts. 18-21 del apéndice B del Tratado) eliminará el criterio del Decreto de Autotransporte y su Reglamento, cuando entre en vigor el Tratado. Será entonces cuando el Decreto sera sustituído por un sistema de cuotas, las que

restringirán las importaciones de los vehículos hasta el 1º enero de 1999: de 1994 a 1998 la cantidad de vehículos a importar por ensambladores de transporte será hasta de 50% del número de vehículos de cada clase que éste produce ese año. (de 1994-1995 no menos del 15% del número total de vehículos producidos en México, de 1996 no menos del 20% y de 1997-1998 no menos del 30%)

En vehículos usados México podrá mantener restricciones a la importación de territorio de otra de las partes: 1) después del 1º de enero de 2009 la antigüedad de los vehículos será de 10 años o más, 2) después de enero de 2011 la antigüedad podrá ser de 8 años o más, 3) después de 1º de enero del 2013 la antigüedad será de 6 años o más, 4) después del 1º de enero de 2015 la antigüedad será de 4 años o más, 5) después del 1º de enero del 2017 de 2 años o más. Después del 1º de enero del 2019 México permitirá la entrada de vehículos usados de la región.

REGLAS DE ORIGEN.

El 60% del Valor Agregado Regional (la industria de autopartes demandó el 60%, al igual que productores no

norteamericanos, mientras las empresas estadounidenses solicitaron un elevado porcentaje de Valor Agregado Nacional (VAR) entre 65 y 70%) será aplicado a través de métodos de rastreo o "tracing" para determinar el origen de partes y componentes. Sin embargo el porcentaje se definirá con la fórmula del Costo Neto, la cual se calcula por la división del Costo Neto de un producto menos el valor de los materiales no regionales (CN-VMN) Net Cost -Value of non-originating material- entre el Costo Neto, (el cual se obtiene restando costos de mercadotecnia y ventas, regalías y costos de empaque y transporte al costo total de producir el bien, donde el costo total es la suma de todos los costos por manufactura directa, materiales más mano de obra, y todos los costos periódicos o gastos operativos, incluyendo mano de obra directa, gastos financieros y mercadotecnia.

Así para el cálculo de materiales extraregionales de cada producto el "método de rastreo" utiliza el nivel de integración regional de partes y componentes incorporados en el producto final (pero una metodología de rastreo se utiliza para cada caso de vehículo ligero o de autotransporte) a través de listas exhaustivas de componentes o fracciones arancelarias con base en las cuáles se determina el origen del producto.

Los vehículos ligeros siguen la opción de determinación del origen hasta el momento de la exportación. Así el valor de materiales extraregionales se reporta a cada comprador a todo lo largo de la cadena de proveeduría, y cuando el producto terminado se prepara para la exportación, todos los materiales extraregionales se incluyen en el cálculo de origen. Para vehículos de autotransporte es diferente ya que el productor debe determinar si el material no originario está en la lista del Anexo 403.2, ante lo cual el productor podrá descomponer el material y contabilizar el material extraregional (sólo los subcomponentes o partes). O bien todo el material lo puede considerar como extraregional sin descomponerlo, pero si los materiales no se encuentran en el anexo, automáticamente debe contabilizarse todos sus materiales extraregionales.

Las reglas de origen están plenamente vinculadas con la pretensión de eliminación gradual de las tasas arancelarias entre las partes del Tratado, pero éstas requieren de tiempos, los cuales gradúan los bienes y períodos de desgravación. De esta manera las reglas de origen (es la determinación de bienes susceptibles a un trato arancelario preferencial) son la base para discriminar los bienes afectados y los no afectados, dando privilegios a los

productos elaborados en la región de norteamérica. Por ello sólo para las partes del tratado serán los beneficios en reducción de obstáculos administrativos a productores, importadores y exportadores, cuyas actividades demandan su inclusión en el marco del acuerdo comercial.

Las reglas de origen en lo relativo a bienes originarios se basa en el Sistema Armonizado para la clasificación arancelaria y de acuerdo al art. 401 de Reglas de Origen (40) para determinar el arancel bajo un encabezado o subpartida que es aplicable al bien. Además es imprescindible referir la nomenclatura del encabezado como cualquier nota legal del SISTEMA ARMONIZADO, pero si existe inconsistencia con el Código de Valuación Aduanera, será el capítulo el que prevalecerá. Además todo costo referido al Capítulo será registrado bajo los Principios de Contabilidad Generales aceptados en el territorio del socio donde se produce el bien.

40.- Este artículo menciona que: "las Reglas de Origen consideran un bien como originario de la región cuando: 1) está producido en la región de norteamérica en un 100%; 2) si el bien contiene materiales no originarios, se puede considerar como originario si estos no sufren un cambio en su clasificación arancelaria debido a que: a) el bien fue importado ensamblado, pero clasificado de acuerdo a la interpretación de la Regla General 2(a) del Sistema Armonizado, b) el encabezado del arancel del bien terminado abarca tanto al bien como a sus partes y no contenga subpartidas; 3) el bien debe estar especificado por la nomenclatura del encabezado subpartida y que el contenido regional no sea mayor al 50% por el método del costo neto o 60% por le método de valor de la transacción.

El art. 402.2 complementa la caracterización de regla de origen, ya que especifica los porcentajes de contenido regional, pero el sector automotriz es uno de los sectores cuyo contenido regional únicamente se calculará por el método de costo neto y para que un producto de la rama automotriz y de autopartes sea considerado como bien originario contendrá un mínimo de 50% de contenido regional en cuanto a costo neto.

En su inciso 5 del contenido regional se estipula en el art. 402 y 403.1 para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, motores y transmisiones para este tipo de vehículos el contenido regional se calculará a través de costo neto, y el 403.2 además vehículos y autopartes.

El método de costo neto, ya explicado anteriormente asegura que un porcentaje del costo neto de producción debe ser de origen regional para ser beneficiado por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Los tres tipos de cálculo de costo neto son a elección del productor:

1) Calcular el costo total de todos los bienes producidos, restándole costos de ventas, regalías, fletes y empaque y luego asignar el resultado a cada productor particular.

2) Asignar al producto el costo total de todos los bienes producidos y luego restarle la parte proporcional de costos de ventas, de regalías, flete y empaque que se incluyen en la parte del costo total asignado.

3) Asignar los costos individuales al producto que son parte del costo total incurriendo con respecto al bien sin incluir costos de ventas, regalías, flete y empaque.

El costo total de un producto podrá dividirse en: costos directos del producto y los gastos operativos de la entidad productiva, donde los costos del producto propiamente son: materiales directos, mano de obra directa e indirecta (personal de supervisión, compras, almacén, limpieza, etc.) mantenimiento de la planta y equipo, ingeniería, insumos, inspección y control de calidad entre otros. Los costos periódicos o gastos operativos incluyen gastos generales, administrativos y de ventas, depreciación, regalías, empaque,

etc. Solamente se pueden incluir gastos financieros debidos al pago de intereses hasta una tasa predeterminada; no se incluyen en los costos periódicos utilidades, pagos de impuestos sobre la renta, dividendos o costos debidos a la generación de ingresos por rubros distintos a la venta de productos terminados.

El costo neto no incluye costos que no promueven la inversión y el empleo en la región. Entre ellos: mercadotecnia y ventas, regalías y costos de empaque y flete, ya que en el caso de Mercadotecnia y ventas se dan para todo producto fabricado en la región sin importar el lugar donde se produjeron y puede ser un producto con alto contenido no originario que califique aún como originario. Las regalías pueden permitir la manipulación de los productores en el valor de materiales no originarios, distorsionando el contenido de valor regional. El empaque y flete dependen de las distancias a recorrer. El material de empaque para ventas sí se considerada dentro costo neto.

Los productores de vehículos y autopartes poseen otras opciones para promediar el contenido regional de sus productos:

1) En vehículos, se pueden promediar todos los de una categoría o sólo los que se exportan al territorio de alguna de las partes (vehículos de la misma línea de modelos, de la misma clase, de la misma planta producidos en el territorio nacional de una de las partes, o vehículos producidos en la misma planta y clase en territorio de una de las partes, o de la misma línea de modelos producidos en territorio de una de las partes).

2) Mientras en autopartes se pueden promediar una o varias de las contenidas en el anexo 403.1 siempre que se produzcan en la misma planta y de forma separada: a) a lo largo del año fiscal del clientes (productor de vehículos) que compra por trimestres o meses; b) de forma separada para uno o todos los productos vendidos a uno o más productores de vehículos; c) de forma separada para los productos exportados al territorio de uno o más de las partes.

Para vehículos ligeros, motores y cajas de velocidades usados como equipo original para la producción de los mismos, el mínimo porcentaje necesario para calificar como producto originario de la región será: 1) hasta el año fiscal 1997;

50% 2) hasta el año fiscal 1998-2001 56%; 3)a partir del año fiscal 2002 62.5%. Para vehículos pesados, motores y cajas de velocidades usadas como equipo original en vehículos pesados y autopartes del anexo 403.1 a partir del año fiscal 2002 será de 60%, antes 55%, desde 1998 y 1997 de 50%.

Para nuevos entrantes: un nuevo vehículo, en una planta nueva con maquinaria y equipo nuevo. El productor debe mantener un contenido de valor regional mínimo de 50% por 5 años a partir de la fecha en que se fabrica el primer prototipo. En caso de remodelación de una planta para fabricar un vehículo nuevo, el productor debe mantener un contenido de valor regional (CVR) mínimo de 50% por 2 años desde la fecha de fabricación del primer prototipo. Mientras se entenderá un vehículo nuevo al correspondiente a una clase, marca, tamaño y chasis nunca antes producido por este productor en territorio de cualquiera de las partes.

Por otra parte el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en lo relativo a las reglas de origen, considera un sistema de rastreo a lo largo de la cadena productiva, sin embargo primero es necesario identificar si los componentes están incluídos en el anexo 403.2 del capítulo 4 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en Reglas de Origen.

Si el componente no está incluido en la lista, es necesario realizar la prueba del valor de contenido regional. En caso de cumplir con este requisito, el componente se considerará como totalmente norteamericano, de lo contrario será totalmente extranjero. Si se encuentra en la lista, se aplicará también la prueba de contenido regional, si cumple con el porcentaje requerido, se considerará totalmente norteamericano, de lo contrario se aplicarán otras instancias.

REGLA DE ORIGEN.

Un ejemplo práctico del problema del "Roll-Up" tal como se establece en el Acuerdo de Libre Comercio de Canadá-Estados Unidos es el siguiente:

Un producto cualquiera que se ensambla en Estados Unidos con un total de materiales extranjeros por 24 dólares estadounidenses y 25 dólares estadounidenses por materias y mano de obra estadounidense, se considerará norteamericano al exportarlo a Canadá ya que tiene 51% de contenido regional. Ahí se le añade al producto 49 dólares estadounidenses de materiales extranjeros y 2 dólares estadounidenses por materiales y mano de obra canadiense por lo que a la hora de

exportarlo a Estados Unidos, nuevamente vuelve a cumplir el 51% de contenido regional. En estados Unidos, se le añaden 98 dólares estadounidenses de materiales extranjeros y 2 dólares estadounidenses por mano de obra y materiales estadounidenses y una vez más, a la hora de exportarlo a Canadá, el producto es norteamericano ya que tiene 51% de contenido regional de acuerdo a la metodología establecida en el Tratado de Libre Comercio de Canadá-Estados Unidos.

Debido a problemas como éste, donde a un producto con valor de 200 dólares estadounidenses y sólo 29 dólares estadounidenses de materiales y mano de obra estadounidense se le daba trato preferencial, en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte de México-Estados Unidos-Canadá, se establecieron sistemas de rastreo para determinar claramente el origen de un producto, y de esta manera, darle trato preferencial únicamente a los productos norteamericanos.

REDUCCION ARANCELARIA.

La reducción arancelaria es asimétrica y en un promedio ponderado de 6.6 años para México. Los períodos de reducción son:

1. Categoría inmediata de reducción arancelaria "A" o eliminación.

2. Categoría intermedia "B" a cinco años.

3. Categoría a largo plazo "C" a 10 años.

Pero las tasas efectivas o puntos de partida para la reducción arancelaria fueron:

1. México de 12.5% a 0% en 10 años (PROMEDIO PONDERADO 6.6 AÑOS)
2. Canadá de 05.0% a 0% en 10 años, en Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) arancel "0"
3. Estados Unidos de 05.0% a 0% en 10 años, en Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) arancel 2.5-0%

El área automotriz en aranceles no aumentará ya que atentaría contra las reglas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio como discriminación flagrante de la región norteamericana a terceros países.

Estados Unidos ofreció la inmediata reducción del "chicken tax" a camiones y furgonetas de 25% a 10% para reducirlos en 5 años a cero. Además existen compromisos particulares: por parte de Estados Unidos; consiste en la eliminación de sus aranceles en partes y componentes en categorías A y B al entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte; en C sólo restarán pocas fracciones arancelarias. El "chicken tax" se reducirá 10% inmediatamente hasta llegar a "0" en la categoría B. Los vehículos pesados experimentarán una disminución de 8.5 a cero en C.

México mantendrá no más del 25% del valor de importación de partes y componentes en categoría C. Para vehículos se reduciran a 10% su arancel al entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte para vehículos ligeros y pick-ups y tendrá en C aranceles para camiones, tractocamiones y autobuses integrales.

DESMANTELAMIENTO DE ESQUEMAS JURIDICOS-COMERCIALES NACIONALES.

La reducción arancelaria implica consustancialmente el desmantelamiento de los requisitos de comportamiento para la industria automotriz en los tres países, por ello la Legislación del Corporate Average Fuel Economy (CAFE) considera a los vehículos para ser flota doméstica si cumplen con el 75% de costo de ensamble como Valor Agregado en Estados Unidos, Canadá o México y el vehículo se importa a Estados Unidos antes de finalizar el año modelo más 30 días, en caso de ser ensamblado en México o Canadá.

Además todo vehículo vendido en Estados Unidos (auto o camión) estará sujeto a los criterios de flota doméstica al inicio del año siguiente (año modelo) después del 1° enero de 2004 excepto: 1) para Ensamblador Establecido, quienes iniciaron ensamble en México antes del año modelo 1992 (ensambladores actuales) pueden elegir entre el 1 de enero de 1997 y el 1 de enero de 2004 si se aplica criterio de flota doméstica incluso con 75% del costo como valor agregado en México, se considera flotilla externa si optan entre 3 y 7 de la transición; 2) para el Nuevo Entrante, quienes iniciaron el ensamble en México después del año modelo 1991 tendrán que cumplir con el criterio de flota doméstica a partir del año siguiente después del 1 de enero de 1994 o cuando inicien el ensamble en México (lo primero que se cumpla); 3) el Ensamblador en Estados Unidos y Canadá, respecto a cualquier

otro ensamblador tendrá opción de elegir una sola vez entre del 1 de enero de 1997 y el 1 de enero de 2004 entre 3 y el 7 de transición; entre ser considerado doméstico si cumple las condiciones del párrafo 1 comenzando con el año modelo siguiente a la decisión o seguir como flota externa, 4) el Ensamblador Fuera de Estados Unidos, México o Canadá, los ensambladores externos a la región se regirán por el párrafo 1 y sus condiciones a partir del 1 de enero de 1994 (año 3 de transición). Cualquier cambio al Programa de Regulación sobre Rendimiento Comparativo Promedio de Combustible (CAFE) no podrá discriminar de igual trato en Valor Agregado a Canadá y México.

El Pacto del Auto considera por parte de Canadá la aplicación de restricciones de contenido local (valor agregado) así como la relación de producción con ventas domésticas bajo el régimen del mismo. En general el Pacto del Auto se mantendrá vigente y su situación se revisará al final de la transición.

