

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

**“LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES AUTOMOTRICES EN
MÉXICO. UN ESTUDIO DE LA REGULACIÓN JURÍDICA”**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:

MARÍA DE LOS ANGELES REYES SÁNCHEZ

ASESOR: DR. RICARDO MÉNDEZ SILVA

MÉXICO, D.F.

1999.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas

Tesis Digitales

Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

*“Si no buscamos, nada es lo que alcanzaremos,
una vida sin objetivos no vale la pena ser vivida”.*

Miguel Angel Cornejo Rosado.

Con inmensa gratitud y amor, a mis Padres y Hermanos.

Por su confianza, a Juan Eduardo Valdés Lozano.

*Con admiración y correspondiendo a sus atenciones, al Ing. Carlos Alberto
Gutiérrez González.*

*Por su valioso apoyo, al C.p. Agustín Gaona Arias, Sub-Director de Relaciones
Gubernamentales de General Motors de México.*

ÍNDICE

ÍNDICE.....	I
INTRODUCCIÓN.....	VII

CAPÍTULO I

SURGIMIENTO Y EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

A. Conceptualización de Empresa Transnacional.....	1
B. Desarrollo Histórico de Empresa Transnacional.....	17
1. Inicia el Proceso de Expansión de las Empresas Transnacionales.....	17
2. Etapa de Universalización de las Empresas Multinacionales (1945-a la fecha).....	22
C. Importancia de las Empresas Transnacionales en la Economía Mundial.....	32
D. Desarrollos y Estrategias en los Noventa.....	36
1. Antecedentes.....	36
2. Tecnología.....	38
3. Acuerdos de Producción y Desarrollo Tecnológico.....	40
4. Innovación.....	40
5. Fusiones, Adquisiciones y Joint Venture.....	41
6. Una Red Integrada.....	42
7. Alianzas Comerciales.....	42
8. Competitividad.....	43

CAPÍTULO II

SURGIMIENTO Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN EL MUNDO

A. Industria Automotriz a Nivel Mundial.....	45
B. Desarrollo Regional de la Industria Automotriz.....	50
1. Europa.....	50
2. Estados Unidos.....	55
3. Japón.....	57
4. Latinoamérica.....	60
5. Brasil.....	62
C. Un Estudio de la Rama de Autopartes.....	63
D. Perspectivas.....	66

CAPÍTULO III

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

A. Estructura de la Industria Automotriz	67
1. Industria Automotriz Terminal.....	67
2. Industria de Autopartes.....	69
3. Industria Automotriz Maquiladora.....	73
B. Estructura de Mercado de la Industria Automotriz.....	77
1. Distribución Geográfica del Sector Automotriz en México.....	77
C. La Industria Automotriz en la Economía Mexicana.....	79
1. Comercio Exterior.....	84
a. Motores.....	89
b. Oportunidades.....	90
2. Personal Ocupado en la Industria Automotriz.....	90
3. Producción.....	91
D. Regulaciones Gubernamentales.....	94

1. Antecedentes.....	94
2. Decreto que Prohíbe la Importación de Motores para Automóviles y Camiones, así como de Conjuntos Mecánicos Armados para su Uso o Ensamble, a partir del 1ro. de Septiembre de 1964.....	96
3. Énfasis en la Promoción de Exportaciones más que Consolidación Industrial.....	99
a. Decreto que Fija las Bases para el Desarrollo de la Industria Automotriz 1972.....	99
4. Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz 1977.....	103
5. Otros Instrumentos Legales.....	110
a. Programa de Fomento para la Industria Nacional Fabricante de Autopartes.....	110
b. Resolución sobre Motores.....	110
c. Resolución sobre Planeación Concertada de la Industria Automotriz.....	111
d. Decreto que Regula la Importación de Automóviles y Camiones en la Franja Fronteriza y Zonas Libres del Norte del País.....	111
e. Resolución sobre Anticipos y Contabilización de Divisas en la Industria Automotriz Terminal.....	111
f. Decreto que Establece los Rendimientos Mínimos de Combustible para Automóviles.....	112
g. Resolución para Racionalizar el Déficit de la Balanza Comercial de la Industria Automotriz en el Año Modelo 1982.....	112
h. Resolución para Racionalizar el Déficit de la Balanza en Cuenta Corriente del Sector Automotriz en el Año Modelo 1983	112
i. Acuerdo que Establece la Incorporación Obligatoria de Dispositivos de Seguridad para Vehículos de Autotransporte....	112
j. Acuerdo que Establece el Control de la Velocidad para Vehículos Propulsados por Motor a Diesel Destinados al Servicio de Autotransporte de Personas y Bienes.....	112
k. Estímulos Fiscales y Subsidios.....	113
6. La Crisis en la Década de los Ochenta.....	113
7. Programa para la Racionalización de la Industria Automotriz 1983....	115
a. Evaluación General del Instrumento.....	133
b. Decreto por el que se Reforma el Artículo 19 del Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 de Septiembre de 1983.....	137
8. Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz del 11 de Diciembre de 1989.....	138
a. Decreto del Automóvil Popular.....	139
b. Decretos para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz.....	140
1). Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria	

Manufacturera de Vehículos de Autotransporte (1990).....	140
2). Industria Automotriz.....	142
c. Evaluación.....	146
d. Decreto por el que se Reforma y Adiciona el Relativo al Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, Publicado el 11 de Diciembre de 1989.....	150
9. La Inserción Mexicana en las Negociaciones Internacionales.....	151
10. Antecedentes del Tratado de Libre Comercio con América del Norte.....	153
a. Acuerdo Comercial de Productos Automotrices entre Canadá y Estados Unidos (AUTOPACT).....	153
1). Requisitos en Estados Unidos.....	154
2). Requisitos en Canadá.....	154
3). Programas de Remisión Arancelaria de Canadá.....	155
b. Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá.....	155
1). Desgravación Arancelaria.....	156
2). Reglas de Origen.....	156
11. Ubicación del TLC en el Sistema Jurídico Mexicano.....	158
12. Objetivos de México en el TLCAN.....	160
13. Objetivos de Canadá en el TLCAN.....	160
14. Objetivos de EUA en el TLCAN.....	161
15. Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos 1993.....	161
a. Productos Automotrices.....	161
b. Eliminación de Aranceles.....	161
1). Vehículos.....	162
2). Autopartes.....	162
3). Reglas de Origen.....	162
c. Decreto Automotriz en México.....	163
d. Decreto Mexicano de Autotransporte.....	164
e. Importaciones de Vehículos usados.....	164
f. Restricciones a la Inversión.....	164
g. Regulación sobre Rendimiento Corporativo Promedio de Combustible.....	165
h. Normas Automotrices.....	165
i. Evaluación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte.....	166
1). El Comercio Automotriz entre México y Canadá.....	168
a). Las Empresas Exportadoras Canadienses y su Comercio con México.....	169
b). Las Empresas Exportadoras Mexicanas y su Comercio con Canadá.....	172
c). Competencia en el Mercado Estadounidense.....	173
j. Crítica... de la Integración Nacional a la Globalización	