La reducción arancelaria en su desgravación refleja la importancia de los beneficios que se dejarían de percibir al promover la liberación comercial. Primeramente dentro de las estructuras de la importación de autopartes, el 98.3%

pertenece a Estados Unidos, mientras sólo el 1.7% es demandado por Canadá, Estos dos socios constituyen el 71.2% del total de importaciones mexicanas de un total de 3,036.4 millones de dólares (41). Sin embargo para Estados Unidos la estructura de importaciones manifiesta una participación más importante (64.7%) por otros socios comerciales, pero sólo la participación mexicana es de 14% y la canadiense con 21.3% quienes suman 35.3%, donde a primera vista México es un socio minoritario en comparación con Canadá. (42)

Esta estructura de importaciones se verá directamente afectada por la desgravación arancelaria de autopartes, ya que aunque la industria automotriz ha sido una de las primeras en dar pasos hacia la liberalización, México fué el que incorporó a dicha reducción una cantidad mayor de fracciones arancelarias (696) de las cuales 16.24% de forma inmediata, y 56.03% de mediano plazo y a largo plazo fueron en el orden del 27.73%. Canadá negoció 302 fracciones arancelarias 22.51%de inmediato, 14.89% ya se encuentra desgravado, 40.73% a mediano plazo y 21.85% a largo plazo. Estados Unidos negoció 341 fracciones 75.07% de inmediato, 6.45% a mediano plazo y 7.92% ya se encuentra desgravando, y 10.56% a largo plazo. De esta manera Estados Unidos se

41.- Informe elaborado por INA A.C. Septiembre de 1992.
42.- Ibidem. 41.

asegura la mayor parte de sus socios, requerida para lacomplementación del proceso productivo automotriz en su propio país, de esta forma su apertura en un sector como el de autopartes no es un signo solamente de buena voluntad. Y como las fracciones con Sistema General de Preferenciales a importaciones procedentes de México, entran automáticamente con arancel cero, Estados Unidos desgravará sólo 17% a mediano y largo plazo (43)

Canadá por su parte en las fracciones arriba mencionadas incorporará para su "apertura" arancelaria y desgravación de su Sistema General de Preferencias que las fracciones beneficiadas no se reducirán a arancel cero, sino por una reducción variable de 2.3 - 11.3 puntos porcentuales sobre los aranceles beneficiados, y sólo 10 fracciones a la importación canadiense de autopartes procedentes de México no cuentan con Sistema General de Preferencias de las cuales 4 se desgravarán a 10 años, 6 a 5 años de un arancel promedio de 14.35% y 13.4% respectivamente.

En el caso Canadiense del Pacto del Auto, éste busca la racionalización de la producción, ya que beneficia a las principales empresas estadounidenses, a través de un acceso

43.- Ibidem.

libre de arancel al comercio entre Estados Unidos y Canadápara importación de vehículos automotores (autos, camiones y autobuses) y componentes para equipo original, excluyendo a vehículos especiales, partes o componentes de repuesto, llantas, cámaras, baterías, vehículos usados y máquinas para la producción de autos y partes.

De esta manera de acuerdo al Pacto del Auto, Estados Unidos será beneficiario de su importación de Canadá, el valor de los materiales de origen de la región más un costo directo de procesamiento que no sea inferior a 50% del valor total de vehículos o de autopartes.

Canadá puede beneficiarse por importaciones de Estados Unidos o de otro país para autos y partes, si el valor agregado de sus ventas domésticas representa el 75% de su producción. Si nivel de contenido canadiense es equivalente al del año modelo 1994 y si cumple con un valor agregado canadiense del 60% en productos nacionales. Canadá permitió la importación de partes y vehículos de terceros países por medio de la cláusula de la Nación más Favorecida del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (son casi 194 las empresas beneficiadas por el Pacto del Auto)

4.2.1. EL IMPACTO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha manifestado importantes efectos en la Industria Automotriz, los cuales no siempre han sido de carácter económico, comercial o de administración empresarial. La consecusión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha estado rodeada de un clima de redefinición de liderazgos nacionales, de supremacías y de transformación o tránsito del Sistema Internacional más en su forma que en su contenido. Específicamente el Tratado Regional de América del Norte se ha caracterizado por un profundo interés por parte de Estados Unidos y Canadá respecto a las demandas sociales, políticas y de eficiencia económica que las poblaciones demandan ante una época de recesión, donde las condiciones de reproducción se polarizaron cada vez más. Por parte de la gestión salinista, ésta con un acentuado carácter economicista ha basado su actividad en modificar los indicadores económicos de tipo macro económico, por lo cual el crecimiento económico se ha considerado como un indicador fundamental para el gobierno mexicano, y mientras tanto el sector de manufacturas en los tres países preservará su carácter de privilegiado.

En el plano económico se ha puesto mayor énfasis en la producción a escala, insumos nacionales y precios, logística industrial y sistemas de distribución "justo a tiempo" así como el pretender obtener tasas de interés de entre 7-11% a 2-4%. con ello los efectos inmediatos del comercio tornarían la balanza comercial deficitaria para México y superavitaria para Estados Unidos y Canadá, (estudios realizados por INA AC 30 de septiembre de 1992) demuestran que en perspectiva las exportaciones de Estados Unidos a México aumentarían de 4,800 millones de dólares a 16,700 millones de dólares, mientras las importaciones serían de 7,700 millones de dólares en 1989 a 29,000 millones de dólares aproximadamente, pero las exportaciones de México a Estados Unidos llegarían sólo a 3,300 millones de dólares para 1995. Por lo anterior, la balanza comercial mexicana se tornaría deficitaria por cerca de 12,000 millones de dólares. Cambios en los cuales la industria automotriz "juega en primer plano".

De manera general la relación de 550 autos por cada millón de habitantes en Estados Unidos, 430 por cada mil en Canadá y 70 por cada mil en México, tenderá a incrementarse aún más en los mercados cuya saturación aún es menor, primordialmente a través de una demanda "creada" por medidas gubernamentales de fomento, entre otras.

Las autopartes tienen un papel muy importante en términos del impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la industria automotriz, pues pretenden constituirse en el motor de un crecimiento del 7% anual, del doble en siete años a exportaciones de autos, de importaciones de vehículos y por renovación del parque vehicular. La industria automotriz cada vez más se constituye en abastecedor de un vehículo en particular, para mercado doméstico y de exportación. Dicho fenómeno ya se presenta en Canadá.

La Ford Motor Company invertirá 2 millones de dólares en dos plantas especializadas en la producción de una nueva mini-furgoneta. Windsor recibirá más de 1 millón de dólares para equipar una planta para producción de motores de camión en 1995, mientras Oakville se constituirá especialmente en productora de mini-furgonetas para fines de 1995 (44). De esta forma Estados Unidos pretende centrar en sus matrices, la producción de mayor complejidad, mientras la gran escala o modelos y motores particulares serán fabricados en plantas determinadas de alta calificación para ello y limitadas a modelos regulares de Canadá o México.

44.- Cfr. L'Observateur Economique Canadien. Ministére de Statistique Canada, Ottawa, mai 1992. 6.4 puntos.

La respuesta a las medidas discriminatorias del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y muy particularmente de las medidas estadounidenses contra empresas japonesas (reducción de autos por empresa), se ha tornado en elemento de fortalecimiento de estrategias para empresas no norteamericanas. "La empresa Atsugi Unisia acordó con NISSAN Mexicana la conducción de su subsidiaria en México" Esta empresa Atsugi produce partes de autos y seguramente se dirigirá a un área de importante desarrollo por medio del mercado cubierto por NISSAN quien posee el 15% de Atsugi y el resto queda en manos de la propia empresa, de esta manera también NISSAN se convierte en una vía de introducción de nuevas empresas por medio de asociación al mercado mexicano pero con miras a introducirse al norteamericano. (45)

Por otra parte llama la atención la opción de especialistas internacionales sobre todo si de Estados Unidos se trata, y más si a recetas nos referimos, el boletín del Fondo Monetario Internacional, que incluyó recomendaciones que se constituyeron en ejes fundamentales no sólo de las demandas expuestas en la negociación por parte estadounidense, muy a nuestro pesar la parte mexicana también las sostuvo en lo referente a eliminación de aranceles aduaneros.

45.- Op Cit. "Atsugi Unisia dirigirá con NISSAN la subsidiaria mexicana" Excélsior. México, 12 de enero de 1990. P 4-a.

La reforma del Sistema de Comercio Exterior en Automóviles, Energía y Servicios Financieros, recomendó en el renglón de los autos, la eliminación de aranceles aduaneros, la supresión paulatina del contenido local y resultados de materia de exportación. Así como el levantamiento de la prohibición de importación de automóviles usados para México, lo cual también redundaría en beneficios para Canadá por la oportunidad de participar en la fijación de normas en sectores específicos, complementarios con el comercio canadiense y estadounidense para el comercio mundial. (46)

Por lo cual las modificaciones efectuadas en el sector automotriz no sólo son producto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte forman parte de toda una estrategia librecambista generada desde los grandes organismos internacionales, donde la liberalización comercial, financiera, etc., es la premisa para otorgar cualquier tipo de crédito por parte del Fondo Monetario Internacional o del Banco Mundial. Sin embargo las respuestas unilaterales a las propuestas del Fondo Monetario Internacional por parte de México, lo han premiado, ya que en 1991, de toda América Latina, México había recibido mayor cantidad de prestamos: 5,067.2 millones de dólares por parte del Banco Mundial y de

46.- Cfr. John Starrelg; Boletín del FMI. "Temas de actualidad"; FMI Departamento de Relaciones Exteriores, Vol 21. Num 6, marzo 23 de 1992. P 81-96.

la Agencia Financiera Internacional (AIF), a cambio de seguir las pautas propuestas por el Fondo Monetario Internacional.

"Actualmente muchos gobiernos han instituído reformas de política económica que parten radicalmente de modelos seguidos en los últimos decenios (...) Ahora el nuevo modelo de política económica tiende a poner el acento en gobiernos más reducidos y eficientes, la privatización de las empresas estatales, una mayor apertura de los régimenes de comercio exterior, la desreglamentación de los mercados financieros y de productos básicos y la reducción de los desequilibrios de gasto del sector público (...) donde el restablecimiento del crecimiento económico y la reestructuración del sector público de México, así como la reducción del déficit fiscal son fundamentales para el éxito de la reforma" (47)

De esta manera es evidente una mayor ingerencia de Estados Unidos por medio de condicionamiento de préstamos por los organismos internacionales con el fin de acercar la política económica mexicana a las propuestas fondomonetaristas, siempre y cuando sean para la "ejecución

47.- Idem, 46. P 227.

de reformas de los régimenes comercial y aduanero para la promoción de eficiencia y ampliar el sector de bienes y servicios comerciables" (48)

Es por ello que el impacto (limitado en este apartado al sector automotor), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, incluso el mismo Tratado forma parte de una política hemisférica cuya expresión integrada fue pseudo presentada en la "Iniciativa de las Américas" emitida por George Bush, pero que definitivamente está presente desde principios de los ochentas en la política interna y externa de Estados Unidos.

La industria automotriz confrontada por el lapso de negociaciones manifestó sus primeras modificaciones en el proceso de "Negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte" a través del cierre de plantas, incremento de plantas ubicadas en México y Canadá, reorganización administrativa, reaprovisionamiento de plantas con el fin de especializarse a un tipo de auto. En el mercado mexicano al tener a la cabeza a Volkswagen y NISSAN con mayores ventas y Ford, General Motors y Chrysler detras hasta 1991

48.- Cfr. Banco Mundial; Informe Anual 1991. Banco Mundial, Washington, 1992. P 176

(actualmente a Chrysler, General Motors, Nissan y Volkswagen), caracteriza la peculiaridad del mercado doméstico, el cual ha sido cubierto por las dos primeras a través de los modelos populares, aún con conflictos laborales que dañaron críticamente la producción de autos. Sin embargo en Estados Unidos a diferencia de México las ventas de las tres grandes estadounidenses para octubre de 1992 registraron resultados positivos después de tres años de números negativos. A nivel empresas, las ganancias se contabilizaron de forma unitaria y no por país, por lo cual es muy engañoso referirse a uno o a otro. Sobre todo en materia automotriz, los beneficios del desarrollo automotor regional no significan beneficios inmediatos, ni directos para las economías de los países de América del Norte. Por ello: "Como respuesta directa de la terminación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las automotrices estadounidenses Chrysler, General Motors y Ford reportaron utilidades combinadas por mil millones de dólares en el primer semestre de 1992, por primera vez en casi tres años de recesión". (49)

Ello significa que los cambios en reducción de costos en la producción de autos estadounidenses han generado ganancias

49.- La Jornada. "utilidades por mil mdd reportaron los automotrices de Estados Unidos" México año IX, Num 2907, octubre 13 de 1992. P 26

inmediatas, pero a mediano y largo plazo proporcionan menor confianza en el consumidor y desempleo, así como baja del nivel salarial, por ello los importantes resultados de las empresas no son a causa de mayores consumidores, sino de una estrategia de menores costos por fuerza de trabajo y mayor aprovechamiento de recursos.

Chrysler realizó una reducción de costos operativos de 1,000 millones de dólares y ha llegado a 3,300 millones de dólares. En contraposición, las empresas japonesas en Estados Unidos, Mazda, Honda y Mitsubishi disminuyeron sus ventas. Sin embargo, ello puede ser más bien temporal en tanto las ventajas del acuerdo comercial no se conceden.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte sí ofrece beneficios importantes a la empresa automotriz estadounidense ventajas necesarias para enfrentar a la empresa japonesa basada en criterios de la escasez de mano obra y del aumento del costo del dinero, así como en bajas tasas de interés para la inversión promovida por el gobierno japonés y el perfeccionamiento tecnológico. Las características del Tratado de Libre comercio ofrecen las mismas ventajas a Estados Unidos y seguramente por ello las empresas japonesas tuvieron que aumentar los precios de

autos, en tanto el desarrollo tecnológico japonés no sea rebasado por las políticas de innovación tecnológica proyectadas por las tres grandes empresas de Estados Unidos. Aunque las empresas estadounidenses buscan recuperar el mercado en cerca de 1.5% que es cubierto por las empresas japonesas, en México y Canadá pretendiendo revertir totalmente las cifras altas de empresas no estadounidenses, así como obtener selectivamente los mercados respectivos, con el fin de conseguir un ambiente desfavorable para la competencia no estadounidense. Para ello coadyuva "la reducción de costos interna y la crisis de Japón" con el objeto de obtener una competencia más equilibrada. (50)

Por parte de Canadá, el impacto de la consecución del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, provocó pocos cambios en la economía canadiense, ya que se encontraban en problemas de recesión como efecto de su vecino y primer socio comercial Estados Unidos, quien se encuentra aún en recesión económica. Desde octubre de 1991 el aumento en intercambio comercial estaba constituido principalmente por el comercio automotriz, las ventas en general sólo incrementaron su volumen, el aumento de 11.4% en bienes durables estaba sostenido por ventas de autos nuevos y usados. Si las exportaciones aumentaron debilmente en julio de 1991, después

50.- Cfr. Ibidem.

de una alza de 0.8% en junio, fue a causa del declinamiento de las exportaciones por la estabilización de los productos automotrices destinados a Estados Unidos. Además la apreciación del dólar canadiense ejerció una presión a la baja de intereses sobre los precios de bienes exportados como autos, y las tasas de interés para empresas no disminuyeron, por ello el ritmo de recuperación económica aún con el Tratado se muestra lento y frenado por el consumo bajo y las inversiones de empresas, el persistente desempleo y la generación lenta de empleo, así como la degradación del presupuesto federal. (51)

Entre las industrias generadoras de empleos, la manufactura es la más importante junto con el sector servicios, sin embargo prevalece una tendencia a disminuir su papel desde 1988 con 2,104 millones de personas a 1980 para 1991. Cerca de un 17% del empleo generado por toda la economía canadiense, con una producción de carros nuevos en casi 50% en América del Norte, pero su tendencia a incorporar mayor cantidad de autos fabricados en el extranjero será directamente revertida por los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La industria manufacturera encabeza la lista de conflictos en la industria canadiense

51.- Cfr. L'Observateur Economique Canadien. Ministére de Statistique Canada, Ottawa, octubre 1991. 7.4 puntos.

pero su participación en el Producto Interno Bruto no es menor de 91,031 millones de dólares- 87,098 millones de dólares entre 1987-1991.

Los conflictos laborales aumentaron a fines de 1991: "En Windsor un frente de camioneros independientes canadienses se manifestaron en contra de la liberalización de partes automotrices y participaron en el cierre temporal de cuatro industrias de ensamblado en Ontario a causa de las políticas de desreglamentación ya que más de 6,000 trabajadores fueron afectados. (52)

De esta manera desde fines de 1991 hasta fines de 1992, se multiplicaron los cierres temporales de industrias automotrices, entre las que sobresalen la General Motors y la Ford Motor Company, además la huelga de los trabajadores de la Sociedad Caterpiller de Estados Unidos afectó el abastecimiento de materiales y materia prima, por lo cual los fabricantes de autos fueron seriamente afectados, asimismo el consumo cayó desde 1987 y sólo los autos han sostenido las pequeñas mejorías. El programa quebequeño "Mon taux, Mon Toit", aportó un estímulo temporal a la industria, ya que en

52.- Cfr. Ibidem.

cuanto dió fin el programa, el sector automotriz se constituyó en el principal obstáculo para el crecimiento global de Canadá. Sin embargo, la baja en las ventas de autos se atribuyó a la baja en la actividad empresarial y no en la confianza del consumidor nacional, aunque sí del consumidor de Estados Unidos.(53)

El sistema de cierres temporales por días feriados tan frecuentes en Canadá y Estados Unidos podría convertirse en una práctica en México. En diciembre de 1992 las productoras de autos estadounidenses anunciaron cierres temporales afectando a 13,000 empleados. La General Motors además de cierres temporales consideró la necesidad de llevar a cabo 5 planes de reestruccturación con el fin de reducir costos, el cual incluye el cierre de 6 plantas de ensamblado, 4 de transmisiones y 11 de componentes. Por ello, más de 10 mil empleos se limitarán en el curso de los tres próximos años, los cuales constituyen una cuarta parte de los 42,000 trabajadores actuales de la compañía.(54)

También Ford Motor de Canadá anuncia el cierre por dos

53.- Cfr. L'Observateur Economique Canadien, Ministére de Statistique Canada, Ottawa, Janvier 1992. 6.4 puntos.

54.- Cfr. L'Observateur Economique Canadien, Ministére de Statistique Canada, Ottawa, décember 1992. 6.4 puntos.

semanas de la planta de ensamblado en Santo Tomás, Ontario. Práctica cada vez más común por parte de las compañías estadounidenses. Por ejemplo: Ford cerró en Oakville una planta de camiones por una semana afectando a 1,300 empleados, Chrysler cerró su planta de Bramalea, Ontario una semana dañando a 850 empleados, pero más tarde será cerrada para un cambio de montaje. otro caso se presentó el 2 de marzo de 1992 en Oshawa y Oakville, Ontario en un cierre de dos semanas por caída de ventas (55). Así además del cierre de plantas, otras se reorganizan para limitarlas a la producción de un sólo modelo por planta: "la Ford Motor invertirá 2 millones de dólares en 2 plantas para mini-furgonetas y un millón de dólares para equipar una planta de producción de motores de camión a partir de 1995. En Oakville una planta será sólo para producción de mini-furgonetas.(56)

De esta forma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha modificado e incrementado la designación productiva a cada planta automotriz, por una relocalización de plantas. Pero a su vez ha generado desventajas de una relación directa económica con Estados Unidos donde el

55.- Cfr. L'Observateur Economique Canadien. Ministére de Statistique Canada, Ottawa, avril 1992. 7.4 puntos.

56.- Cfr. L'Observateur Economique Canadien. Ministére de Statistique Canada, Ottawa, mai 1992. 6.4 puntos.

desequilibrio económico en Estados Unidos significa una recesión en Canadá. Los programas de estímulos temporales han logrado un aumento en el comercio automotor de manera parcial, sin embargo las condiciones de financiamiento ofrecidas por General Motors y Ford demuestran la importancia de otorgar mayor confianza al consumidor, pero a su vez reflejan la necesidad de crear instrumentos extraordinarios para mantener el mercado.

Sin embargo, es necesario resaltar que la mayor parte de la actividad del sector automotriz se centra en Ontario y Quebec. Donde el sector manufacturero ha sido el motor del comercio, los autos están a la cabeza, así como las autopartes y accesorios para autos, ya que Canadá fue tercer exportador de autos en la escena internacional en 1989. Estados Unidos ha sido el principal importador de autos (un tercio de las importaciones globales), Canadá representa 30% de las importaciones de autos estadounidenses en 1989 y México sólo el 2.7% (57). Por ello el mayor interés estadounidense en determinar los flujos comerciales automotrices en Canadá y México, y discriminar otro tipo de empresas de automotores en Norteamérica.

57.- L'Obsevateur Economique Canadien."La position de Canada au sein du Commerce Mondial" R. Pardue et S. Mozes. Ministére de Statistique Canada, Otawwa, mai 1992. 6.4 puntos.

En términos generales el impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte podría agravar las condiciones de recesión en Estados Unidos y Canadá. En México existe un proceso transitorio de redefinición de la industria automotriz, la cual se avisora más alineada a la industria automotriz regional norteamericana.

El impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se hará más patente a partir del período transicional de 10 años, pero realmente, los efectos del Tratado se han dejado sentir desde el momento de su anuncio mismo de negociación.

En las operaciones de la industria, la flexibilización de los requisitos de comportamiento del Decreto Automotriz para disminuir las barreras arancelarias y no arancelarias, modificaron directamente los beneficios de la industria en México. Debido al VANp, cada disminución de un punto porcentual en el requisito de valor agregado de autopartes implica una disminución en las ventas de la industria de 70 millones de dólares. Mientras que la desaparición del requisito de la balanza de divisas implica la flexibilización de compensación y con ello se inhibe una mayor exportación, donde sólo el valor de referencia garantiza ventas que serían

dañadas por la flexibilización del VANp y la compensación de divisas. Por otra parte la migración de maquiladoras a proveedoras nacionales ha implicado que una mayor cantidad de maquiladoras se conviertan en generadoras de VANp. (58)

En cuanto al impacto por el Valor Agregado de Autopartes, la disminución a 34% en opción general y a 31.5% promedio de tres puntos porcentuales. El impacto en la industria representa una disminución en ventas de partes y componentes de 210 millones de dólares. Mientras en cuanto al VANp de 34% a 29% para 1999 asegura un impacto de 550 millones de dólares en ventas en una proyección a 2003.

En la balanza comercial mexicana, la flexibilización de la compensación no afecta el volumen de ventas directas de la industria, pero significa promover un déficit comercial creciente de 1.6 a 6.4 millones de dólares en los primeros cinco años (casi 6,500 millones de dólares de déficit por año), elemento que puede desequilibrar la balanza comercial, así como disminuir los niveles de exportación, y generará un

58.- Desarrollo de Producción Clase Mundial. Impacto del TLC en la Industria Automotriz. México, 1993.

incremento de importaciones. Así en 1998 por cada tres vehículos producidos en México se importará uno. De esta manera el desarrollo del sector automotriz significa la generación permanente de un déficit sustancial del sector.

4.2.2 TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS DE ESTA INDUSTRIA FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

La industria automotriz ha sido sujeto de las grandes transformaciones de la Sociedad Internacional y de la multitud de estratégias dedicadas a garantizar las condiciones materiales y no materiales de su reproducción frente al siglo XXI. En dicha reestructuración la industria automotriz continúa participando como uno de los sectores estratégicos del desarrollo mundial.

Al término del siglo veinte da inicio a su vez una verdadera revolución Industrial como parte de la multitud de fenómenos presentes en la reestructuración internacional y que sin duda afectan el desenvolvimiento de la industria automotriz en el Mundo y particularmente en México.

Este proceso se ha constituído en un generador de cambios trascendentales en la organización de la producción (la fabricación mundial, el incremento de comercio

intrafirma, la subcontratación internacional (59) y los convenios estratégicos comerciales); en la modificación de las concepciones ideológicas, en nuevos campos de "Guerra Internacional" (léase consideraciones ecológicas, instrumentos comerciales como barreras no arancelarias, zonas económicas discriminatorias), por lo cual los acuerdos regionales de liberalización comercial se constituyen en un asunto de seguridad nacional para los países que buscan mantener su posición de liderazgo o incrementarlo.

59.- La subcontratación forma parte de las tendencias actuales en las que la industria Automotriz participa hasta con 16 países, en partes, piezas y componentes. Así el Mercado Internacional de la Subcontratación se multiplica y define como: la reunión de empresas productoras en este caso de la rama automotriz, interesadas en ofrecer su "capacidad de hacer" al promover su oferta para grandes compañías que asisten a las pequeñas compañías para satisfacer sus demandas y celebrar convenios. De esta forma prevalece un tipo de "ente" cuyo fin es salvaguardar mercados y realizar ambiciosos proyectos de inversión compartiendo riesgos, recursos y distribución de costos por los enormes capitales requeridos para la competencia, innovación y aplicación tecnológica, para abastecer, suministrar y delimitar zonas geográficas y control de corporaciones y lograr con ello un mayor predominio comercial. Entre las mayores asociaciones empresariales se encuentran las de autos:

General Motors	- Toyota	Estados Unidos - Japón
Ford	- Mazda	Estados Unidos - Japón
Chrysler	- Mitsubichi	Estados Unidos - Japón

Asociaciones para enfrentar el bajo costo del financiamiento japones en innovación.

4.2.2.1. LA ESTRATEGIA DE ESTADOS UNIDOS PARA AMERICA DEL NORTE EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte demanda de la industria automotriz regional una adecuación a esquemas eficientes para mantener la competitividad estadounidense y con ello la profusión de ventajas que implica ser parte de las principales empresas automotrices transnacionales que mueven al mundo desde una estrategia regional.

La industria automotriz de la región norteamericana debe incrementar su productividad y eficiencia para encarar los cambios en la demanda: menor flexibilidad en precio, mayor calidad y mejor servicio, revertir el incremento en los costos de producción ante la competencia externa; asimismo existe la necesidad de incorporar una nueva lógica industrial en la localización de nichos de productos diferenciados para el mercado, establecer una producción clase mundial, inventarios justo a tiempo, manufactura flexible integridad en la calidad del producto y la reducción de la brecha entre

el consumidor y el productor en la relación entre industrias terminales y las abastecedoras, pequeñas y medianas empresas. Precisamente ello constituye una de las primeras perspectivas de transformación para la industria automotriz en México y Canadá ya que dar solución a estas problemáticas es uno de los principales objetivos de la integración regional automotriz bajo la égida estadounidense.

La industria automotriz de América del Norte se perfila como una plataforma económico-política, donde Estados Unidos, el líder, practica una estrategia dicotómica:

- Una mayor inversión en alta tecnología y reorganización de esquemas de trabajo en las plantas matrices.

- Generación de plantas exportadoras en Canadá y México para trasladar procesos de trabajo intensión (y con ello aprovechar los bajos salarios de una mano de obra barata, y la flexibilidad laboral). Además beneficia a la infraestructura en telecomunicaciones y transportes.

Por ello el trabajo de ensamblado practicado tradicionalmente en Paises en Desarrollo actualmente adquiere mayor complejidad para México y Canadá con relativa vocación exportadora, al integrar sistemas de abastecimiento para la producción de clase mundial así como diseño y producción de autos nuevos. (60)

De esta manera México se incorpora por vía de Estados Unidos a la producción de la gran "organización automotriz internacional" pero deberá pagar su respectiva cuota: la denominada maquila y postmaquila. Es decir México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte participa bajo un patrón de especialización en industria y comercio, aportando sus mayores ventajas en costo y competitividad, (por ejemplo las autopartes), al Convenio Regional; de esta manera la "maquila" ha sido el ejemplo más concreto de dicha lógica. Sin embargo la "postmaquila" es el supuesto nuevo esquema de industrialización solicitado por las Transnacionales Automotrices. Esta "postmaquila" sólo es una situación de la maquila tradicional establecida por el propio país de la empresa transnacional, por una maquila originada a través de una coinversión o una inversión totalmente nacional, pero más integrada a las Empresas Terminales

60.- Harley Shaiken y Stephen Herzenberg. Automatización y producción global, Facultas de Economía-UNAM, México 1989. Colección Economía de los '80. 158 pp.

estadounidenses. De esta manera tendríamos una maquilapseudonacional y pseudoindependiente. La postmaquila requerirá una mayor articulación con empresas nacionales en materia prima, insumos y servicios. Con ello se generaría una mayor diversificación regional (surgirían nuevas empresas con localización variada) y diversificación sectorial. Este esquema de articulación relativa se vincula con la economía nacional a través de una confirmación de industrialización hacia "afuera", donde la economía mexicana posterga una integración industrial interna y se hace más vulnerable a los cambios del exterior (indefensa ante Estados Unidos) (61). Además la demanda desatendida por la iniciativa privada o pública en el ámbito automotor está destinada a ser un nicho del mercado cubierto por empresas transnacionales.

La estrategia dicotómica estadounidense y la postmaquila no significan una desindustrialización estadounidense (62). Estados Unidos mantiene su ventaja en alta tecnología de manufactura flexible por computadora. Esto es, una producción de alto valor agregado, fabricado en pequeños lotes, segmentos muy preciados por la industria (y no una producción de grandes volúmenes y productos homologados).

61.- Cfr. Villareal, René . México 2013. México, Edit DINA, 1990. P 30-70.

62.- Revisar Expansión Nº 533. México 1989

La contraparte dirigida a países en desarrollo se denomina <u>especialización flexible</u> ya que aprovecha las cualidades de rapidez de aprendizaje, versatilidad y eficiencia en el entrenamiento de la fuerza de trabajo de Países en Desarrollo como México.(63) Puesto que los bajos salarios no son elementos suficientes para invertir en países en Desarrollo.

Por lo cual el investigador Rober Crandall de la Brookings Institution señala certeramente una condición de los Países en Desarrollo en los que se establecen plantas avanzadas de automotores: "... si el principal requisito para tener éxito en esta industria fuesen los salarios bajos, usted y yo ya estaríamos manejando automóviles producidos por Tanzania o Bangladesh...". (64)

Por ello no es extraño el porcentaje de producción de autos realizada en Países en Desarrollo: 5%. Puesto que los bajos salarios también deben significar bajos costos unitarios (bajos salarios con alta eficiencia productiva), infraestructura industrial adecuada, mano de obra calificada y sistemas de provisión cercanos y de calidad.

63.- En México la hora de trabajo tiene un costo de 1.25 dólares.

64.- Op.Cit. Crandall, Robert "Relative Labor Costs, The Newly Industializing Countrries and Comptetition in the U.S. Automobile Market"; News World Congress; julio 28 de 1986. P 3.

Los países sujetos de la estrategia de especialización flexible poseen una alta producción de vehículos, motores y otros componentes en su mayor parte monopolizada por transnacionales. Y como en el caso mexicano han tratado de obtener cierto margen de beneficios para el país a través de criterios de incorporación de contenido nacional, ajustes entre importaciones-exportaciones o bien por el desarrollo protegido de la industria de autopartes.

Precisamente en México la industria de autopartes pretendió estar reservada al capital nacional con el fin de cerrar una industria nacional a la par de la extranjera correspondiente a la industria terminal. También es comprensible la intención del establecimiento del esquema de sustitución de importaciones, y después del modelo exportador, hacer al país partícipe de los enormes beneficios de desarrollo de la industria terminal transnacional. De esta manera México se convirtió en una importante plataforma exportadora (y aún más a causa de la caída del mercado doméstico) y el primigenio trabajo de ensamblado se transformó en producción local de autos para exportación.

Actualmente en la planta de Hermosillo la compañía Ford ha realizado un complejo con lo más avanzado en tecnología

para producción de autos, la inversión constó de 4,500 millones de dólares, "... la planta ...(tiene)... la capacidad de producir 130,000 Mercury Tracer anuales y hará uso de tecnología de frontera en la Mazda 323, depende fuertemente de aprovisionamiento internacional: 60% por sistema de tracción proviene de Japón, 30% será producido en México y el 10% restante se realizará de Estados Unidos y otras partes del mundo.".(65)

Estos pequeños esfuerzos del gobierno mexicano por obtener alguna ganancia de la pujante industria automotriz transnacionalizada, son modificados directamente por las estipulaciones del Tratado de América del Norte las cuales: 1) sustituyen los porcentajes de contenido nacional por el criterio de contenido regional, 2) especifican la desaparición de la medida de compensación de importaciones respecto a las exportaciones, 3) promueven la desarticulación entre sectores industriales nacionales al facilitar la presencia de capital estadounidense y canadiense, 4) generan crecimiento en las importaciones con un marcado aumento del déficit de la balanza comercial y de cuenta corriente, 5) consideran la necesidad de que la industria de autopartes sea abierta a la inversión extranjera (principalmente vía transferencia tecnológica), 6) propician la desaparición de

65.- Idem 60. P 22.

capital nacional de pequeñas y medianas empresas, mientras en las asociaciones de capital mixto (nacional y extranjero), el proceso de toma de decisiones recaerá en centro de decisión extranjero.

El Tratado enfatiza la estrategia estadounidense de complejización de la industrial en el país de origen, reduce las escalas de producción a través de un sistema sobrepedido por mecanismos computacionales y el mantenimiento del modelo "auto mundial" (66) para los países en desarrollo, obsoletos en las matrices.

66.- Auto mundial basado en grandes escalas y partes estandarizadas por medio de la especialización de cada región del mundo en determinado componente, proceso o servicio

4.2.2.2 LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y EL MERCADO DOMESTICO MEXICANO.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte asegura el mercado doméstico de México con las empresas estadounidenses a fin de instrumentarlo al enfrentar a sus competidores internacionales. Ya que el 70% de ventas del sector automotor se centra en la participación de 10 empresas General Motors, Ford, Toyota, Nissan, Peugeot-Citröen, Volkswagen, Chrysler, Renault, Fiat y Vaz de Rusia (67) Por lo cual el mercado comercial norteamericano significará para las firmas automotrices estadounidenses condiciones más ventajosas frente a las demás. México y Canadá coadyuvarán mayormente a fortalecer a Estados Unidos en la competencia vía calidad del producto y a crear mercados paralelos protegidos a través del librecambismo regional.