Mundial.....	175
16. Decreto que Reforma y Adiciona el Diverso para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz 1995.....	178
a. Evaluación del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz.....	183
1). La Industria Automotriz Mexicana 1995-2000.....	183
17. Proyectos de Inversión.....	188
a. Mercedes Benz.....	188
b. BMW.....	189
c. Honda.....	189
d. Nippondenso Co. LTD.....	190
e. Scania.....	190
f. General Motors de México, S.A. de C.V.....	190
g. Cifunsa, S. A. de C.V.....	191
h. Chrysler de México, S.A. de C.V.....	191
i. Volvo.....	191
j. Fiat.....	191
k. Nissan.....	192
l. Organización Vilpac.....	192
m. Takata.....	192
n. Yamakawa Manufacturing de México, S. A. de C. V.....	193
ñ. Nihon Plast Mexicana, S.A. de C.V.....	193
o. Ford.....	194
18. El Futuro de la Industria de Autopartes.....	195
 CONCLUSIONES.....	 197
 BIBLIOGRAFÍA.....	 208
 HEMEROGRAFÍA.....	 212

CUADROS

1. Las Sociedades en las Empresas de Autopartes.....	70
2. Distribución de los Proveedores en las Plataformas de Fabricación.....	70
3. Inversión Extranjera Directa 1994-1996.....	71
4. Proyección de Empresas de Autopartes en México para el Año 2001.....	72
5. Clasificación por Número de Empleados en la Industria de Autopartes...	72
6. El Origen de la Tecnología en las Empresas de Autopartes.....	72

7. Importancia en la Economía de las Empresas de Autopartes.....	74
8. Indicadores Básicos de la Industria Automotriz Maquiladora.....	75
9. Balanza Comercial del Sector Automotriz 1950-1981.....	80
10. Participación de la Industria Automotriz en la Balanza Comercial Total...	82
11. Balanza Comercial Automotriz con Maquila 1994-1997.....	83
12. Evolución Económica del País 1981-1997.....	84
13. El Comercio Exterior en el Sector Automotriz, Sin Maquila.....	85
14. Principales Productos Comercitados México-Estados Unidos.....	85
15. Principales Productos Comercitados México- Canadá.....	86
16. Principales Productos Comercitados México-Chile.....	86
17. Principales Productos Comercitados México-Costa- Rica.....	87
18. Principales Productos Comercitados México-Venezuela.....	87
19. Balanza Comercial Automotriz 1997.....	88
20. Porcentajes de las Ventas Totales por Empresas.....	88
21. Destino de la Exportación de Vehículos en 1997.....	89
22. Participación de las Armadoras en la Producción de Motores Durante 1997.....	89
23. Distribución del Empleo en el Sector Automotriz 1991-1998.....	91
24. Producción Total de Vehículos 1982- 1997.....	93
25. Grados de Integración Nacional en los Vehículos de acuerdo al Decreto de 1977.....	106
26. Grado de Integración Nacional por Año Modelo de acuerdo al Decreto de 1977.....	106
27. Grado de Integración Nacional por Tipo de Vehículo de acuerdo al Decreto de 1983.....	122
28. Grado de Integración Nacional por Año modelo de acuerdo al Decreto de 1983.....	130
29. Niveles Comparados de Salarios	135
30. Comercio Automotriz México-Canadá.....	174
31. Valor Agregado Nacional en base al Decreto de 1995.....	180
32. Inversión Total en la Industria Automotriz 1989-2008.....	194
33. Relación de Empresas Fabricantes de Autotransporte.....	196

MAPAS

1. Plantas Maquiladoras Automotrices.....	76
2. Localización de la Industria Automotriz Terminal y de Motores para	

Vehículos.....	78
----------------	----

RESUMEN

En virtud de la importancia que la Industria Automotriz reviste no solo para México, sino para el mundo entero, se hizo prioritario analizarla, partiendo de situaciones globales y complejas, pero enfocándome en el análisis de los Decretos nacionales emitidos en materia automotriz, por considerarlos un elemento clave en el desarrollo del sector automotriz en México.

Así, los Decretos y compromisos asumidos a través del TLC se dividieron en dos periodos básicamente:

1. De 1962 a 1983, tenemos una serie de Decretos nacionalistas que tenían a los fabricantes de autos sujetos a incentivos por impuestos, cuotas, requerimientos de integración nacional, y a otras formas de control administrativo que desembocaron en elevados precios vehiculares, en la reducción de calidad y variedad de los mismos, ocasionando con ello que nuestra competitividad internacional fuese casi nula.

2. De 1983 a la fecha, la Industria Automotriz se consolidó como una de las ramas de punta de lanza del proceso de reestructuración económica laboral y territorial nacional, y por tanto de la inserción de México en la economía internacional.

En cuanto a las perspectivas nos encontramos que para lograr un desarrollo integral en este sector, se hace necesaria la coordinación de los segmentos que lo conforman, la actualización de los programas de parque vehicular, la concesión de estímulos fiscales, la obtención de apoyos financieros y el logro de una diversificación en los mercados extranjeros.

INTRODUCCIÓN

El fenómeno de la Empresa Transnacional es una realidad eminentemente económica del mundo contemporáneo. Ahora, ningún país puede sustraerse de las acciones emprendidas por estas Corporaciones. En el caso específico de las Transnacionales Automotrices, tenemos que solo 10 empresas realizan el 70% de las ventas en todo el mundo, consecuentemente, los cambios que esta industria experimenta son de alcance e impacto mundial, y nadie puede estar ajeno a ellos si pretende competir exitosamente en los mercados internacionales.

La industria automotriz en particular, ha sido objeto de un sin número de investigaciones que la analizan desde diferentes ópticas disciplinarias. El atractivo del tema radica en que en el se conjugan todo tipo de relaciones económicas, políticas, y sociales, debido a que es uno de los ejes más dinámicos de los procesos productivos, comerciales, administrativos, organizativos y tecnológicos a nivel internacional.

Hasta la fecha, los alcances de las acciones emprendidas por las Empresas Transnacionales Automotrices, para competir exitosamente en los mercados internacionales, han sido desiguales entre los diferentes países, ramas económicas, y agentes sociales. Las naciones desarrolladas han recuperado sus ritmos de crecimiento económico y acrecentado su participación en el comercio mundial. Al interior de EUA denotamos un retroceso de su hegemonía ante el despunte de otras economías como la japonesa y la alemana.

Las innovaciones en las técnicas y en la organización de la producción, introducidas por los japoneses, han planteado nuevos retos que se han visto reflejados tanto en las políticas gubernamentales, como en la ubicación de las plantas en distintos países, en el abastecimiento de partes y en la producción para satisfacer los mercados nacionales e internacionales.