Los resultados ya se han empezado a avisorar positivos para Estados Unidos, durante los primeros cinco meses de 1992 por parte de Chrysler, que pasó de 14.9% del porcentaje del

67.- NAFINSA El Mercado de Valores. "El Tratado de Libre Comercio: Sector Automotriz". NAFINSA, México, diciembre 15 de 1991. Num 24. P I-VIII.

mercado doméstico a 19.5% en vehículos . General Motors del 9.17% al 18.4%. (68) Y mientras en 990 la proporción en el mercado nacional esta expresada por :

VEHICULOS		CAMIONES LIGEROS	
Volkswagen	38.2%	General Motors	34%
Nissan	22.8%	Chrysler	22%
Ford	14.9%	Ford	21%
Chrysler	14.9%	Nissan	18%
General Motors	9.2%	Volkswagen	5%

En este año de 1993 Chrysler se encuentra a la cabeza, después General Motors, Ford, Nissan y al final Volkswagen.

Por otra parte la industria automotriz en la economía nacional representó en 1990 (industria terminal más industria de autopartes) el 2.3% del Producto Interno Bruto Nacional y el 9% del Producto Interno Bruto en Manufactura. Por lo tanto el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con su lógica librecambista se convertirá en elemento estimulador del incremento de la participación de este sector en el Producto Interno Bruto Nacional

68.- Cfr. Mexican Forescat. "Industry Outlook" Expansión, México, Vol 1 Nº 1, julio 10 de 1992. P 6.

En cuanto a generación de empleos, la industria automotriz representa el 10% de empleos generados por las manufacturas, este 10% significa 400 mil empleos repartidos en: 60 mil en la industria terminal, 140 mil en la industria de autopartes, 120 mil en maquiladoras (69) y 80 mil distribuidores. Además de reproducir su impacto en otras áreas de la economía y ramas paralelas, es decir de manera indirecta genera más empleos de los contabilizados (así como la generación de economías subterráneas de venta de autos usados, refacciones, talleres mecánicos, servicio de lavado, encerado, hojalatería, lubricantes, etc., no siempre vinculados con los servicios brindados por las agencias. Sin embargo, lo más importante en relación a este porcentaje ocupado por la rama automotriz es la poca politización en su interior, donde los sindicatos han sido de tal forma mediatizados, que no son fuente (generalmente) de conflictos entre la empresa y los trabajadores. Además el tipo de contratación, sobre todo en maquiladoras es ambigua y restringida en derechos y prestaciones para los trabajadores. Flexibilidad necesaria para hacer más efectivo el trabajo organizado y de rotación al interior de la empresa (a diferencia de Estados Unidos en cuyo contrato se estipula la categoría de trabajo específico a realizar por el obrero, quien no llevará a cabo ninguna otra función que no se

69.- La maquiladora automotriz produce el 20% del total del empleo de las maquiladoras, representa un valor agregado de 23.8% del total del sector. Es un rubro potencialmente de tendencia creciente a causa de la estrategia fronteriza de las Empresas Transnacionales automotrices.

encuentre especificada en su contratación).

Por otra parte, el mercado doméstico ha manifestado una mayor capacidad adquisitiva vía sector automotriz. El mercado doméstico obtuvo en 1990 ventas por 550 mil vehículos de los 830 mil producidos en México, mientas los autos exportados fueron 280 mil. Ello no quiere decir que la capacidad adquisitiva ha mejorado para los mexicanos, significa que a falta de poder de compra, ha sido sostenida como política gubernamental.

La industria automotriz se consolida como un sector de amplias garantías en su crecimiento, pieza fundamental en la negociación tripartita de América del Norte. Pero también es una pieza fundamental de la política gubernamental. La industria automotriz registró tasas importantes de crecimiento en el mercado interno de 1991-1992, pese a la pequeña desaceleración de julio de 1992. Pero en general los pronósticos serán de un crecimiento promedio entre 7 y 9 % (70) o bien del 8 al 10% (71).

70.- Rozenberg, Dino "Industria Automotriz: Por el carril de alta velocidad" Expansión. México, Vol XXIV, Nº 601, octubre de 1992. P 46-53.

71.- Flores Vega, Ernesto "Industria Automotriz: TLC proxima salida" Expansión. Vol XXIII Nº 571, octubre de 1991. P 42-49.

Estas dos consideraciones antelares se encuentran vinculadas ya que las dos forman parte del planteamiento estratégico de la actual gestión del gobierno, al poner como objetivo fundamental el crecimiento económico, así manifiesto en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 (72). La industria automotriz la de más dinámica y participativa en el crecimiento nacional, después de los energéticos, se considera un rubro prioritario. Este, también atrae una importante Inversión Extranjera (otro elemento coadyuvador del crecimiento económico), por lo tanto, la rama automotriz es alentada por las propias instancias gubernamentales, y se apoya en un desarrollo industrial altamente riesgoso.

Por consiguiente aunque el mercado mexicano sea prometedor, existen otros factores interventores en el mantenimiento del nivel de demanda interna para la industria automotriz.

POLITICAS MEXICANAS DE APOYO AL SECTOR AUTOMOTOR.

1) En 1991-1992 la estabilidad de precios en la

72.- Cfr. SPP "Objetivos y Estrategias del Plan Nacional de Desarrollo". Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994; Poder Ejecutivo Federal, Secretaría de Programación y Presupuesto, México 1989. P 12-21.

determinación de programas de financiamiento, 2) la obtención de financiamiento para autos nuevos (hasta 48 meses),3) el aval bancario asegura la garantía del pago y con intereses lucrativos superiores al 26%, 4) el programa "hoy nocircula", 5) la conversión de combis en minibuses, así como, 6) los taxis ecológicos en la Cd, de México, fueron elementos de estímulo para mantener una demanda efectiva. Inclusive ya se plantea el cambio de minibuses por autobuses de mayor capacidad de carga y mejores estándares de seguridad y control de emisiones contaminantes. De hecho con anterioridad el 90% de los vehículos se vendían de contado, ahora los sistemas se autofinanciamiento aseguran el mantenimiento del sector automotriz en épocas recesivas. Por ello en 1992 se llegó a alcanzar las 720,000 unidades producidas (aunque se especuló alcanzar el millón de unidades), pero aún para 1994 no se han pronosticado más de 850,000 vehículos. Además el gobierno recomendó la renovación del parque vehicular nacional (mismo que contaba en 1991 con 9 millones de vehículos: 4.3 millones de autos, 2.7 de camiones ligeros y pesados, 52 mil tractocamiones, 25 mil autobuses integrales y 1.8 millones de autos importados. De 1980 a 1991 el crecimiento del parque vehicular fue del 55%

Este elemento ha inyectado la actividad productiva automotriz con el financiamiento del Banco Nacional del

Comercio Exterior con fondos del Banco Mundial al asegurar la renovación de la flota vehicular. Por ello el mercado mexicano no sólo se sostendrá, manifiesta probabilidades de crecer también por el ciclo de crecimiento determinado por la tasa de deshecho, la edad media de los vehículos, el incremento de la población en edad de conducir y la desregulación de rutas concretas. (73)

Con esta conducta, el camino causineoliberal representa la corriente donde México pretende insertarse. Ello quiere decir que el modelo estatista de México como economía mixta terminó. El discurso mismo sobre justicia social como retórica del partido en el poder es olvidado por pronunciamientos de "modernidad", y con ello el modelo de distribución de la riqueza, concentrado a lo largo de los años "revolucionarios" en unas cuantas familias, hoy se polariza y vierte su contenido al mismo gobierno, proempresarial. Es más la "clase media" casi ha desaparecido en cuanto a procesos de toma de decisión y las "mayorías" "no existen prácticamente". Este camino seguido por el sector público ha caracterizado el tipo de políticas a aplicar, así como los métodos y vías de desarrollo: la liberalización unilateral, por ello la industria automotriz es un ejemplo inequívoco de cómo un sector estratégico corre a pasos

73.- Cfr. Macro asesoría económica. "Crecimiento del 3.3% en el 2º semestre. Macro, México, 1107/92.

agigantados hacia manos extranjeras y sólo los alcances de sus consecuencias desequilibran la totalidad de la economía (74)

México se encuentra muy cerca de cometer errores similares a Canadá, en su relación con Estados Unidos, pero con mucho menos ventajas al no poseer las características de industrialización y de mayor homogeneidad económica y social con respecto a Canadá y Estados Unidos.

COMERCIO EXTERIOR.

En el registro contable nacional existe una tendencia deficitaria de 2,500 millones de dólares. En 1991 la cifra alcanzó 11,063.8 millones de dólares. Mientras en 1992 el déficit es cercano a los 20 millones de dólares. México inicia su camino hacia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con un déficit incrementable. (75)

74.- Cfr. Agustín Ortíz, José "Dime Tlatoani: ¿Quien fue el último presidente de la Revolución? La jornada. La Jornada, México noviembre 15 de 1992. P 5, 11 y 46. Y "1993 ¿crecimiento o estancamiento? Antonio Gerschensen. P 9.

75.- Cfr. Idem 70.

Esta tendencia significó a su vez un aumento en importaciones en un 56.1% durante 1992 respecto al año anterior. Sus efectos no han sido mayores por el alto desempeño exportado de México pese a la etapa recesiva estadounidense.

Estas consideraciones aunadas al insuficiente ahorro interno, al peso mexicano "sobrevaluado" (se ha considerado cerca de 169.5% de 1989 a 1992) al proceso recesivo estadounidense y canadiense y a las estipulaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte trasladan las decisiones sobre demanda de volumen y proporción de importaciones que se va a comerciar a grupos de poder extranjeros. Ello fortalece el proceso de desarticulación nacional "la integración a la importación como premisa del crecimiento industrial", por ser insustituíble en la producción y quienes absorben las divisas. Sin embargo, este esquema pone en juego el aparato productivo nacional, a la pequeña y mediana empresa fuente de gran cantidad de empleos.

En la tendencia de aumento de las importaciones, la industria automotriz sobresale, y junto con el sector manufacturero se constituyen como los de mayor importación para su actividad, por lo cual es indispensable preveer sus

implicaciones para el país a causa de su gran impacto. Muy peculiarmente la Industria Automotriz sobresale entre las principales empresas exportadoras y generadoras de divisas para el pago de las importaciones mismas.

Más de la mitad de las importaciones de la Industria Automotriz se realizan con subsidiarias, es por ello que expresar desajuste en el fenómeno tendencial de incremento de las importaciones por la disminución relativa de las importaciones durante la etapa más álgida de la recesión estadounidense de los años ochenta, así como por la pérdida del dinamismo del mercado mexicano. Es decir el origen de las tendencias automotrices no se encuentran en suelo mexicano sino en el estadounidense, país cuyo nivel de competencia automotriz sí es mundial. Por supuesto, las modificaciones para la Industria Automotriz en México son fruto de los cambios productivos, comerciales, políticos, económicos etc., a nivel mundial pero por la vía estadounidense. Y cada vez más la evolución de la Industria Automotriz transnacional se coaliga a la política oficial dirigida hacia el sector.

De esta manera también las restricciones a la incursión en el sector automotriz para socios no estadounidenses forma parte del proyecto comercial regional para México, ya que la

sustitución del liderazgo científico-tecnológico automotriz de Estados Unidos hacia Japón (76), produjo iniciativas como la H.R.1050 o la "Made in América Act" de 1985 que restringe las importaciones de camiones japoneses por fabricantes nacionales y excluye al importador que efectúe una transacción menor de 100,000 unidades al año. Con ello se logró controlar seis firmas japoneses de autos y una alemana: la Volkswagen. Este hecho, ha sido preámbulo de un mayor proteccionismo de Estados Unidos, ahora caracterizado por un marco jurídico regional o Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá, Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte.

En el comercio exterior las grandes empresas automotrices, tienen un gran peso por su misma actividad, por sus vínculos con la mediana y pequeña empresa, así como por el causimonopolio del destino de la producción de éstas últimas en Estados Unidos:

76.- El déficit estadounidense causado por Japón (1,930.8 millones de dólares, en 1980 de 10,203.9 millones de dólares y en 1983 de 23,210.9 millones de dólares) demuestra cómo se constituyó en el primer competidor en el mercado estadounidense. Además la relocalización de plantas y la obsolescencia del esquema del auto mundial (gran importación de partes y componentes) los mercados segmentados en tamaño y clase: de lujo, familiares, deportivos y pese al acuerdo de restricciones de exportaciones a fines de 1981, dieron lugar en 1984 a una participación por Japón del 18.3% del total de la oferta en Estados Unidos y del 24% a partir de entonces las importaciones japonesas de 1978 a 1980 aumentaron 17.8% y en 1980 a 28.2% por el auto mundial, quien requirió de la inversión en países en desarrollo para la obtención de la mano de obra y las condiciones de establecimiento y desarrollo entreguista. Ello promovió el proceso de internacionalización de la industria automotriz estadounidense (las ventas de sus subsidiarias representan más de la mitad de sus exportaciones) Fuente: La industria automotriz: México bajo el cambio tecnológico. Kurt Hunger. Foro Internacional, México, Vol XXVIII Num 1, jul-sep 1987. P 39-53.

Entre 1990 y 1991 General Motors, Chrysler de México y Ford Motor Company S.A. de C.V. ocuparon los lugares segundo tercero y cuarto entre las principales exportadoras del país, sus exportaciones se concentraron en autos y motores. Es importante señalar que estas tres empresas estadounidendes mantienen relaciones productivas directas con las principales empresas exportadoras de México, cuyo destino por excelencia también es Estados Unidos. Precisamente 23 empresas principales de autopartes son dependientes de la gran industria terminal.

En autopartes sólo Renault Industrias Mexicanas exporta a Francia; NEMAK S.A. exporta además a Canadá; electro Optica exporta a Argentina y Guatemala; Goher a Centroamérica y DINA exporta a Estados Unidos y Australia. Por ello tampoco los destinos de las empresas pequeñas y medianas en autopartes está diversificado. Entre éstas 23 empresas exportadoras se encuentran las 20 importadoras más importantes del país (excepto NEMAK promotor de partes eléctricas y Douglas y Lomason de México (77)). Además la industria automotriz en México tiende a incrementar su interrelación con empresas altamente exportadoras de capital privado en áreas de vidrio,

77.- Cfr. Aguilar, Carmen, Gerardo Mendiola, Sergio Mujica, et.al. "Las exportadoras e importadoras más importantes de México" Expansión, Grupo editorial Expansión, México, septiembre 30 de 1992. P 105-132

petroquímica, productos de hule, hierro y acero, maquinaria y equipo eléctrico, productos minerales no metálicos, química entre otros, cuyo destinatario es particularmente Estados Unidos.

"La presencia de las empresas Transnacionales, como parte de áreas de primer orden en la economía, no es exclusivo de México. General Motors se situó en la primera posición entre las empresas más importantes de Estados Unidos y Canadá. Esta empresa genera 775,100 puestos de trabajo en Estados Unidos y 4,387 en Canadá y 54,341 en México. También Chrysler y Ford forman parte de las 10 mayores empresas de Canadá y Estados Unidos de acuerdo a sus ventas. En México han sido encaradas por Volkswagen ahora 5º lugar.(78) General Motors se situó en México entre las 10 principales empresas sólo superada por Petróleos Mexicanos y Telefonos de México, y en Estados Unidos y Canadá, fué la primera entre las 500 empresas más importantes desde 1991 hasta febrero de 1993. (79)

Por ello la vinculación México-Estados Unidos vía empresa garantiza en "los próximos tres años, la

78.- Expansión. "Las 500 de Expansión, Fortune y Financial Post" Expansión. Grupo editorial Expansión, México agosto 21 de 1991 P 312-386.
79.- Fortune International. "The fortune 500 the largest u,s, industrial cooporations. Time, New York April 19, 1993. pp 168.

participación mexicana en el mercado automotriz norteamericano, la cual se incrementará de 3.5% al 6.1% y hacia el año 2000 se habrá triplicado hasta alcanzar un 11%" (**). Este fenómeno podría ser más coyuntural que de naturaleza permanente, puesto que durante los ochentas Canadá y Estados Unidos no sólo saturaron su mercado sino que iniciaron un fuerte proceso de recesión en el sector. De esta manera México representa un mercado que después del proceso de estancamiento, su apertura permitirá una mayor explotación del mercado interno, de sus facilidades de establecimiento de Inversión Extranjera directa y será fuente de importaciones fundamental para cualquier crecimiento del sector automotor.(80)

Entre México y Estados Unidos el flujo comercial automotriz en 1990 fue de 30% del comercio total y entre México y Canadá fue del 6%, ello refleja las condiciones de interrelación entre las tres economías, ya que persiste un mayor vínculo ente Canadá y Estados Unidos con cerca de un 33% de su comercio total atribuido a la industria automotriz. Las exportaciones automotrices de México a Estados Unidos representan cerca de 6,507 mil dólares para vehículos y 1,647 para autopartes, más de 3,267 mil dólares por las exportaciones de maquiladoras. En este comercio el 77% está

**.- El Economista, Patricia Mercado Sánchez "Se triplicará la participación de México en el mercado automotriz de Estados Unidos" México, junio 22 de 1992. P 40.