Como podemos observar, para analizar el caso mexicano, es necesario abordar el tema a partir de situaciones globales y complejas, que determinan los procesos industriales transnacionales, tanto en el mundo como en nuestro país, la política gubernamental y las respuestas que ha habido ante tales acontecimientos.

En este contexto, la industria automotriz reviste especial importancia para México, debido a que se ubica en segundo lugar, después de la petroquímica, al contribuir con el 2.1% del PIB nacional y el 11% del PIB manufacturero, 36% de las exportaciones manufactureras (sin maquila), 16% de las importaciones totales (sin maquila), 27% de las exportaciones totales (sin maquila), capta cerca del 30% de las divisas manufactureras, genera mas del 18% del empleo total del sector manufacturero, proporcionando más de 463,000 empleos distribuidos en la industria de autopartes, terminal, distribuidores y maquila, además de generar otros empleos indirectos, ya que propicia el establecimiento de talleres mecánicos, eléctricos, hojalatería, lubricación, gasolineras, y vulcanizadoras. Asimismo, este segmento industrial está muy vinculado con otras ramas de la economía, principalmente con las de productos de hule, textiles, vidrio, aparatos eléctricos, equipos, metales, productos químicos y maquinaria. Y aún más, los ingresos que recibió la Federación para 1998, ascienden a \$6,450 millones de pesos por concepto de tenencia o uso de vehículos, mientras que el ISAN (Impuesto sobre Automóviles Nuevos) fue de 1,504.20 millones de pesos.

Los Decretos que en materia automotriz se han emitido, y los compromisos asumidos a través del TLC, son de fundamental importancia, ya que en ellos encontramos el porque del espectacular crecimiento de esta industria, así el desarrollo del sector automotriz puede ser dividido en los periodos a que corresponden dichas disposiciones.

1. 1962 a 1972.- Nace la Industria Automotriz Moderna.
2. 1972 a 1977.- Tenemos un énfasis en la promoción de exportaciones, dejando a la consolidación industrial en segundo lugar.
3. 1977 a 1983.- En esta etapa el gobierno mexicano se proponía alcanzar un balance entre exportaciones e importaciones, y apoyar el crecimiento del mercado local e inversión extranjera.

Hasta aquí tenemos una serie de Decretos nacionalistas, que tenían a los fabricantes de autos sujetos a incentivos por impuestos, aranceles, cuotas, requerimientos de integración nacional, y a otras formas de control administrativo, que desembocaron en elevados precios vehiculares, en la reducción de calidad y variedad de los mismos. Por tanto, nuestra competitividad internacional era casi nula. Así llegamos a una cuarta etapa:

4. 1983 a 1989.- Declinación del mercado local, pero la exportación creció espectacularmente.
5. 1989 a la fecha.- La industria automotriz se consolidó como una de las ramas de punta de lanza del proceso de reestructuración económica, laboral y territorial nacional, y por tanto de la inserción de México en la economía internacional.

En virtud de lo anterior, se hizo prioritario elaborar un estudio del sector tanto nacional como internacional, pero enfocándome en el análisis de los Decretos Nacionales Automotrices por considerarlos un elemento clave en el desarrollo del segmento automotriz en nuestro país.

Por otro lado, un estudio inicial, me llevó a elaborar el siguiente cuadro general de hipótesis:

A. Es tan enorme el poderío de las Empresas Transnacionales, que se han expandido por todo el orbe, readecuando las políticas existentes en cada uno de los diferentes países.

B. El sector automotriz en México, es controlado casi en su totalidad por Empresas Transnacionales.

C. Debido a la extraordinaria importancia que las Empresas Transnacionales Automotrices tienen, tanto en México como en el extranjero, el gobierno mexicano, ha emitido una serie de reglamentos, con la finalidad de lograr un desarrollo integral en nuestro país.

Así mismo, en la presente tesis, se pretende dar un tratamiento general de las principales tendencias de este sector en el mundo para poder comprender el impacto de la industria automotriz en México, siendo imprescindible, tratar de hacer una evaluación de la política-económica gubernamental, referida al sector automotriz en la nación mexicana.

A la luz de las consideraciones anteriores, la metodología utilizada para estructurar el presente trabajo de investigación, se dividió en tres capítulos quedando de la siguiente manera:

En el primer capítulo, trato la estructura, organización, y desarrollo de las Empresas Transnacionales de manera general, partiendo de su evolución histórica, seguida de su conceptualización, para posteriormente resaltar la importancia de estas entidades en el mundo, y cierro con los desarrollos y estrategias que estas empresas han adoptado en la etapa de los 90, tan llena de cambios. Con esto, tenemos un esquema global de la concepción de las Transnacionales, una de las entidades más importantes del planeta. Sobre esta base, en la segunda sección, hablo del desarrollo que la industria automotriz ha tenido en el mundo, entendiendo que las Empresas Transnacionales absorben en gran medida a dicho segmento.

En el último apartado, aterrizamos ya en México, en donde delimitamos aún más nuestro tema de estudio al sector jurídico, porque este marca el comportamiento de esta industria al interior de nuestras fronteras y en donde encontramos la explicación del impacto que la industria automotriz ha tenido en nuestro país.

CAPÍTULO I

SURGIMIENTO Y EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

A. CONCEPTUALIZACIÓN DE EMPRESA TRANSNACIONAL

Al iniciar este capítulo haré un análisis generalizado y cronológico sobre los diferentes conceptos referentes a las Empresas Transnacionales, en donde me enfrente a un problema de terminología que me servirá de base para llegar a mi definición de Empresa Transnacional.

Definitivamente, citar todos los conceptos existentes de ET's sería por de más extenso, y obviamente, ese no es mi objetivo, ni tampoco es discutir de manera exhaustiva este tema, sin embargo, trataré de citar las definiciones más representativas, con el objetivo de tener una visión más o menos completa en dicho punto.

1. Inicio con Martyn Howe, Autor de la obra titulada “**Empresa Multinacional**”, quien afirma que el primero que utilizó el calificativo de Firma Multinacional fue David Lilienthal en 1958, en Filadelfia.

El adjetivo Multinacional aplicado a las Corporaciones o Firms, tuvo amplia repercusión y fue aceptado porque las Firms crecieron en cantidad, tamaño y magnitud de operaciones, que comenzaron a alterar las estructuras económicas y sociales del mundo. Operando en muchas naciones y estando al mismo tiempo

fuera de ellas, crearon posibilidades de cambiar incluso la estructura misma de la política mundial, y porque los cambios que ellas provocan generan preocupación y polémica, estas empresas influyen en la vida cotidiana de la sociedad en la que se instalan, ya que expanden nuevos productos, servicios, métodos de trabajo y administración en la industria moderna.¹

Una nueva forma de organización industrial moderna es la Empresa Multinacional o en Cadena. Esta organizada por una casa central o matriz, que instala varias sucursales en distintos países geográficamente dispersos y cuyas operaciones paralelas se administran, controlan y mantienen en propiedad de la firma original, aunque legalmente estén bajo la órbita de los respectivos gobiernos nacionales donde están instaladas las filiales. La actividad más frecuente de las compañías en cadena es la producción de bienes, pero también existen hoteles, autoservicios, o empresas que alquilan autos, etc.. Dicha empresa también emplea a un gran número de personal, utiliza muchísimos recursos y equipos del país en donde se encuentra, e implanta la sucursal, lo que la convierte en una institución tanto industrial como social.²

Howe, resalta que la Firma Multinacional “Es una conquista de la administración moderna”³ de la empresa y que es una organización imperante en el mundo de los negocios a nivel internacional, superando muchas de las intenciones de los gobiernos estatales.

2. Raymond Vernon, autor de “**Soberanía en Peligro**”, considera que una EM, es una compañía que controla varias empresas de diversas nacionalidades. Estas corporaciones tienen acceso a una concentración común de recursos tanto financieros como humanos, y parecen responder a elementos de una estrategia

¹ Howe, Martyn, Empresa Multinacional, Ed. Economía y Empresa, PROLAM S.R.L., Buenos Aires, Argentina, 1973, Pág. 7.

² Ibid., Pág. 11.

común. Este autor, nos dice además que el tamaño de tales entidades es muy importante, puesto que si dicho grupo tuviese ventas menores de cien millones de dólares sería muy difícil que recibieran nuestra atención.⁴

De acuerdo con el autor antes citado, los puntos que caracterizan a dichas entidades multinacionales son:

a. Tienen fuerza y flexibilidad. Esto se deriva del hecho de que son generalmente corporaciones de diversas nacionalidades con activos en varios países.⁵

b. Cruzan fronteras nacionales conectando los activos y actividades de diferentes jurisdicciones nacionales con tal fuerza que parecen amenazar el concepto de nación como unidad integral.⁶

c. Sólo se preocupan por elevar al máximo sus beneficios, aunque no se puede negar su utilidad al producir y vender bienes y servicios.⁷

d. Representan una coalición de intereses que en ocasiones colaboran en la realización de un objetivo común y a veces pelean por conflictos y prioridades.⁸

e. El problema de la multinacionalidad tiene que ver con el tamaño. Por ejemplo: los ingresos anuales de General Motors ascienden a 178,174.0⁹ mdd,¹⁰ superando con ello, el PNB de unos 130 países.¹¹ Así se presume que su enorme tamaño y recursos significan poder.

3. El ex-Canciller Mexicano, Bernardo Sepúlveda, autor de un sin número de obras, entre las que destaca: “**La Inversión Extranjera en México**”, y en donde

³ *Ibid.*, Pág. 19.

⁴ Vernon, Raymond, **Soberanía en Peligro**, Tr. Eduardo L., Suárez, Ed. FCE, México, 1973, Pág. 9.

⁵ *Ibid.*, Pág. 10.

⁶ *Ibid.*, Pág. 11.

⁷ *Ibidem.*

⁸ *Idem.*

⁹ Dato de 1997.

¹⁰ **mdd**, significa millones de dólares.

¹¹ *Ibid.*, Pág. 12.

plasma que los términos de “Internacional”, “Multinacional”, “Transnacional”, “Plurinacional”, “Etnocéntrica”, o “Policéntrica”, pueden usarse indistintamente, ya que lo importante es analizar la naturaleza del fenómeno. Pese a esto, nuestro autor, hace una diferenciación entre la Empresa Internacional y la Multinacional.

Empresa Internacional, se le denomina a aquellas firmas que efectúan diversas actividades productivas en varios países y cuyo capital es generalmente propiedad de una nación desarrollada.¹²

Empresa Multinacional, es aquella en que la propiedad esta dispersa entre residentes de varios países.¹³

Así mismo, Sepúlveda habla de que la institución de la Empresa Internacional representa, una forma de Inversión Extranjera Directa que alcanza una gran unidad económica en diversos países. Por su forma de operación, la Empresa Internacional, es un conjunto de sucursales establecidas en diversas naciones, que están fuertemente unidas a la casa matriz por relaciones de propiedad común, ejecutando una estrategia común, recibiendo tanto recursos humanos como económicos de un fondo también común. Así, gran parte de estos consorcios están establecidos en industrias oligopólicas y en mi opinión también monopolísticas, dirigidas por casas matrices radicadas en nuestro país vecino del norte.¹⁴

Una de las principales características de la Empresa Internacional, es la centralización de sus decisiones, ya que todas las subsidiarias están controladas por la casa matriz.¹⁵

¹² Sepúlveda Amor, Bernardo, La Inversión Extranjera en México, Ed. FCE, México, 1973, Pág. 14.

¹³ *Ibid.*, Pág. 14.

¹⁴ *Ibidem.*

Otra cuestión que sin duda debemos resaltar, es la relacionada al abandono de toda actitud nacionalista del personal de tal empresa, en donde la lealtad deberá ser depositada en los accionistas de dicha corporación.¹⁶

Sepúlveda continúa señalando que en la Empresa Multinacional, se tiene una estructura jerarquizada, en donde los directores de una filial están supeditados a los mandatos de la casa matriz, y por su puesto, de los accionistas.

Otra definición que nuestro autor nos da, es que las Corporaciones Multinacionales son organizaciones económicas privadas, y en donde las decisiones básicas sobre su operación se toman en el exterior.

Así mismo, sostiene que desde un punto de vista político, la Corporación Transnacional no puede ser considerada Multinacional, puesto que los objetivos que persigue no poseen esta característica. Como podemos observar, las políticas de una Empresa Internacional, están identificadas con los intereses del país de origen, aunado a esto, el funcionamiento de la empresa queda sujeto a la jurisdicción y directrices del gobierno en que la casa matriz tiene su sede.

En el ámbito jurídico, la Corporación Transnacional posee formalmente la condición de Multinacional, ya que las partes que integran a la Empresa Internacional, quedan sujetas a varias jurisdicciones nacionales, puesto que la matriz y cada una de las filiales están constituidas bajo el régimen legal del Estado en el que operan. Cada entidad de la Transnacional es titular de derechos y obligaciones en tal o cual Estado, pero no existe un sistema normativo general que gobierne las relaciones entre dichas empresas y los gobiernos receptores.¹⁷

¹⁵ **Ibid.**, Pág. 16.

¹⁶ **Ibid.**, Pág. 17.