80.- Por ello es ten importante la estandarización de los tres mercados, las relaciones entre ventas domésticas y de exportación y le relación entre distribuidores de los productos.

formado por arneses, motores, cables, bujías, radios, cinturones de seguridad, tanques de gasolina, mofles, parabrisas, y acumuladores. (81) Las mayores compras de nuestro país a Estados Unidos son por concepto de llantas y camiones, partes para motor, cojinetes y aparatos de control. Por su parte las importaciones mexicanas de productos automotrices estadounidenses en 1990 fueron de 1,285 mil dólares -315 para vehículos y 970 para autopartes-. El resultado comercial fue de un superávit de 677 mil dólares para este rubro y de 2,150 mil dólares para vehículos. Por lo tanto es mayor la cantidad de vehículos que se importan de Estados Unidos, no obstante bajo el esquema del Tratado de Libre Comercio de América del Norte debido a la reducción arancelaria inmediata de 50% para vehículos de pasajeros incrementará la proporción de vehículos importados de Estados Unidos debido a la demanda de los consumidores nacionales.

En relación con Canadá, México exporta 59 millones de dólares (55.5 de autopartes y 3.5 de vehículos) a Canadá, mientras Canadá vendió 4.5 millones de dólares a México 4.25 de autopartes y 250 por vehículos), el resultado fue un superávit para México por 54.5 millones de dólares. Las exportaciones a Canadá (muelles, motores, partes,

81.- Cerca del 13% de las importaciones estadounidenses, mientras las compras de autos de México fueron de 4.37% del total.

guardafaros, cofres, arneses, radios, filtros y ejes) representan el 78% de las importaciones para Canadá. Por lo cual el mayor número de comercio se efectúa en América del Norte a partir del comercio de autopartes, parte fundamental para generar beneficios en la balanza de pagos del ámbito automotriz.

Por contraparte Canadá exporta a México frenos de disco, impulsores de bombas de gasolina, engranes y aparatos de señalización.

Esta relación con México es muy diferente respecto al comercio entre Canadá y Estados Unidoa, puesto que las exportaciones de Canadá a Estados Unidos suman 30 mil millones de dólares y su estructura es un 30% para autopartes y 70% de vehículos. Estados Unidos dirige 28,300 millones de dólares a Canadá: 70% para autopartes y 30% para autos, por lo cual el área de mayor dinámica es la de autopartes y aunque los autos son importantes, su flujo es menor, aunque es mayor el precio para la compra de un vehículo que el de una autoparte. De esta forma la industria de autopartes sin las restricciones de los Decretos de 1989 y algunas condiciones de barreras arancelarias estadounidense y canadiense se han convertido en un área de inversión

altamente rentable y atractiva para la Inversión Extranjera Directa sustituto del capital nacional en esa área lucrativa.

LA INDUSTRIA DE AUTOPARTES DE MEXICO.

En la industria automotriz un rubro importantísimo por la cantidad de personas ocupadas es la industria de autopartes con cerca de 140 mil empleos; por lo tanto el Tratado de Libre Comercio de América del Norte al no requerir capital sólo mexicano en autopartes, permitirá capital extranjero en dicha industria, no sólo a través de la venta de tecnología , sino incluso como productor directo de autopartes desplazando a las empresas nacionales, quienes en su mayoría no podrían enfrentarse a una competencia con las Empresas Transnacionales o con las principales empresas nacionales automotrices mexicanas, socio activo de la industria terminal en México.

La Industria de autopartes tiene una gran competitividad en: motores, arneses, radios para autos, cinturones de seguridad, accesorios, asientos, mofles, limpiaparabrisas, acumuladores y amortiguadores. Pero gran parte de su producción había presentado deficiencias, las cuales en los

últimos 10 años han disminuido a través de asociaciones con empresas extranjeras para la adquisición de tecnología, entre las empresas de autopartes solo VITRO creó su propia tecnología de primera para producir, las demás empresas tienen convenios para obtención de tecnología.

EMPRESA MEXICANA:	
SPICER:	DANA, KELSEY-HAYES, GKN, PERFECT CIRCLE, STANADYNE, VICTOR, PRESTOLITE, AC-GMC, TRW, MAHLE
ICA AUTOPARTES:	CLARK, BUDD, BORG WAGNER.
CONDUMEX:	SEALED POWERF, PACKARD ELECTRIC, MAREMONT CORPORATION.
PROEZA/METALSA:	A.O. SMITH, SOLVAY/AUTOMOTIVE.
RASSINI:	NHK (JAPON)
CISAMEX:	LEAR SEATING.
GRUPO TEBO:	ALFRED TEVES, TRW.
NEMAK:	FORD, TEKSID. (82)

La industria de autopartes nacional requirió de presencia extranjera en uno de los rubros de mayor valor: la

82.- NAFINSA. El Mercado de Valores. "Tratado de Libre Comercio: Sector Automotriz". NAFINSA, México, diciembre 15 de 1991. Num 24. P I-VIII

tecnología. Además la mayor parte de los proveedores nacionales (productores de autopartes) tienen inversión de capital extranjero y son las mayormente vinculadas con las principales empresas productores de autos en el país, por lo cual la transformación en las condiciones de producción de la industria de autopartes requiere un cambio en los mecanismos de financiamiento más agresivos, ya que los convenios del PROFIMEX actuales son obsoletos. Por ejemplo, BANCOMEXT en su programa de Apoyo a la Industria Nacional de Autopartes justifica su función como respuesta al Decreto de Modernización de la industria Automotriz, cuyo esquema está en vías de modificarse por el Tratado de Libre comercio de América del Norte. Además el financiamiento expresa la voluntad de otorgar un crédito al amparo del Programa, con el cual todos los fabricantes de autopartes se considerarán exportadores indirectos sólo por ser proveedores, toda nuestra industria de autopartes gira alrededor de los requerimientos de la industria terminal estadounidense, (sólo volkswagen se ha mostrado autosuficiente en la generación de su propio abastecimiento, (Nissan tiene poco interés de incorporar partes mexicanas que harían menos competitivo su producto). Por lo tanto el futuro de la industria de autopartes está fundada en la demanda de la industria automotriz estadounidense. Además el poder de decisión para recibir el crédito queda en manos de la Industria terminal, ya que como requisito se pide la constancia de Proveedor

CAPACIDAD INSTALADA DE LAS PLANTAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL 1987

EMPRESA Y PLANTAS		*UNIDAD DE MEDIDA*	*PRODUCTO*	*TURNOS*
CHRYSLER DE MEXICO S.A. DE C.V				
ENSAMBLE	73,400	UNIDADES ANUALES	CAMIONES	2
ENSAMBLE	120,960	UNIDADES ANUALES	AUTOMOVILES	2
MOTORES	169,648	JUEGOS ANUALES	MOTORES 6 Y 8 CIL	2
CONDENSADORES	808,400	UNIDADES ANUALES	CONDENSADORES	2
TRANSMISIONES	60,480	JUEGOS ANUALES	TRANSMISIONES AUT	2
MOTORES	270,000	JUEGOS ANUALES	MOTORES 4 CIL	2
FORD MOTOR CO. S.A. DE C.V.				
ENSAMBLE	81,900	UNIDADES ANUALES	AUTOMOVILES	2
ENSAMBLE	49,700	UNIDADES ANUALES	CAMIONES	2
MOTORES	400,000	UNIDADES ANUALES	MOTORES 4 CIL	2
ENSAMBLE	130,000	UNIDADES ANUALES	AUT DE EXPORTACION	2
GENERAL MOTORS DE MEXICO S.A. DE C.V.				
ENSAMBLE	60,480	UNIDADES ANUALES	CAMIONES	2
BUJIAS	5,520,000	PIEZAS ANUALES	BUJIAS	3
ENSAMBLE	103,156	UNIDADES ANUALES	AUTOMOVILES	2
FUNDICION	33,500	TONELADAS ANUALES	FUNDICION METALES	3
ENSAMBLE	142,538	JUEGOS ANUALES	MOTORES 4,6 Y 8 CIL	2
MOTORES	451,200	JUEGOS ANUALES	MOTORES 6 CIL	3
NISSAN MEXICANA S.A. DE C.V.				
ENSAMBLE	78,000	UNIDADES ANUALES	AUTOMOVILES	2
ENSAMBLE	48,000	UNIDADES ANUALES	CAMIONES	2
MOTORES	144,000	UNIDADES ANUALES	MOTORES 4 CIL Y CAM	2
FUNDICION	40,000	TONELADAS ANUALES	FUN. DE HIERRO GRIS	2
MOTORES	192,000	JUEGOS ANUALES	MOTORES 4 CIL	2
TRANSMISIONES	150,000	UNIDADES ANUALES	TRANSMISIONES	2
VOLKSWAGEN DE MEXICO S.A. DE C.V.				
ENSAMBLE	192,800	UNIDADES ANUALES	AUTOMOVILES	2
CAMIONES	22,000	UNIDADES ANUALES	CAMIONES	2
MOTORES	440,000	JUEGOS ANUALES	MOTORES 4 CIL	2
FUNDICION	64,800	TONELADAS ANUALES	HIERRO GRIS	3
FUNDICION	21,600	TONELADAS ANUALES	ALUMINIO	3
MAGNESIO	14,400	TONELADAS ANUALES	MAGNESIO	3

Confiable, solamente extendida por la Industria Terminal por lo cual la concesión de créditos se otorga sólo a empresas proveedoras de la Industria Terminal en sus aventuras por conquistar otros rubros del sector automotriz nacional.(83) Por lo tanto la protección a la industria de autopartes no logrará su cometido de comprometer efectivamente al capital nacional.

Las limitaciones de la industria de autopartes se agravarán con la indiscriminada participación de hasta 100% de capital extranjero para fines del período de transición del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (84), y la liminación del agregado nacional, también a fines del período de transición. El Decreto de 1962 imponía un mínimo de contenido nacional del 60%, pero esta producción en la industria de autopartes se llevó a cabo sólo con el fin de cubrir el requisito, se inicia a través de la producción del motor y del tren de arranque, en lo cual la empresa terminal podía incursionar, sin embargo era necesario comparar otras partes a industrias independientes mexicanos. Para 1975, los productores de partes representaban la mitad del valor agregado de la industria automotriz y 61% del empleo de toda

83.- Cfr. BANCOMEXT En lace con la Comunidad de Comercio Exterior; Centro de Servicios al Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, México Vol III, año 3, mayo de 1992. Pag 12.

84.- De forma inmediata a cinco años es el período transicional.

la industria. Así aunque la mayor parte de las empresas que fabrican partes de autos son de mexicanos, esta medida fracasó, en cuanto de las 67 plantas con participación extranjera de más de 25% (mínimo para que una compañía se considere de propiedad extranjera), representaron 53% del valor total agregado en la industria de partes de 1975. Además las 49 compañías extranjeras exportaron el 59% del total de las empresas de partes, por lo cual las empresas con mayores cualidades en cuanto a calidad del producto, son las que mayormente han incursionado en la escena internacional, por medio del comercio de la industria terminal o bien directamente por exportaciones independientes. Las dirigidas al comercio doméstico poseen pocas expectativas de enfrentar los niveles de competitividad externa. (85)

Las perspectivas para las empresas de autopartes se muestran alentadoras especialmente para las empresas que mantienen acuerdos de vinculación, de coinversión tecnológica con firmas estadounidenses, ya que representan una vía insustituíble de participación en el mercado internacional por su relación con las empresas terminales.

85.-Cfr. Unger, Kurt "Industria Automotriz: México bajo el cambio tecnológico" Foro internacional. Colegio de México. México Vol XXVIII, jul-sept 1987, Num 1. P 39-59.

Y aunque estudios realizados por BANAMEX consideran prospectivamente un incremento del mercado automotriz de más de 15 mil millones de dólares (equipo original y refacciones) por su atractivo para la inversión extranjera. Sin embargo la tendencia de las empresas de autopartes es a las fusiones de "aventuras compartidas" o "joint-ventures" entre las mismas firmas de partes por cuestión de capital. Por ejemplo la adquisición del Grupo Moresa por SPICER.

Con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte la producción mexicana de autopartes en sus casi 40 años de proteccionismo, se tornará un ámbito de incursión para el monopolio u oligopólio ante empresas grandes de autopartes mexicanas y extranjeras, mientras la pequeña y mediana empresa independiente o semindependiente peligrará su sobrevivencia por falta de capacidad para enfrentar una brutal competencia con enormes socios. (86)

Sus principales problemas son: falta de capacitación, mejora en actividades gerenciales, estructuras organizacionales y demanda de financiamiento ausente (las grandes instituciones bancarias sólo lo otorgan si la

86.- Cfr. Martínez Staines, Javier "Autopartes: la eterna transformación " Expansión. Grupo Editorial Expansión, México, octubre 16 de 1991. P 58-61.

producción pretende la exportación ya que el mercado interno no es del interés de las corporaciones de financiamiento). Sin embargo el soporte tecnológico para dicha rama depende de la relación proveedor-fabricante por el tipo de materia prima requerida. Y esta es un problema permanente para empresa de autopartes, ya que las ciudades periféricas a las fábricas de autopartes aún no son tan eficientes, ni cercanas como la industria terminal. Además tienen menos oportunidades en relación a las vinculadas con la Empresas Transnacionales.

México es el principal proveedor de autopartes para el mercado automotriz de Estados Unidos, Japón segundo y Canadá tercero. Tal vez ahora con el empuje a la industria México siga siendo proveedor principal, pero la constitución de su capital ya no será de mayoría nacional. (87) Y como los proveedores de partes (casi 500 empresas), no producían solamente para la industria automotriz centraron su crecimiento en la era del acero y del hierro (88), ahora casi caduca, con trabajo intensivo y sin reglas anticontaminantes. La única ventaja es la explotación de la mano de obra intensiva (89), y dar solución inmediata a su falta de competitividad para no desaparecer.

87.- Cfr. Estrada, Celis "Autopartes: los de atrás se quedarán" Expansión. Grupo editorial Expansión, México, octubre 14 de 1992. P 62-65.
88.- Cfr. Rueda Peiro, Isabel Et al. El Capitalismo ya no es de acero. IIE-UNAM, Ed Quinto Sol. México 1990. PP 135.
89.- Cfr. Unger, Kurt "Industria Automotriz: México bajo el cambio tecnológico" Foro Internacional. Colegio de México, México, Vol 28, Nº 1 jul-sept. 1989. P 57.

AUTOS USADOS.

Los autos usados tendrán posibilidad de entrar al mercado nacional en 15 años y concluirá en 25 años a partir de la vigencia del tratado. Permanece la libertad de importación para las empresas terminales al reducir el requisito entre importaciones/exportaciones. Por ello la implantación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte subraya la tendencia especializadora en la producción nacional, local y globalización de abastecimientos. Así "es posible que algunas empresas produzcan en condiciones muy rentables 100-200 mil unidades de un solo modelo y las divisas permitirán la importación de 5 o 6 modelos, pero sólo se podrán comercializar otros autos para dentro de 11 años a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, (sino sólo por divisas generadas de la exportación), con el fin de evitar la profusión de las comercializadoras, oportunistas no fabricantes, (ya que el 34% de sus autopartes deberán ser proveedores nacionales, exportar para la obtención de divisas y ofrecer garantía y servicio a consumidores).

Y si bien el mercado de autos nuevos ofrece riesgos para la economía mexicana, y favorece el bienestar sólo de una

élite privilegiada de la población el Acuerdo de Libre Comercio- Estados Unidos-Canadá nos demuestra las inconveniencias de ingreso rápido de autos usados. Ya que en Estados Unidos los autos usados están sometidos a un proceso de depreciación del 15% menos de su costo en tres años. Así si es posible el competir en el mercado de automóviles nuevos en el de usados no. Ya que la diferenciación de costos de depreciación dañarían a los autos mexicanos (fenómeno que después del año 16 sí se presentará). Además México arriesga en convertirse en un depósito de autos viejos, obsoletos, sin refacciones y contaminantes. Sin embargo los beneficios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte difícilmente reflejan las condiciones del CAFE (Corporate Average Fuel Economy).

CONSIDERACIONES LABORALES

Otra de las tendencias que se avisoran con mayor preocupación por las filas de obreros mexicanos, canadienses y estadounidenses son referentes a los cambios impulsados en materia laboral para adecuar las condiciones de trabajo nacional al esquema tripartita. Sin embargo la estrategia de cierres y despidos correctivos forman parte de planteamientos de liberalización producidos desde la administración Reagan y

su aceptación por la gestión de De la Madrid en México y su equivalente en Canadá, prueba de ello han sido los conflictos experimentados entre la empresa automotriz y los sindicatos como ha sido el caso de Chrysler, Ford, Volkswagen por nombrar algunas, pues aunque Volkswagen es de orígen alemán la estrategia transnacional no es muy variable, pero principalmente para México ello resulta negativo ya que dicho fenómeno permite reconocer la ausencia de eficacia en la efectividad de la Ley de un Estado de Derecho, donde la norma propicia un espacio amplísimo para el "hecho".