¹⁷ **Idem.**

Tal vez lo interesante, al estudiar el concepto de Empresa Internacional, radique en que la estrategia corporativa global combina bajo un control central, tanto a cuestiones tecnológicas, administrativas, políticas, como a financieras y comerciales, y que de la misma manera, la EMN puede afectar políticas gubernamentales, debido a la capacidad de maniobra y flexibilidad que aquella posee ante las líneas que dicte un gobierno.¹⁸

En consecuencia, la combinación de todos estos elementos dan a la corporación un poder superior al que posee la inversión extranjera bilateral.¹⁹

4. Otro punto de vista que sin duda es interesante, es el de El Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, quien nos dice que los términos “Corporación”, “Firma”, y “Compañía” se usan de igual forma, aunque prefieren utilizar el término de “Empresa” porque supone “...una red de entidades de existencia real e ideal situadas en diferentes países y relacionadas por vínculos de propiedad”.²⁰

El termino Multinacional señala que las actividades de los consorcios engloban a más de un país. Generalmente, utilizan algunos criterios para determinar la importancia de la actividad (las ventas, la producción, los activos, el empleo o los beneficios de las sucursales establecidas en otros países).

Una sucursal extranjera, es la fracción de una compañía que realiza operaciones en el extranjero, por tanto, una filial, es una empresa que se rige bajo el control de una empresa matriz y puede ser una subsidiaria (la compañía matriz controla mínimo el 25% de las acciones y tiene derecho a voto) o una asociada (basta con controlar el 10% de las acciones y tener derecho a voto). Así mismo, se considera como Multinacional a aquella Corporación que tenga una o más

¹⁸ **Ibid.**, Pág. 19.

¹⁹ **Ibidem.**

²⁰ Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, **Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial**, Argentina, 1973, 2da. Ed. 1975, Nueva York, Pág. 13-34.

filiales o sucursales en el exterior que realicen alguna de las actividades antes mencionadas. En sentido estricto, puedo decir que para que se reconozca el carácter Multinacional es necesario que se cumplan las siguientes condiciones: la existencia de un número mínimo de filiales en el extranjero, y el realizar determinada actividad tanto dentro como fuera de sus fronteras.

Estos conceptos pueden modificarse de acuerdo con las características de las Corporaciones Multinacionales. Si tomamos en cuenta su orientación, estas pueden clasificarse en Geocéntricas (dirigidas a todo el mundo), o Etnocéntricas (orientadas a países receptores). Así, cuando el carácter internacional se lleva al extremo, dichas Firms pueden ser consideradas como Corporaciones Anacionales, Supranacionales, Desnacionalizadas o inclusive se puede hablar de Cosmocorporaciones.

En este contexto, el Consejo Económico y Social resolvió que la Corporación Multinacional, es una expresión que se utiliza en sentido lato y abarca a todas las empresas que controlen activos en dos o más países. Según ONU, este concepto no excluye ningún aspecto fundamental del fenómeno por lo que permite aprovechar todos aquellos datos que estén disponibles y que han sido resultado de diversas definiciones.

Con todo esto, tenemos que algunas de las principales características de la Corporación Multinacional son:

Es una empresa grande, oligopolica, con elevados volúmenes de ventas que llegan a cientos de millones de dólares. La mayoría están situadas en países desarrollados, tienen increíble capacidad de movilizar capital, y tecnología a través de las fronteras nacionales, por lo que se consideran como el principal vehículo de internacionalización de la producción, cuentan con un número

considerable de filiales y sucursales en el extranjero, y la casa matriz se encuentra ubicada generalmente en países desarrollados.²¹

5. Otros autores, entre ellos Richard Hays, define a la Empresa Multinacional como aquella que dedica gran parte de sus operaciones a una actividad que no se limita a un solo país. Esta definición nos da un gran margen de interpretación, pero parece ser que expresa el concepto de EM más aceptado, por lo que en mi opinión deberemos continuar dicho análisis.²²

6. Según Louis Turner, el término Multinacional es utilizado para indicar a “X” empresa que opere en el extranjero controlando sus actividades en varios países y que asuma una perspectiva global.²³

7. Chudnousky Daniel, considera que cuando nosotros utilizamos los términos Internacional, Multinacional, o Transnacional, nos estamos refiriendo a aquellas Empresas que cuenten con elevadas inversiones en el extranjero. En cuanto al termino Multinacional, se dice que tienen subsidiarias en varios países, son además propiedad de residentes de una nación desarrollada en donde la propiedad y el control administrativo están centralizados en la casa matriz establecida en el país que le dará nacionalidad.²⁴

8. En opinión del Maestro Luis González Souza, tenemos que las Empresas Multinacionales solo merecen tal calificativo cuando tienen diversos intereses en otros Estados, tienen su sede en una nación desarrollada, establecen vínculos con el capital financiero controlando los procesos tecnológicos más importantes de la actividad a la que se dedican con una capacidad de adaptación y dinamismo que asegure su constante evolución y cuando su capacidad productiva

²¹ *Ibíd.*

²² Hays, D. Richard, et. al., Comercio Internacional: Introducción al Mundo de la Empresa Multinacional, Tr. Florencio Rodil, Ed. Prentice/Hall International, España, 1974, Pág. 251.

²³ Turner, Louis, Las Sociedades Multinacionales y los Imperios Invisibles, Ed. Dopesa, España, 1973, Pág.10.

²⁴ Chudnousky, Daniel, Empresas Multinacionales y Ganancias Monopólicas en una Economía Latinoamericana, Ed. Siglo XXI, México, 1974, Pág. 19.

trasciende a la simple integración, abarcando diversos segmentos de la producción.²⁵

9. De acuerdo con Donald Castillo, la Empresa Multinacional es la que esta estructurada por capitales de diversas naciones, mientras que la Empresa Transnacional, es la que se conforma con capitales del mismo país, independientemente de que opere en diversos Estados vía establecimientos y subsidiarias.

El núcleo de decisiones de las ET's se encuentra en la nación de origen aunque las políticas para las subsidiarias y filiales se elaboren en los países receptores.

Procedo a resaltar las formas de penetración de dichos entes en los países receptores según Castillo Rivas D., entre las que destacan: el dominio en algunos casos monopolístico y en otros oligopólico de las ET's en los mercados internacionales, que a su vez es un dominio difundido en cadena de integración vertical y que esta ejercido por medio de la comercialización y producción de tecnología, y finalmente en la concentración del poder financiero.²⁶

10. Otra destacada personalidad en el tema, es el prestigiado investigador de la Máxima Casa de Estudios Latinoamericana (UNAM), Luis Díaz Muller autor de: **“El SELA y las Empresas Multinacionales Latinoamericanas en el Marco del Desarrollo Regional”**, quien resalta de manera muy resumida algunos de los elementos más importantes que caracterizan a las ET's, cuando dice que la ET es la que a partir de una casa matriz generalmente ubicada en un país desarrollado,

²⁵ Bernal Sahagún, Víctor Manuel, Los Problemas de un Mundo en Proceso de Cambio, Copiladores Luis González Souza, y Ricardo Méndez Silva, Ed. UNAM, México, D.F., 1978, Págs. 72 y 93.

expande y universaliza sus actividades a nivel internacional, en beneficio de los intereses de los inversionistas de la nación central, mientras que la EMN es aquella organización tanto de servicio como productiva que está integrada por dos o más países, en donde el control y dirección de sus actividades se encuentra en los países miembros. Cuenta además con aportes de capital propios y esta destinada a consolidar mecanismos de cooperación regional.²⁷

11. El estudio presentado por Francois Perroux, apunta, al igual que los demás, que las Sociedades Transnacionales presentan una dificultad de definición; sostiene que no es por placer o capricho cambiar la terminología usual sino que pretende llegar a un término más preciso, el de señalar un punto de fondo, es que se escoge el término “Unidades Transnacionales”.

Este autor, subraya que habla de Unidades, no de Sociedades, Firmas o Compañías, ya que se trata de Unidades complejas o simples, privadas, macrounidades, o grupos eventualmente en relaciones duraderas con unidades públicas y beneficiándose en todos los casos con las infraestructuras y las organizaciones colectivas.

El término Transnacional señala que tales Unidades van más allá del concepto de nación, no solo en lo relacionado con la extensión territorial sino en los movimientos de un conflicto-cooperación con los centros públicos que representan a las poblaciones nacionales.²⁸

²⁶ Castillo Rivas, Donald, Acumulación de Capital y Empresas Transnacionales en Centroamérica, Ed. Siglo XXI, México, 1980, Págs. 14 y SS.

²⁷ Díaz Muller, Luis, EL SELA y las Empresas Multilaterales Latinoamericanas en el Marco del Desarrollo Regional, Ed. UNAM, México, 1981, Pág. 26.

²⁸ Perroux, Francois, Las Empresas Transnacionales y el Nuevo Orden Económico del Mundo, Tr. Hugo Rangel Couto, Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas de UNAM, México, 1982, Pág. 45.

La Firma Transnacional, es mucho más que un órgano puramente comercial. Es un centro de poder pluridimensional, y no solo con relación al mercado, como otros piensan. Dicho poder lo ejerce para cambiar el ambiente, vía procedimientos económicos y para modificar las reglas de la colectividad en que se inserta, según su propio interés.²⁹

12. Otra conceptualización, que va sobre la misma línea es la de Robert Lattes, autor que para 1983 publicaría su tan exitosa obra: **“Un Billón de Dólares. El Mundo Económico de la Multinacional”**, cuando menciona que una Sociedad Multinacional es una Sociedad con actividades en diversas naciones en donde los poderes de estructura y decisión están concentrados a favor de un solo país. Es también una Organización administrada por poderes privados en la mayoría de los casos, cuyas actividades trascienden las fronteras de los Estados permaneciendo sometidas a los lineamientos promulgados por éstos.³⁰

13. Enseguida analizaré el punto de vista de Marcel Merle, quien ha realizado uno de los estudios más completos y detallados sobre este tema. Es de hacer notar que sus planteamientos toman o coinciden en varios puntos con los de otros autores que he citado anteriormente.

Este autor hace una diferenciación entre Empresas Nacionales y Multinacionales, cuando dice que el calificativo de Multinacional se aplica con mucha frecuencia a firmas que son primeramente Firmas Nacionales pero con una proyección que trasciende las fronteras.

²⁹ **Ibid.**, Pág. 46.

³⁰ Lattes, Robert, **Un Billón de Dólares, El Mundo Económico de la Multinacional**, Ed. Planeta, México, 1983, Pág. 72.

a. El derecho ignora la existencia del fenómeno. En el ámbito jurídico, todas las Sociedades deben estar dotadas de una nacionalidad (generalmente determinada por el lugar de la sede) y están sometidas a la reglamentación del Estado. La teoría de los conflictos de leyes tiende a determinar, en caso de litigio, cual es la Ley Nacional aplicable a la actividad en cuestión, debido al hecho de que los consorcios que ejercen una parte de sus actividades en el exterior carecen de personalidad internacional.³¹

b. Desde la perspectiva económica, las Firms Multinacionales son la ilustración más característica del desarrollo de la economía capitalista. Más allá de la división política estos entes tienden a realizar la unidad del mercado mundial. La búsqueda de un máximo beneficio, los impulsa a perseguir la mejor distribución y explotación de recursos racionalizándolos de manera global. Por tanto, constituyen un poderoso agente de transformación de las estructuras (económicas, sociales y también políticas) penetrando y creando nuevas formas de desarrollo, favoreciendo así el advenimiento de un nuevo tipo de división del trabajo a escala mundial, acelerando la tendencia a la concentración de las empresas, y a la formación de monopolios o de oligopolios.³²

Con base en las consideraciones de Marcel, es factible sustraer las siguientes conclusiones:

a) La estrategia de las ET's está basada en la internacionalización de sus actividades agotando todos los recursos del espacio para una acción integrada, con la finalidad de beneficiarse de las mejores condiciones y de aquellas ventajas que la implantación múltiple les proporcione. Por tanto, dicha estrategia solo

³¹ Merle, Marcel, **Sociología de las Relaciones Internacionales**, Alianza Editorial, Madrid, España, 1986, Pág. 357.

³² **Ibídem.**

puede desarrollarse si está concebida por una casa matriz que supervise al conjunto completo de los factores que en ella interviene.

b) La expresión Firma Multinacional: engloba a un conjunto de situaciones que van desde la Empresa Nacional que trata de internacionalizarse, hasta las empresas que rebasan, tanto por su estructura como por su organización a todo control nacional, y que por tanto, se enfrentan directamente a múltiples rivales, privados y públicos, nacionales e internacionales.³³

14. En opinión de Calduch Cervera Rafael, una de las definiciones más acabadas que existen del término Empresa Multinacional, es el que Granell F. establece: Son EMN aquellas que bajo una unidad mundial de gestión, actúan y tienen intereses en un conjunto de países, acomodándose a las condiciones económicas, sociales y legales de cada uno de ellos, con el fin de conseguir la optimización de sus beneficios y la mejor defensa de sus potencialidades en el mundo.

De acuerdo con Calduch Cervera, en este concepto se conjugan adecuadamente aquellos aspectos económicos, organizativos e internacionales que caracterizan la estructura y funcionamiento de tales entidades. Si tomáramos el concepto únicamente desde el punto de vista jurídico, o económico, subestimaríamos algunos de los elementos esenciales que nos ayudan a entender este fenómeno en su despliegue internacional.³⁴

Así puedo seguir citando una serie de conceptos tradicionales, diferentes e innovadores, sin embargo, la importancia de conceptualizar, a dichos entes radica, en poder captar las funciones y naturaleza de las ET's desde una visión

³³ **Ibid.**, Pág. 360.