Por ello no es de extrañarnos que el marco legal mexicano sea rotundamente atractivo para la inversión, no por la mano de obra barata, 10% del costo total del producto, sino los obreros mexicanos como una mano de obra adaptable y flexible sin protección legal.

La historia del obrero mexicano se definió desde antes de antes de 1982, y la entrevista entre el presidente de la Chrysler Lee Iacocca y los dirigentes sindicales en una muestra de las condiciones en que el obrero automotriz deberá sobrevivir si desea seguir formando parte del cuerpo privilegiado del empleado. L. Iacocca reconoció la situación crítica de la empresa y como el conflicto laboral lo

agravaba, por ello la amenaza de huelga y el rechazo de implantación de procesos de innovación tecnológica por parte del sindicato llevó a aflorar la realidad de la política de la empresa por el inicio de la reestructuración automotriz ante la competitividad de otras empresas. Este consideró necesario "despedir un alto número de trabajadores, y profundizar la innovación tecnológica y a impulsar la inversión en México". Solicitó al sindicado que destinara parte de sus fondos de resistencia para invertir en acciones de Chrysler, y si no aceptaban, la empresa cerraría, por ello el sindicato aceptó. (90)

De esta manera la situación del obrero mexicano vióse dañada por un atentado empresarial contra la resistencia de los trabajadores, su forma de vida y su representatividad, por ello la innovación tecnológica, la adaptabilidad a la mano de obra, la flexibilidad laboral principalmente en la contratación y el replanteamiento de un marco legal obsoleto (ahora revisado y no en pro de los trabajadores precisamente), y políticas agresivas de inversión se constituyeron en ejes de las políticas empresariales de las firmas transnacionales, pero sin lugar a dudas el caso de Volkswagen en julio de 1992 por la desaveniencia salarial que

90.- Cfr. Ciro Gómez Leyva/Pal. "Sindicalismo Automotriz: Y a pesar de todo de mueve" Expansión, Grupo Editorial Expansión, México, octubre 14 de 1992. P 66-71.

provocó una huelga de 24 horas, fue confrontado el contrato colectivo de trabajo y la huelga se alargó a un mes. Pero el objetivo primordial de dicha contienda fue parte de la estrategia empresarial para golpear al sindicato, no avenirse a las limitaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y rescindir el exceso de personal disidente e "ineficiente". Así se entiende la respuesta del abogado de Volkswagen durante el conflicto Adolfo Tena: "Nuestra posición es la terminación colectiva de las relaciones de trabajo y la terminación de las relaciones laborales con todos y cada uno de los trabajadores sindicalizados". (91)

Además al conflicto permitió la recisión de 14,000 trabajadores entre los cuales se encontraban los más antiguos de la planta, y aunque perdieron mano de obra experimentada, la recontratación de los más nuevos permitió no sólo la expulsión de los disidentes, también generó un ambiente adecuado para el establecimiento de prácticas más flexibles en la organización de los obreros al trabajar. El contrato colectivo resulto más flexible (53 de las 97 cláusulas del contrato colectivo fueron modificadas), elimina barreras para contratación de trabajadores eventuales y se suprime la figura del delegado seccional. Además de acuerdo a la

91.- Ibidem P 68.

cláusula 19 : "Al ocurrir vacantes temporales o definitivas será potestativo para la empresa cubrirlos o no, si éstas no le son necesarias" (92), Es decir que el sindicato no tiene potestad alguna para cubrir vacantes. En relación al escalafón, éste certificará las habilidades técnicas de cada trabajador, pero por otra parte esta "habilidad, implicará la capacidad del trabajador de polivalencia", por lo cual el trabajador sabrá hacer mas cosas, pero sin que ello implique ascenso, ya que las estructuras muy jerarquizadas lo impiden. Pese a que la rotación se incrementará, no habrá aumentos salariales sino programas de estímulo, vía concursos, por lo cual no existirá adecuación entre las facultades del trabajador y su salario integral. Con esto el sindicato es más débil y acorde a los requerimientos de la empresa, y se obtuvo el "ajuste" necesario para la política de "modernización" de la empresa.

Por ello el siguiente paso de la empresa fue el establecimiento de polémicos grupos de trabajo que flexibilizarán la mono de obra y permanecer a la par de empresas como Ford, Nissan, General Motors o Chrysler. Así el criterio de flexibilidad de la gruesa de trabajo se

92.- Contrato Colectivo de Trabajo por tiempo indeterminado que celebran por una parte la empresa Volkswagen de México, S.A de C.V. con domicilio en el kilómetro 116 de la autopista México-Puebla y por la otra el Sindicato Independiente de Trabajadores de la Industria Automotriz.

generaliza en México aún antes de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, sin embargo ello no ha sido de forma tan agresiva en Estados Unidos, donde ha habido una resistencia natural a su introducción y prueba de ello es la expresión de William Clinton respecto a la necesidad de realizar acuerdos paralelos en materia laboral y de medio ambiente junto con el Tratado, así como las medidas peseudokeynesianas, con el fin de reducir el impacto de la regionalización para la población estadounidense. Mientras para la población mexicana y seguramente canadiense corresponderán los procesos de ajuste y depauperación de su forma de vida, la destrucción de la pequeña y mediana empresa nacional, así como las políticas de "hierro" para las empresas y sus empleados al igual que lo será para el sector público mexicano y canadiense.

Este tipo de conflictos "golpeadores" de sindicatos automotrices se ha multiplicado, y pese a las diversas instancias sindicales las condiciones de trabajo para los obreros de las empresas automotrices y el marco legal que los "protege" es insuficiente: General Motors se entiende con la Confederación de Trabajadores de México y con la CROC (Confederación Regional Obrera Campesina), operando con dos contratos colectivos diferentes. Además General Motors integra una red de maquiladoras, cuyo nivel de

sindicalización es muy complejo. Por otra parte Nissan mantiene un sindicato independiente en Cuernavaca y con uno de la CTM en Toluca. Chrysler detenta contratos con la CTM y también en relación a las plantas de la CD de México, Ramos Arizpe y Toluca, (es un sindicato nacional con tres contratos colectivos diferentes). Ford posee un sindicato nacional de la CTM y contratos colectivos con Cuautitlán, Hermosillo y Chihuahua. En el caso de Volkswagen el sindicato independiente se encuentra fracturado y recientemente purgado.

Por ello las empresas automotrices no pueden asegurar la permanencia de niveles de bienestar crecientes para sus trabajadores , muy al contrario su condición productiva exhibe un decremento cada vez mayor para mantener un elevado porcentaje en composición orgánica del capital, muy particularmente en el renglón de medios de producción constantes, por lo cual las tendencias a corto y mediano plazo indican una disminución en la calidad de vida y trabajo de los obreros. Los trabajadores de Ford eran los mejor pagados del país, pero a partir del cierre y la recontratación de 1987, se convirtieron, quizá en los peor pagados, pero el caso extremo fue el caso de un documento en el cual se explicaban sobrecargas brutales de trabajado en 1989, donde se comprobaba que más de un obrero había sido

conducido a la enfermería para suministro de droga y continuar su trabajo.

Este panorama de la realidad obrera en el ambiente automotriz ejemplifica el efecto de las políticas empresariales sin un regulador que limite la acciónon de éstas. Por eso el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la corriente pseudoliberal promueva los excesos empresariales de las transnacionales, donde la toma de decisiones se traslada a éstas firmas, mientas el gobierno, representante del Estado, queda reducido a un intermediario que cada vez más se transforma en depositario de los intereses del capital y muy particularmente del extranjero. Es así que la Secretaría del Trabajo y la Ley del Trabajo se muestran insuficientes ante la nueva dinámica de la lógica empresarial, ya que la estrategia camina por los espacios de lo no contemplado por la ley, pero no prohibido. En términos jurídicos no sería fundamental una reforma legal, sino cuando la repetición del "hecho" lo demande por sí solo. El fallo de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje a favor de la empresa sólo manifiesta el inicio de una fase de excesos agresivos por las empresas transnacionales y las posibles repercusiones ocasionadas particularmente en México con la existencia de un gobierno mexicano representante de los intereses del empresario y muy vehemente del capital

extranjero. Así estaríamos en el comienzo de la era "empresarial norteamericanizada en México" abiertamente, ya que la permanencia del capital extranjero estadounidense principalmente es una constante en la historia de México. Sin embargo nunca se había abrazado con tanto amor la bandera de las estrellas.

Por consiguiente si la figura del sindicato nacional tiende a desaparecer, el gobierno a disminuir, el empresariado a aumentar su acción de cohabitación con el capital extranjero, las instancias sindicalistas encontraría en el espacio norteamericano pocas perspectivas de acción entre sindicatos de Estados Unidos y Canadá. Aunque no descartable cuando los campos políticos de negociación son minúsculos. si bien antes los grandes sindicatos de las Empresas Transnacionales ho había sido golpeados, actualmente la tendencia es derribar aquellos edificios gigantes de sindicalismo transnacional y con ello transformar las condiciones de desarrollo del mundo obrero mexicano.

¿Y OTROS PRODUCTORES?

Las consideraciones laborales se suman al papel que México puede realizar como frente de producción de autos

baratos para Norteamérica, principalmente para empresas no estadounidenses, (como Honda y Nissan), ya que si bien el mercado doméstico no es despreciable, la plataforma exportadora que representa México le otorga al país incentivos atractivos para la relocalización de la producción efectuada para el mercado de América del Norte y Latinoamérica, sin dañar con cierres y despidos masivos las plantas de Estados Unidos, así Hermosillo (Ford), Aguascalientes (Nissan), Saltillo (General Motors y Chrysler), podrán constituirse en abastecedores a Canadá, Estados Unidos y otros nichos específicos de mercado. Pero no sólo existe la viabilidad para las empresas ya establecidas en México, Honda en Guadalajara, Mercedes-Benz en el Estado de México, Toyota en Puebla, AUDI y Fiat tienen planes concretos para incursionar desde plantas mexicanas en el mercado norteamericano con producciones de autos, camiones ligeros o refacciones y partes. Sin embargo ello representará a mediano plazo la llegada de mayores cantidades de autos, partes, camiones importados a precios razonables pero que presionarán como corporaciones a replantear los términos de la política nacional en caso de pretender corregir el camino del esquema neoliberal, lo cual a su vez implicará graves atentados contra toda institución laboral de sindicatos, ya que las posibilidades de obtener positivas conquistas laborales estarán cada vez más lejanas.

Una vez concretado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte las expectativas de la industria automotriz en un primer momento no resultaron discriminatorias, y las palabras del presidente de la CANACINTRA Carlos Bandala lo expresan así: "las tres grandes establecidas en México quieren situar la regla de origen lo más alto posible para entorpecer las operaciones de Nissan, Volkswagen y Mercedes-Benz así como para bloquear la eventual participación de Honda, Toyota y otros productores en México". (93)

Y de echo el avance de la fase transitoria puede significar el matrimonio con Estados Unidos. Sin embargo los planteamientos de coinversión, asociación y la ya existente inversión japonesa y europea en Estados Unidos, Canadá y México no puede ignorarse, muy a parte Volkswagen y Nissan han manifestado un importante interés en incrementar su participación el espacio norteamericano. Volkswagen ya exporta a Estados Unidos y Canadá autos Golf y Jetta con un contenido nacional de 60%, las inversiones alemanas provablemente lo elevarán a un 80%, mientras en caso de Nissan se promueve la producción de autopartes y refacciones para evitar así la importación.

93.- Cfr. Flores Vega, Ernesto "La industria Automotriz "TLC, Proxima Salida"" Expansión. Grupo Editorial Expansión, México, Vol XXIII Nº 571, octubre 16 de 1991. P 45.

Pero a su vez la estrategia empresarial de los ensambladores japoneses en el desarrollo de nuevos complejos en Estados Unidos, complementada por sus incursiones en México y Canadá. Por ejemplo: Toyota en Georgetown, Kentucky; Nissan en Smyrna Tenessee y Honda en Marysville East Liberty, Ohio (94) Estas iniciativas permitirán un mayor aprovechamiento de su presencia en el mercado norteamericano.

Las tendencias actuales apuntan hacia un incremento en los productores automotrices en México, quienes tienen como objetivo el mercado norteamericano, quienes pretenden socavar las ventajas que otorgan los condicionamiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y muy al contrario aprovechar sus limitaciones mientras a su vez aprovechan las facilidades otorgadas por el gobierno mexicano para la promoción de la inversión extranjera.

94.- Cfr. Flores Vega, Erenesto y James Womack, Director de Investigación del Programa Internacional de Vehículos de Motor de Massachussets Insitutte of Tecnology. "El destino automotriz de México" Expansión. Grupo Editorial Expansión, México, Vol XXIII, Nº 571, octuber 1991. P 46-49.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EUROPEA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO

La demanda en Europa del Este, cuya demanda real (que no potencial), no ha sido suficiente. Y para los fabricantes europeos México resulta atractivo no por su mercado interno, sino por su posible instrumentación como plataforma de introducción hacia América del Norte.

En 1986 Mercedes-Benz regresó a México con la participación mayoritaria de Fábrica de Automotores Mexicanos (FAMSA) propiedad del Grupo Hermes. Para 1989 contaba con el 80% de participación, y en 1991 la empresa cambió su nombre por Mercedes-Benz de México. En un año seis meses construyó una red de 51 distribuidores en 24 de las principales ciudades del país, y conquistó 36% del mercado de vehículos de carga y pasajeros con 6,000 unidades vendidas. Mercedes-Benz de México quiere impulsar la interrelación con su filial en Brasil e incursionar en la producción de autos en México. La cercana entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha provocado el desarrollo por Mercedes-Benz de México de una estrategia común con Freightliner (productor de tractocamiones), Mercedes-Benz de México

distribuirá en en mercado nacional y obtendrá el 27% de la participación nacional a fines de 1992. Además su estrategia descentralizadora establecerá plantas no mayores a 3,000 empleados en los Estados de Yucatán y Nuevo León. En camiones busca desplazar a DINA, Ramírez, Kenmex.

Así mismo Mercedes-Benz de México tiene proyectos en autos, motores, tractocamiones, camionetas (95) y autobuses. Para 1993 pretende la construcción de autos de lujo, importará primero 300 vehículos, después ensamblará 500, y para 1994 construirá 1,000 autos 400E modelo mediano con motor v8, 500 sel y 400E en Santiago Tianguistengo, Estado de México. A partir del segmento más exclusivo del mercado (el llamado "top of the line"), e incorporar autopartes mexicanas para cubrir el requisito de contenido local.

95.- El Decreto de 1989 señaló el inicio de una apertura agresiva para la industria (autopartes, distribuidores e industria terminal), autobuses en 1991, tractocamiones 1993 y camiones enero de 1994.

LOS AUTOS MAS VENDIDOS

POPULARES		PARTICIPACION DE MERCADO
Volkswagen/sedan		39.4%
Tsuru		37.4%
Golf		13.1%
Jetta		10.1%
COMPACTOS		**PARTICIPACION DE MERCADO**
Topaz		28.9%
Spirit		21.7%
Shadow		21.5%
Cutlass		12.4%
Cavalier		12.0%
Otros		3.5%
DE LUJO Y DEPORTIVOS		**PARTICIPACION DE MERCADO**
Cougar		26.2%
Thunderbird		21.7%
Century y Taurus		16.3%
New Yorker		11.4%
Phantom		8.1%
IMPORTADOS	**UNIDADES**	**PARTICIPACION DE MERCADO**
Passat	1,129	28.9%
Lincon Town Car	940	24.0%
Cadillac	789	20.2%
Maxima	438	13.0%
Imperial, Corvette y 300ZX	509	13.9%

FUENTE: Javier Martínez Staquines. "Mercedez-Benz: El contra ataque Europeo". Expansión. Grupo Editorial Expansión, México Vol 23, Nº 576, octubre 16 de 1991.

Este es un ejemplo de la respuesta europea al proceso comercial regional en América del Norte.

Por su parte Volvo (segundo constructor mundial de camiones), ya está presente en el mercado estadounidense por Volvo-General Motors. Heavy Truck Co. cuenta con el 70% de mayoría accionaria en Estados Unidos y pretende ligarse con Ramírez de Nuevo León. Dueña de White Motor Corporation desde 1984 comercializará a partir de 1993 el tractocamión mexicano en cantidades limitadas, además de realizar actividades complementarias entre Estados Unidos y México en motores y autobuses, pero "sólo si el mercado mantiene su fortaleza" (96). FIAT ligado a IVECO tercer productor de vehículos de carga, fabricará tractores, pues adquirió el 80% del 40% de Ford en Ford New Holland con actividades de complementación en México. Volkswagen desde 1988 triplicó sus ventas en México y mantienen una importante ventaja en subcomponentes junto con NISSAN y FORD quienes también pretenden introducir un coche nacional.

Bayerische Motor en Werke (BMW) a largo plazo proyecta establecer relaciones en México para la importación de un carro de lujo con motor grande.

96.- Cfr. Martínez Staquines, Javier "Mercedez-Benz: El contra ataque Europeo". Expansión. Grupo Editorial Expansión, México Vol 23, Nº 576, octubre 16 de 1991.

Por su parte Renault se dedica junto con Industrias Mexicanas (RIMEX) en Gómez Palacios a ensamblar motores de gasolina de 4 cilindros para Renault CI 10,19,21 y Traffic, así como para Volvo 440 y 480. La inversión de 30 millones de dólares en 1992 pretende incrementarse.

Así México en 1991 constituye el inicio de la fase de mayor liberalización del sector automotriz, preliminar para cambios posteriores por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. México se torna estratégico como base de operaciones hacia Norte y Sudamérica. Además al ser parte de una estratégia regional, la actividad automotriz se integra aún más con Estados Unidos y Canadá, sobre todo por las disposiciones del Tratado mismo. Por ello es explicable la diversificación de empresas antes concentradas en producción de camiones a incursionar en motores y autos, así como autopartes o incluso en la producción total de autos. Ya que cada vez más la relación proveedor-fabricante se confunde tanto en cuanto a estructura productiva como a nacionalidad. ¿Será el Tratado de Libre Comercio de América del Norte un esquema de integración selectiva de ramas dinámicas y estratégicas? No cabe duda, es parte de una estrategia de seguridad nacional estadounidense.

LOS DISTRIBUIDORES.

En relación a los distribuidores de la industria automotriz el crecimiento llegó al 35% por debajo del pronóstico esperado (la miscelánea fiscal que quitó la deducibilidad de cierto tipo de automóviles, mientras la conversión del transporte capitalino no repercutirá en más de un 20% por parte del D.F. y el restante 80% queda en el interior de la república . Los distribuidores introdujeron en los últimos años nuevos modelos con tecnología avanzada (motores cargados electrónicamente) y revolucionaron la "llamada cultura de servicio", mientras la licencia para distribuidores con más selectivos en México que en otros países y la inversión en bienes fijos y de capital mayor.

LEGISLACION REGIONAL

Las modificaciones legislativas generalizadas en el país, también son promovidas por un Tratado de Libre Comercio de América del Norte sobre el transporte terrestre en peso, dimensiones y emisiones de gases hacia Estados Unidos y Canadá bajo un esquema regional. Sin embargo la incorporación de intereses tripartitas puede dañar en forma sustantiva al

marco jurídico mexicano, por las ventajas de regulación estatal en un ámbito estratégico en el esquema exportador nacional. Sobre todo ante las tendencias de crecimiento en las exportaciones y la reducción de ingresos por la vía de gravación arancelaria para el país, ya que mermará de 0 a 10 años.

RECONSIDERACIONES GENERALES

RECONSIDERACIONES GENERALES

De acuerdo a la investigación que se ha desarrollado en torno a la Industria Automotriz ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en sus implicaciones para México, hemos llegado a las siguientes reconsideraciones:

1.- En términos de política internacional, actualmente Estados Unidos ha pretendido perfilarse como el líder mundial. Sin embargo su vulnerabilidad económica le ha exigido construir una estrategia para mantener, confirmar y acrecentar dicha posición a nivel internacional. Dentro de esta macroestrategia, busca consolidar su zona de influencia natural a través de acuerdos económico-comerciales con sus principales socios regionales : Canadá y México.

Estos compromisos lo han forzado a una comunión de intereses (entre Estados Unidos-Canadá-México) en la toma de desiciones a nivel mundial configurando

un tipo de bloque político sustentado por los acuerdos económico-comerciales de las partes.

2.- Debido a que la industria automotriz es un sector estratégico en el desarrollo industrial de los países, como parte de las estrategia de Estados Unidos, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, pretende integrar una industria automotriz regional e interdependiente con el objetivo de enfrentar a la competencia creciente de los europeos y japoneses, lo cuales se agrupan en la Comunidad Económica Europea y los Países de la Cuenca del Pacífico.

3.- El promotor de esta integración automotriz regional es la Empresa Transnacional. Estas establecen un esquema librecambista entre Canadá y Estados Unidos y que ahora buscan incorporar a México dentro de esta lógica productiva.

4.- Las facilidades para el establecimiento de la Inversión Extranjera en México han propiciado la inserción de las Empresas Transnacionales en la

economía nacional, lo cual sumado al nivel de desarrollo mexicano ha subrayado la dependencia del exterior en el proceso de industrialización y consecuentemente la aplicación de esquemas importados e inapropiados para la estructura económica de México.

La incursión de las Empresas Transnacionales en la industria automotriz en México provocó el desequilibrio en el crecimiento de los sectores económicos del país. Propició un enorme desenvolvimiento del sector secundario en el rubro de manufacturas automotrices, cuya tendencia se dirige a constituir el 2% al 3% del Producto Interno Bruto Nacional (mexicano), dejando a la zaga al sector primario y muy particularmente el sector agrícola nacional.

5.- La estrategia de especialización flexible difundida por las Empresas Transnacionales para México implicará una reducción de las posibilidades de control de una de las áreas económicas más dinámicas del sector manufacturero, factor clave en la generación del Producto Interno Bruto.

Además las estipulaciones del Decreto de 1989 sobre la Industria Automotriz respecto al criterio de contenido nacional mexicano y el ajuste entre importaciones y exportaciones tenderá a desaparecer en un corto plazo y con esto también desaparecerán los instrumentos legales de regulación de la conducta de las empresas automotrices. El déficit comercial de la Balanza de Pagos es una manifestación feaciente de lo dicho con anterioridad.

6.- Dentro de la Industria Automotriz la rama de autopartes era la de mayor protección reservada al capital mexicano. Actualmente el capital transnacional tiende a incursionar en este rubro por la inversión en tecnología princialmente.

7.- El comercio intrafirma e interfirma falsea los resultados de los movimientos comerciales, haciendolos parecer como exportaciones importaciones nacionales a los movimientos intrafirma (matriz-filial).

8.- La tecnología avanzada incorporada a algunas plantas nacionales sólo redundará en capacitación de la mano de obra mexicana, con un incremento relativo del nivel de vida, ya que ésta es la ventaja comparativa, en relación al trabajador de la industria automotriz estadounidense y canadiense.

9.- Los movimientos laborales serán casi nulos por la forma de contratación "subcontratación" caracterizada de la maquila y el resultado del gobierno mexicano y estadounidense para evitar conflictos laborales.

10.- Las políticas sindicales y los procesos organizativos de administración al interior de la fábrica bajo esquemas denominados en Estados Unidos y Japón de "calidad total", fomentan una cultura de calidad que pretende una explotación mayor del obrero automotriz, así como una mayor rotación del mismo con el fin de evitar algún tipo de apego a un

puesto de trabajo y con ello generar intereses vitales para el empleo.

11.- La incorporación de México vía industria automotriz al campo de las grandes transformaciones será infantería en el combate, el papel más vulnerable, más riesgoso y con menor pago.

El desarrollo de la investigación nos permitió reconocer también la posibilidad prospectiva del internacionalista en el ámbito automotriz, ya que nuestra hipótesis acerca de la industria automotriz ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y sus implicaciones para México, recuperó el papel complementario mexicano en el esquema automotriz regional norteamericano con base en tres directrices planteadas en la tesis principal de la investigación:

1.- Los alcances de la Industria Automotriz en la articulación con el sector primario y terciario. Así como con los subsectores complementarios del Sector industrial.

2.- La maquiladora como un sistema productivo al que podría verse confinada la producción automotriz,

fenómeno que no permite un crecimiento y desarrollo industrial real nacional.

3.-El proceso de apertura comercial y la mayor integración norteamericana provocaría en el sector automotor una producción especializada para México en uno o dos modelos por firma comercial.

El estudio sobre la industria automotriz constató la poca viabilidad de una incorporación del proceso productivo de manera articulada con una economía "hacia dentro" ilimitada con el tipo de complementación productiva en la que ha incursionado nuestro país "maquiladora de exportación" y con base en una elevada Inversión Extranjera en el rubro Automotriz. Por lo cual las políticas de Empresa Transnacional se inclinan por el comercio intrafirma muy particularmente en los casos estadounidenses. Esto se verifica al recurrir a los resultados de Balanza Comercial Automotriz en la Economía mexicana el elevado déficit Comercial Automotriz se percuta directamente en la Balanza Comercial y de Cuenta Corriente del País. De esta manera el elevado grado de incremento en las importaciones se vio acompañado de una reducción en la demanda de productos nacionales cuyo precio era mayor al externo o de menor

calidad. (En la Balanza de pagos, los metales básicos y los productos eléctricos y electrónicos redujeron su actividad.

Por otra parte el fenómeno maquilador se incrementa y adquiere mayor auge debido a sus condiciones de desempeño de bajo costo y eficiente (El caso de la planta Ford en Hermosillo lo corrobora) por lo cual no existe actualmente un sistema productivo alternativo capaz de sustituir al maquilador con el fin de generar mayores beneficios al país, los insumos principales son cubiertos con importación, existe poca vinculación con la cadena productiva nacional (particularmente con pequeñas y medianas empresas). Sin embargo la maquila y sus efectos contaminantes, inestabilidad en la inversión, etc. Constituye una de las áreas de conflicto para aceptar ratificar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Por lo tanto sólo la tercera directriz ha sido verificada como una tendencia más viable. Ya que la apertura comercial mexicana desde la estructura regional automotriz planeada por los principales consorcios estadounidenses ha otorgado a México el papel de productor especializado a gran escala. Por lo tanto no podrá acceder a los procesos de alta complejidad productiva de autos. Con lo cual los ajustes en

el reparto del Mercado Internacional y Nacional se fundamentaran en la plataforma de América del Norte. Es por ello que la especialización en México se hará más intensa al grado de llegar a producir uno de dos modelos principales por firma comercial de acuerdo a cada planta. Pero ello a su vez se combinará con una importación de diversos modelos a un mediano plazo.

Así las condiciones de subsistencia del Mercado automotriz en México confronta directamente a Volkswagen y Nissan, quienes son menos beneficiados que Chrysler, Ford y General Motors. Quienes han diversificado su producción desde autos hasta camiones ligeros, tractores y autobuses y ello en 1992 alcanzaran del total de exportación:

F O R D	34.5%
CHRYSLER	26.7%
GENERAL MOTORS	19.7%
NISSAN	10.5%
VOLKSWAGEN	8.7%

Esta especialización a uno o dos modelos por firma es avisorada también por la poca versatilidad de diferenciación productiva en las enormes escalas de las planteas

automotrices en México. Asimismo basta considerar que en 1992 solo 5 modelos de autos se constituyeron el 59.2% del total de demanda efectiva para Volkswagen el " Escarabajo" o "Sedan", para NISSAN el Tsuru 4 puertas; para Chrysler "Spirit", para Ford "El Topaz" y para General Motors "Cavalier" (En sus diferentes versiones).

Por lo tanto centrarse en modelos específicos de nivel exportación aumentaría a las ventajas de producción y comercialización y a su vez permitiría que se pudiese incrementar el flujo de autos importados, así como mantener controlado el ritmo de crecimiento industrial de México y Canadá por parte de los Empresas Transnacionales de Estados Unidos y con ello asegurar e incrementar su participación en la Industria Automotriz en rubros como autos compactos y nichos de mercado (Autos de Lujo por ejemplo).

Por lo anterior la respuesta del gobierno mexicano (causiliberal) ha desregulado al máximo el comportamiento del capital extranjero, ha ampliado los caminos para constituirse en empresa mexicana vía la modificación de la Ley de Nacionalidad y Naturalización. Así como ha señalado el compromiso de ante el mercado interno de la entrada de autos usados.

CONCLUSION

C O N C L U S I O N

Nuestra reflexión última se dirige a subrayar el papel estratégico que ha desempeñado la Industria Automotriz en el desarrollo industrial de México. En donde claramente se expresa el Tratado de Libre Comercio de América del Norte como un elemento difusor de la División Internacional del Trabajo en su reestructuración. Ya que procura la complementariedad sectorial estadounidense en la redistribución de mercados a nivel mundial.

El compromiso comercial contraído en el tratado trilateral se ha convertido para México en un mal necesario, con el cual tendremos que aprender a vivir y a encarar.

Nuestro país cuenta con infraestructura, mano de obra, experiencia y servicios adecuados en general. Dichos elementos permitieron el desarrollo automotor y de la industria nacional con la que contamos actualmente. Sin embargo la transferencia de tecnología, los gastos de los productores nacionales por administración, organización y representación extranjera, se han constituído en salidas de recursos considerables al exterior. Y pese a los elevados

costos por estos rubros, persisten trabas en el comercio para el ingreso de productos nacionales al mercado estadounidense.Es más se han tornado en verdaderos obstáculos para la incursión del sector privado mexicano al mercado internacional.Los productores invierten cuantiosas sumas en tecnología. pero aún así son discriminados por no tener los niveles de calidad demandados por el mercado estadounidense. En la antesala del Tratado de Libre Comercio de América del Norte no podemos permitir dicho trato, si muy alto se ha pagado (históricamente) por transferencia tecnológica para obtener niveles de "clase mundial".

De esta manera es posible prever las implicaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte como fuente de conflictos e instrumento político para impedir el libre flujo comercial no restrictivo. Y no como factor de cooperación trilateral. Con lo cual las Empresas Transnacionales se beneficiarán ampliamente y podrán explotar los subsidios que brinda nuestro país.

México debe exigir un trato más digno para nuestros productos y nuestro comercio. Y considerar que la apertura nacional , casi unilateral de México debe cuestionar lo peligroso de la dependencia del exterior en un rubro estratégico y de gran impacto como lo es la Industria Automotriz en la economía nacional. Por lo cual la caída de

las exportaciones no sólo se debe a las restricciones del recesivo entorno internacional, o a la contracción del mercado (por salarios, por sobrevaluación de la moneda,etc.) sino en gran parte por la discriminación de nuestros productos por nuestro principal socio automotriz: Estados Unidos.

Por ello es imprescindible tomar conciencia sobre la exigencia inminente de incursionar en las áreas tecnológicas de punta que requerimos importar, de generar códigos de conducta para reglamentar el comportamiento de las Empresas Transnacionales y de aprovechar las propias ventajas que posee nuestro país para los mexicanos. Para lo cual el empresario mexicano deberá estrechar vínculos con Institutos, Universidades y círculos académicos del país.

Por último queremos recomendar la necesidad de otorgar un apoyo enorme a la pequeña y mediana industria automotriz (particularmente si nos referimos a las autopartes) ya que en éstas se encuentra el mayor número de empleos. el mayor monto de capital nacional, es una área muy competida, en estas empresas los gastos por tecnología dificultan su funcionamiento. E inclusive el financiamiento mismo no es suficiente. Además este grupo representa uno de los caminos viables para generar una articulación industrial "hacia dentro"que repercuta en un mayor impacto parra la totalidad

del país. Así la Industria Automotriz es un ejemplo muy ilustrativo sobre las repercusiones ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, generadoras de conflicto y promotoras de un creciente costo que deberemos pagar por incorporarnos a la llamada "globalización" por la vía equivocada : El pseudoneoliberalismo.

Por ello una mayor apertura comercial norteamericana, requerirá mayor claridad en las reglas del juego, así como una mayor efectividad en su aplicación y una mayor participación gubernamental que respalde los intereses nacionales, ya que el tratado comercial se ha convertido en una cuestión de seguridad nacional y altamente peligroso en términos de soberanía.

> " Desgraciados los pueblos que no se cansan, desgraciados los pueblos que no saben volver cada día, si es necesario, a la defensa de sus derechos".

José Vasconcelos.

BIBLIOGRAFIA

B I B L I O G R A F I A

Actividad Industrial, Empresarial y de Negocios. Corporación Editorial, México, año X núm 7, jul-sep 1991. p. 12-13.

Andrade, Eduardo y Georgina Kessel. México y el Tratado de Libre Comercio: Impacto Sectorial. Mc Graw Hill. Interamericana México, ITAM, México 1992. p 35-85.

Baran, Paul y Paul Swezy. El capital monopolista.

Banco de México. Informe Anual 1987. Dirección de Investigaciones Económicas, Oficina de Servicios de Información, México 1989.

Banco de México. Informe Anual 1988. Dirección de Investigaciones Económicas, Oficina de Servicios de Información, México 1989.

Banco de México. Informe Anual 1989. Dirección de Investigaciones Económicas, Oficina de Servicios de Información, México 1989.

Banco de México. Informe Anual 1990. Dirección de Investigaciones Económicas, Oficina de Servicios de Información, México 1989.

Banco de México. Informe Anual 1991. Dirección de Investigaciones Económicas, Oficina de Servicios de Información, México 1989.

Banco de México. Informe Anual 1992. Dirección de Investigaciones Económicas, Oficina de Servicios de Información, México 1989.