³⁴ Calduch Cervera, Rafael, **Relaciones Internacionales**, Ediciones Ciencias Sociales, Madrid, España, 1991, Pág. 309.

general y sin perjuicio de que en atención a otras exigencias académicas o científicas sea necesario introducir una tipología específica.³⁵

Los resultados del análisis realizado en el transcurso de este apartado, arrojaron que el principal debate versa entre Empresas Transnacionales y Empresas Multinacionales. Hoy en día, esto ha quedado superado, ya que los autores hablan indistintamente de las dos, y más aún, es posible comprender como sinónimos a otras denominaciones como: Corporación, Compañía, Sociedad, Firma, Unidad, etc., y de otro lado, Internacional, Plurinacional, Supranacional, Geocéntrica, Etnocéntrica, etc.. De la misma manera, pretendo ofrecer una definición propia que no intenta ser acabada, ni tampoco es el resultado de una posición ecléctica, sino que resalta las características más importantes, que identifican a una Empresa Transnacional. Este es un intento personal y por supuesto, puede dar lugar a opiniones diversas.

Denominaré como Empresa Transnacional a aquella que cuente con las siguientes características:

- a. Es una forma de Inversión Extranjera Directa.
- b. El objetivo fundamental de estas entidades, es maximizar sus beneficios económicos.
- c. Son Monopolios u Oligopolios. Es decir, controlan las actividades tecnológicas, productivas, comerciales y financieras en diferentes países, cuyo capital es propiedad de un país industrializado, o de residentes pertenecientes a varias naciones.

³⁵ **Ibid.**, Pág. 310.

d. Cruzan las fronteras nacionales, estableciendo una red de activos financieros y actividades productivas distribuídos en diversas jurisdicciones nacionales, con tal influencia que suele amenazar el concepto de nación como unidad integral.

e. Es una agrupación de filiales radicadas en diversos países, y están estrechamente vinculadas a una casa matriz, con relaciones de propiedad común, responden a una estrategia común y obtienen recursos de la misma actividad.

f. Las empresas más grandes tienen ventas anuales mayores al PIB de la mayoría de los países. GM por ejemplo, supera anualmente, en ventas, al PNB de unas 130 naciones.

g. Sus decisiones son centralizadas puesto que la casa matriz es la que fundamentalmente decide las políticas, prioridades y las estrategias económicas.

h. Tienden a adaptarse a las condiciones del país al que llegan.

i. Influyen en la vida cotidiana de la sociedad en la que se instalan, ya que, expanden además de sus productos, sus servicios, métodos de trabajo administración y una cultura comercial.

j. Tienen influencia pluridimensional en los ámbitos económico, político, social, cultural, etc..

k. Se desplazan con el objetivo de beneficiarse de las ventajas que la implantación múltiple les proporcione (en materia de financiamiento, desarrollo tecnológico y recursos naturales).

I. Efectúan un elevado volumen de negocios que les permite una sólida economía de escala, autonomía y la posibilidad de actuar como un grupo de presión política.

II. Desplazan su producción a otras ramas y sectores productivos, y se fusionan entre ellas.

m. Cuentan con una rígida organización y jerarquización en su estructura y operación.

n. Internacionalizan la producción vía movilización de capital y tecnología a través de fronteras nacionales.

ñ. Los recursos económicos con que cuentan, el desarrollo tecnológico, y las inversiones de distintos tipos son un móvil que se traduce en un dinamismo que las impulsa a desarrollarse permanentemente.

o. Como consecuencia, es lógico pensar que manejan la mercadotecnia y la publicidad de manera espectacular alrededor del mundo, lo que les da una excelente proyección internacional.

B. DESARROLLO HISTÓRICO DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL

1. INICIA EL PROCESO DE EXPANSIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

En la elaboración de este marco histórico, decidí retomar los puntos de vista que a mí juicio, consideré más acabados. Richard Hays, afirma que el desarrollo histórico de la Empresa Multinacional, empieza en el siglo XIII con el surgimiento del capitalismo mercantil.³⁶ En esta etapa algunos de esos comerciantes lograron especializarse en varias áreas económicas y establecieron sucursales fijas en otras ciudades y países para así poder conservar tanto su ubicación como su estructura, ya que de eso dependía el éxito.³⁷

³⁸Más tarde, en el siglo XIX, muchas empresas europeas (especialmente británicas, francesas, holandesas, y alemanas) se implantaron en un considerable número de territorios para asegurar el control del aprovisionamiento de materias primas y el de las salidas necesarias para el excedente de producción.³⁹ Así mismo, los empresarios capitalistas presionaron a sus gobiernos para que protegieran a la inversión extranjera, y de esta manera, tomar el control de algunos territorios afianzando así su situación de monopolio, explotación y colonialismo. Cuando cualquier empresa europea establecía una filial o sucursal en varios territorios coloniales no aparecía como un elemento de origen

³⁶ **El Capitalismo Mercantil** se define, como un grupo de magnates que trataban de controlar el comercio de los pequeños capitalistas, así como de dominar sus gildas. El capitalista mercantil fue primero tanto mayorista como importador y exportador, manejaban cantidades más o menos grandes de mercancía y prefería la actividad mercantil a todas las demás.

³⁷ Hays, D. Richard, et.al., **Op. Cit.**, Pág. 252.

³⁸ La función de la empresa en el siglo XIV, era la de un enclave: la venta de sus productos era realizada en el país de origen de tal empresa y su comercio dependía de la importancia especulativa de sus materias primas. El carácter de organización colonial, era solo complementaria, puesto que este solo proveía de materia prima a la empresa europea que le dio origen. (Ver: Calcano, Edith, "**Similitudes y Diferencias entre las Empresas Capitalistas del Siglo XVI y las Contemporáneas**", **Investigación Económica, Revista de la Escuela Nacional de Economía de UNAM**, México, D. F., No. 137, Vol. 35, Enero-Marzo de 1976, Págs. 152-153).

extranjero, sino como una entidad nacional que realizaba libremente sus actividades en el interior de un espacio jurídico único integrado. Fue precisa la descolonización, para que las actividades de dichas firmas se considerasen extranjeras y suscitarse otro tipo de análisis.