Bennett y Kenneth Sharpe "Formación de la Industria Automotriz Mexicana (1958-1964), los papeles de Estado y de las Empresas Transnacionales" Dinámica de la empresa mexicana, perspectivas políticas económicas y sociales. Comp. Viviane B. Marquez; COLMEX, México 1979, 442 pp.

Cuellar Romero Ricardo, La crisis y la política del capital mexicano; IIE-UNAM, México 1988. 183 pp.

CISEUA-UNAM. Mito y realidad de la Declinación de Estados Unidos. CISEUA-UNAM, México 1992, p. 23-70

COLMEX "Experiencias y coincidencias de una vecindad bajo el libre cambio: Canadá, México y Estados Unidos". Varios Autores. COLMEX. 1990. P 147-172.

Crandall, Robert "Relative Labor Costs, The Newly Industiaizing Countrries and Comptetition in the U.S. Automobile Market"; News World Congress; julio 28 de 1986. P 3.

D. Hays, Christoper M.K. et al; Comercio Internacional Introducción al Mundo de la Empresa Multinacional. Ed. Castillo, Madrid; 1974. 408 pp.

De Luxemburgo, Rosa. Introducción a la Economia Politica. SXXI, México, 35 Cuadernos de pasado y presente, 4a ed., 1987. 242 pp.

Decreto para el Fomento y la Modernización de la Industria Automotriz.

Del Arenal, Celestino . Introducción a las Relaciones Internacionales. Tecnos, Madrid, 2a ed., 1987. 458 pp.

Desarrollo de Producción Clase Mundial. Impacto del TLC en la Industria Automotriz. México, 1993.

Diccionario Enciclopédico Salvat Universal. Salvat Barcelona, 1980.

Dobb, Maurice. Estudios sobre el desarrollo del capitalismo. S.XXI, México 1987, p 21.

Enciclopedia de las Ciencias. "El Automóvil"; Cumbre, México Ciencias Humanas II. T IX, 8va ed., 1988, p 166-182.

Engels, Federico. El origen de la familia, la propiedad y el Estado. Progreso, Moscú, 1981, 213 pp.

Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez. Empresas Transnacionales: expresión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. FCE, México, 3ra reimpresión, 1987. 423p.

Fajnzylber, Fernando; La industrialización Trunca de América Latina. Ed. Nueva Imagen, México 4a ed., 1983, 416 pp.

Frobel, Folker, et al. La Nueva División Internacional del trabajo. S. XXI, Madrid, 1980. pp 17-18.

Galeano, Eduardo. Las venas abiertas de América Latina. S XXI, México, 1984. p 1.

Harley Shaiken y Stephen Herzenberg. Automatización y producción global. Facultas de Economía-UNAM, México 1989. Colección Economía de los '80. 158 pp.

Hernández-Vela, Edmundo. Diccionario de política internacional. Ed. Porrúa, México 1988.

IIE-UNAM. El Acuerdo de Libre Comercio MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA. Instituto de investigaciones económicas-UNAM. Informe elaborado por INA A.C. Septiembre de 1992.

INA. World Motor Vehicle Data y Motor Vehicle Manufacturing Asociation of the United Estates 1988. p 192 y La Industria Automotriz en México (1993-2003), INA, México, 1992.

Kurt, Unger. Las exportaciones mexicanas ante la reestruccturación industrial internacional. La evidencia de las industrias química y automotriz. COLMEX-FCE. México, 1990. pp 282.

Lange, Oscar. Economía política. FCE, México 1984. 332 pp.

Lennin, Vladimir. El imperialismo, fase superior del capitalismo. Ed. Beijin, Pekín 5a reimpresión;1984. 188 pp.

Levine, Elaine "Algunas Reflexiones sobre la recesión en Estados Unidos" Momento económico. IIE-UNAM , México, sept-oct, No 57, 1991, p. 15-20.

Marx, Karl y E. Hobsbawm Formaciones económicas precapitalistas, ed. Pasado y Presente, México, 1987, p 8.

Marx, Karl; El Capital. SXXI, México, Libro I Tomo II, llava, ed 1984. P 379-758.

Matute, Alvaro (Comp) y Martha D. Textos selectos de las Jornadas Vasconcelianas de 1982. Difusión de Cultura UNAM, México, Textos Humanidades Nº 39. 1984. p. 46.

Mexico Automotriz México Automtriz Armadora. México, Año XVI, Mayo 1993. p3.

Olea, Miguel. Negociaciones del TLC entre México, Estados Unidos y Canadá. Impacto para la IA.

ONU Balance of Payments Statistics Yaerbook. ONU N.Y. 1992 p 455-459 (M).111 E.U. P 744-754: (C) P 128-137.

ONU "Carta de las Naciones Unidas" ABC de las Naciones Unidas ONU. Nueva York, 1990, p 1-4.

Palloix, Christian y H. Blume. Internacionalización del capital. Madrid, 1975, 242 pp.

Rueda Peiro, Isabel Et al. El Capitalismo ya no es de acero. IIE-UNAM, Ed Quinto Sol. México 1990. PP 135.

Saywell, John. Canadá pasado y presente. Clarke Irwin Inc. Toronto, 1983. P 17.

Seldon, Arthur y Penna. Diccionario de Economía. Barcelona, tomo I y II, 1987, p 367.

Smith, Adam. Investigación sobre la naturaleza y causas de la Riqueza de las Naciones. FCE, México, 4a reimpresión, 1984. 916 pp.

SPP "Objetivos y Estrategias del Plan Nacional de Desarrollo". Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994;

Poder Ejecutivo Federal, Secretaría de Programación y Presupuesto, México 1989. P 12-21.

SPP. "La Revolución Técnica: Potencialidades y Asechanzas de una nueva Realidad": Seminario de revolución Tecnológica y Empleo. Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo. Organización Internacional del Trabajo; México 1984. p. 15-40

The Canada-U.S. free Trade Agreement. Copy 10-12-87, Ottawa, Canada 306 pp.

Villareal, René . México 2013. México, Edit DINA, 1990. P 30-70.

Wilhelmy, Manfred. Política Internacional: enfoques y realidades. CINDA-GELA, Buenos Aires, 1988, p 214-218.

Witker, Jorge "El TLC Canadá-Estados Unidos: abriendo nuevos caminos". Debra Steger; Aspectos jurídicos del Tratado de Libre Comercio. IIJ-UNAM, México, Serie L: Estudios de Derecho Económico, Num 22, 1992. P 115-295.

Witker, Jorge (Coord). "La inserción de los Tratados Comerciales Multilaterales (GATT) y Bilaterales en el Derecho Interno Norteamericano" Dale Beck Furnish. Aspectos jurídicos del Tratado de Libre Comercio. IIJ-UNAM, México, Serie L. Estudios de derecho económico, Num 22, 1992. P 267-295.

T E S I S

Abella Armengol, Gloria. Empresas Transnacionales y la economía nacional: La Industria Automotriz en México. Un estudio de caso. FCPyS-UNAM, México 1984. 179pp.

Martínez Trejo, Claudia y Dinorah Ugaldo. Canadá en el contexto de la Nueva Conformación Económica de América Del Norte. FCPYS-UNAM, México 1991, 1ra parte 260 pp., 2ª parte 543pp.

Solchaga, Hortensia La Empresa Transnacional y la Industria Automotriz: El Caso de la Nissan. Tesis FCPYS-UNAM, México, 1990. p.76.

Zarco, Javier. La empresa transnacional: un nuevo actor de la sociedad internacional. FCPyS-UNAM, México, cap 2.

R E V I S T A S

Aguilar, Carmen, Gerardo Mendiola, Sergio Mujica, et.al. "Las exportadoras e importadoras más importantes de México" Expansión. Grupo editorial Expansión, México, septiembre 30 de 1992. P 105-132

AMIA. "producción mundial de vehículos principales paises de 1990." AMIA. México, enero de 1992. p 3.

AMIA. Boletin AMIA. AMIA, México, enero 1992.

AMIA. Boletin AMIA. AMIA, México, enero 1993.

Anual Review of ENGINEERING INDUSTRIES and AUTOMATION. Economic Commision for Europe-ONU, Nueva York, Vol 1, 1989. p. 106-119.

Arroyo Pichardo, Gabriela. "la globalización como caos: camino hacia la configuración de un sistema histórico del S. XXI"; Relaciones Internacionales. No 52 FCPYS-UNAM, México, Sep-Dic.1992, p.6-14.

BANCOMEXT En lace con la Comunidad de Comercio Exterior; Centro de Servicios al Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, México Vol III, año 3, mayo de 1992. Pag 12.

Booz-Allen & Hamilton e Infotec. Industria de AUTOPARTES. BANCOMEXT y, SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, México, 1987, 158 p.

Carrasco, Rosalba y Francisco Hernandez. "La industria automotriz en México y en el mundo". Transportes y Turismo. INTERMEX, México, N° 977, fe 1992. p.5-8.

Ciro Gómez Leyva/Pal. "Sindicalismo Automotriz: Y a pesar de todo de mueve" Expansión. Grupo Editorial Expansión, México, octubre 14 de 1992. P 66-71.

Duquette, Michael ."El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos" Foro Internacional. Colegio de México, México, oct-dic vol 31, N° 122. 1992. Pags 169-194.

Epoca México, 13 de enero, 1992, No 32 80 pp. (Ver en especial pgs 54-55).

Fianance & Development "Prospects for the Automotive Industry in LDC" .Ioannis Karmokolias; Fianance & Development CIF, Virginia, September 1990. p. 47-49.

Flores Vega, Erenesto y James Womack. "El destino automotriz de México" Expansión. Grupo Editorial Expansión, México, Vol XXIII, N° 571, octuber 1991. P 46-49.

Flores Vega, Ernesto "Industria Automotriz: TLC proxima salida" Expansión. Vol XXIII N° 571, octubre de 1991. P 42-49.

Fortune International. "The fortune 500 the largest u,s, industrial cooporations. Time, New York April 19, 1993. pp 168.

El Decreto de 1989.

Grupo editorial Expansión. "Las 500 de Expansión, Fortune y Financial Post" Expansión. Grupo editorial Expansión, México agosto 21 de 1991 P 312-386.

INEGI. La industria automotriz en México. Edición 1990. INEGI, México, 1991, 158 p.

INEGI. La industria automotriz en México. Edición 1992. INEGI, México, 1993, 107 p.

INEGI Estadisticas de Comercio Exterior de México.

L'Observateur Economique Canadien. Ministére de Statistique Canada, Ottawa, mai 1992. 6.4 puntos.

L'Observateur Economique Canadien. Ministére de Statistique Canada, Ottawa, octubre 1991. 7.4 puntos.

L'Observateur Economique Canadien. Ministére de Statistique Canada, Ottawa, janvier 1992. 6.4 puntos.

L'Observateur Economique Canadien. Ministére de Statistique Canada, Ottawa, avril 1992. 7.4 puntos.

L'Observateur Economique Canadien. Ministére de Statistique Canada, Ottawa, mai 1992. 6.4 puntos.

L'Obsevateur Economique Canadien."La position de Canada au sein du Commerce Mondial" R. Pardue et S. Mozes. Ministére de Statistique Canada, Otawwa, mai 1992. 6.4 puntos.

L'Observateur Economique Canadien. Ministére de Statistique Canada, Ottawa, décember 1992. 6.4 puntos.

Macro asesoría económica. "Crecimiento del 3.3% en el 2º semestre. Macro, México, 1107/92.

Martínez Staquines, Javier. "Mercedez-Benz: El contra ataque Europeo". Expansión. Grupo Editorial Expansión, México Vol 23, Nº 576, octubre 16 de 1991.

Martínez Staines, Javier "Autopartes: la eterna transformación " Expansión. Grupo Editorial Expansión, México, octubre 16 de 1991. P 58-61.

Martínez, Javier. "Industria Automotriz: El preámbulo de la apertura". "Estrategias de las Empresas Transnacionales". Expansión. Grupo editorial Expansión. México, año XXII, Vol. XXII, enero 31, 1990. p. 25-58.

Mercado de Valores. "Avances en la negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos"; Jaime Serra Puche; NAFINSA, México, Num 9; 1º de mayo de 1992. P I-XII.

Mercado de Valores. "Resumen sobre el Contenido del Tratado de Libre Comercio de América del Norte"; SECOFI; NAFINSA; México , Num 16; agosto 15 de 1992. P 6-29.

Mexican Forescat. "Industry Outlook" Expansión. México, Vol 1 Nº 1, julio 10 de 1992. P 6.

Morales, Cesáreo y Gloria Abella.STPS/PNUD. Revolución tecnológica y empleo; Efectos sobre la división Internacional del Trabajo; Gerd Junne, Benjamín Coriat, Wim Boerboom, STPS/PNUD, México Nº 1, 1986 (Estudios sobre industria Automotriz y electrónica.

Morales Valladares, Adolfo; "Integración Industrial entre México y Estados Unidos: ramas complementarias y de disputa". Momento Económico. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México ,Nº 57 sep-oct 1991, p.11-14.

Muy interesante. Muy Interesante. Año 3 Nº 26.

Muy interesante. Muy Interesante. Año 3 Nº 27.

Muy interesante. Muy Interesante. Año 6 Nº 3.

Muy interesante. Muy Interesante. Año 6 Nº 5.

Muy interesante. Muy Interesante. Año 6 Nº 7.

Muy interesante. Muy Interesante. Año 9 Nº 12.

NAFIN. El mercado de Valores. Sección TLC "El sector automotriz" Núm II, NAFINSA, México, Diciembre 15 de 1991 Núm 24, p. I-II.

NAFIN. El mercado de valores. "Tratado de L. Comercio: cronología del TLC"; Num 25, NAFINSA, México, agosto 15 de 1992, Num 16. P I-XII.

NAFIN. El Mercado de Valores. "Tratado de Libre Comercio: Sector Automotriz". NAFINSA, México, diciembre 15 de 1991. Num 24. P I-VIII

NAFIN. El Mercado de Valores. "El Tratado de Libre Comercio: Sector Automotriz". NAFINSA, México, diciembre 15 de 1991. Num 24. P I-VIII.

Rozenberg, Dino "Industria Automotriz: Por el carril de alta velocidad" Expansión. México, Vol XXIV, Nº 601, octubre de 1992. P 46-53.

SECOFI. El ABC del TLC. Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. SECOFI, México 1990, IV partes.

Starrelg John. Boletín del FMI. "Temas de actualidad"; FMI Departamento de Relaciones Exteriores, Vol 21. Num 6, marzo 23 de 1992. P 81-96.

Talavera Aldana, Fernando. "Aplicación y reflexión en torno a la productividad: la fábrica de motores Chrysler, Coahuila". Momento Económico. IIE-UNAM, México; mayo-junio 1991. p. 27-31.

Time. General Motors actualmente forma parte del Programa de Sistemas de Cohetes en Pomona California, Estados Unidos. Fuente: Fortune International, New York, TIME, Inc, April 1993. p 10.

Time. "The Fortune 500 the largest U.S. Industrial Corporations" Fortune International. Time Inc, New York, 16 april 1993, 168 pp.

Transportes y Turismo. Dir.Dolores Márquez; INTERMEX, México febrero, No. 977, 1992, 40 pp.

Unger, Kurt "Industria Automotriz: México bajo el cambio tecnológico" Foro Internacional. Colegio de México, México, Vol XXVIII, N° 1 jul-sept. 1989. P 57.

P E R I O D I C O S

Agustín Ortíz, José "Dime Tlatoani: ¿Quien fue el último presidente de la Revolución? La Jornada. La Jornada, México noviembre 15 de 1992. P 5, 11 y 46. Y "1993 ¿crecimiento o estancamiento? Antonio Gerschensen. P 9.

Badillo, Miguel. El Financiero. México, 22 de enero de 1993. p 22.

El Día. martes 25 de febrero de 1992, p. 10.

El Economista. "Concentran automotrices más del 50% de Inversión extranjera". México 5 de enero de 1993. p 23.

El Financiero. "Análisis F" Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores A.C.; 25/02/92. P 26A.

El Financiero. "Cae la exportación de motores" Automotriz. México lunes 7 de diciembre de 1992.

Excelsior. "Atsugi Unisia dirigirá con NISSAN la subsidiaria mexicana" México, 12 de enero de 1990. P 4-a.

Gaona, José Luis "Crea reglas claras y precisas la nueva Ley de Inversión a Externa". El Economista. 4 de enero de 1993. p 2. ECONOMIA NACIONAL)

La Jornada. "utilidades por mil mdd reportaron los automotrices de Estados Unidos" México año IX, Num 2907, octubre 13 de 1992. P 26

Mercado Sánchez, Patricia El Economista. "Se triplicará la participación de México en el mercado automotriz de Estados Unidos" México, junio 22 de 1992. P 40.

"Pérdidas record por 4,500 mmd tuvo General Motors en 1991" Notimex y EFE, El Día; México martes 25 de febrero de 1992. p. 10.