Entre 1770-1870, la acumulación del capital, el aumento del ingreso real, el progreso tecnológico de la industria, la agricultura, las comunicaciones, la organización del capital financiero, y el aumento de la población a nivel internacional de los países que en el transcurso de dicho siglo se incorporaron al proceso de la Revolución Industrial, fueron factores fundamentales que permitieron explicar las corrientes de capitales y mercancías, ya que todo esto, aglutinó a las economías nacionales en un sistema económico internacional interdependiente a nivel mundial, además de difundir los efectos de la industrialización de manera espectacular por todo el mundo. Así mismo, deformaron en la mayoría de los casos, las estructuras productivas entre los diferentes países, al fincar una nueva división internacional del trabajo que desgraciadamente no favoreció a todos de la misma manera. Aquí cabe resaltar, que los volúmenes de producción empezaron a desbordar los límites de las empresas tradicionales y de las economías nacionales, propiciando la difusión y la absorción de nuevas tecnologías. Aunado a esto, la exportación de capitales adquirió varias formas: - Inversiones Directas, Aperturas de Crédito entre los grandes bancos de diversos países, y la compra de acciones de empresas extranjeras. Desafortunadamente, las diferencias en cuanto a los niveles de desarrollo de cada uno de los países se acentuaron.⁴⁰

Ejemplo de lo anterior:

Los precursores de las EMN iniciaron su proceso de expansión a gran escala en 1860. Entre los pioneros encontramos a Friedrich Bayer, quien en 1865

³⁹ Merle, Marcel, Op. Cit., Pág. 353.

establece su compañía química, en 1866 el Sueco Alfred Nobel, inventor de la dinamita establece su fábrica de explosivos en Hamburgo, en 1867 Singer, empresa estadounidense, fue la primera que se dedicó a fabricar y vender en masa un producto con características iguales y con el mismo nombre comercial en todo el mundo, por lo que es considerada como la primera Empresa Multinacional.⁴¹

Según Richard Hays, fué el Inglés William Lever, quien fundó la primera Empresa Multinacional auténtica, (1883) ya que creó grandes establecimientos de producción y distribución en muchos países. Todos estos consorcios estaban organizados de acuerdo a la naturaleza de su multinacionalidad. Otras Firmas europeas como Nestle le siguieron, con lo que adquirió creciente importancia la Empresa Multinacional.⁴²

Paralelamente, las grandes compañías comerciales que habían nacido en Inglaterra a principios del siglo XVII adquirieron forma de sociedad anónima, debido a la enorme cantidad de capital que requerían las compañías mercantiles para extenderse y para que el peso de las obligaciones no recayese en una persona en caso de que la empresa fracasara. Al pasar el tiempo se desarrolla a tal grado, esta forma de sociedad, que llegó a conferirles un poder amplio y autónomo para extender su influencia a las colonias inglesas en las que se establecieran.

La Revolución Industrial marcó el inicio del denominado Capitalismo Industrial. La creación de establecimientos fijos fue cada vez más importante, dada la capacidad para producir eficientemente, vía maquinaria. En consecuencia, tanto

⁴⁰ Fajnzylber, Fernando, y Martínez, T. Trinidad, **Las Empresas Transnacionales, Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana**, Ed. FCE, México, 1982, Págs. 17-18.

⁴¹ Tugedhat, Christopher, **Las Empresas Multinacionales**, Alianza Editorial, Madrid, España, 1973, Pág. 29.

⁴² Hays, D. Richard, **Op. Cit.**, Pág. 253.

el funcionamiento como la ubicación de dichos entes se convirtió en una tarea compleja.⁴³

Resumiendo, tal fenómeno respondió a que el excedente de ahorro se canalizó a la inversión de infraestructura y a la inversión directa en menor proporción, con el objetivo de elevar el abastecimiento de materias primas y de alimentos, y por otra parte, de propiciar las condiciones necesarias para que las regiones receptoras de inversión se convirtieran en mercados crecientes para sus productos manufacturados, mejoraban las posibilidades de inversión doméstica de la metrópoli y elevaban o al menos sostenían sus ganancias. A medida, que iba aumentando el capital de la empresa, gradualmente se fueron orientando a la inversión directa que aumentaría su tamaño y capacidad.⁴⁴

En este marco, la mayoría de los países se incorporaron a una economía mundial, lo que abrió más la brecha entre países desarrollados y subdesarrollados, además de consolidar una nueva división internacional del trabajo.

Aquí cabe destacar, que tal surgimiento de empresas cada vez más poderosas redujo el grado de competencia, porque en un intento por controlar los precios y los mercados, dichos organismos comenzaron a fusionarse y a formar los llamados Trusts y Cáteles.⁴⁵ Tal fusión y concentración ocurrió a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, y se dio tanto entre empresas homogéneas como combinadas, integradas vertical y horizontalmente.⁴⁶

⁴³ **Ibid.**, Pág. 252.

⁴⁴ Fajnzylber, Fernando, y Martínez, T. Trinidad, **Op. Cit.**, Pág. 18.

⁴⁵ **Cáテル**, es una organización de comercialización conjunta, creada por varias empresas que de otro modo venderían en competencia entre sí. El sindicato u oficina central fija el precio de venta y las cuotas de producción para las empresas miembro, que así dejan de competir abruptamente en el precio. La competencia se canaliza hacia medios que pudieran exigir unas cuotas mayores del cáテル.

Trust, es un nombre general para las grandes combinaciones que tienen un poder de monopolio. (ver: Seldon, Arthur, y F.G., Pemace, **Diccionario de Economía**, Ed. Alhambra Mexicana, México 1981).

⁴⁶ Fajnzylber, Fernando, **Op. Cit.**, Pág. 19.

Anterior a la Primera Guerra Mundial, el desarrollo tecnológico y el perfeccionamiento de los métodos de producción y gestión empresarial estimuló la creación de ET's. Pero lo que realmente debemos resaltar de este período, es la superioridad que las EMN estadounidenses alcanzaron en relación con las europeas. De hecho, tenemos que para 1914, Ford fabricaba la cuarta parte de los autos producidos en Gran Bretaña. Esto no queda ahí, ya que los europeos a menudo se dirigían a las empresas norteamericanas para que establecieran en sus países una filial, tal es el caso de Ford, quien al año de su fundación (1903), la empresa canadiense Gordo Mac Gregor propuso a Henry Ford, la fundación de una filial en Canadá; y en 1906, la empresa inglesa Perceval Perry acudió a Deaborn con un plan para establecer la Compañía Ford en Gran Bretaña. Esto permitió a Ford construir una red de subsidiarias de ultramar.⁴⁷

La razón primordial de todo esto, radica en que la contienda bélica de 1914 ocasionó que las economías europeas quedaran muy deterioradas, lo que les obligó a reconstruir y recuperar sus economías. Tarea aún más difícil para Alemania, en donde las reparaciones de guerra fueron impuestas por el Tratado de Versalles que imposibilitaba un proceso de crecimiento y expansión internacional de las empresas.

Por su parte, las compañías estadounidenses lograron una importante expansión ya que los Estados Unidos solo participaron en los últimos momentos del conflicto. No resulta extraño entonces, que las ET's norteamericanas penetraran a los mercados europeos vía la creación de nuevas sucursales o el control de empresas europeas.

⁴⁷ Tugedhat, Cristopher, **Op. Cit.**, Pág. 32.

Posteriormente, la depresión de 1929 impactó directamente al desarrollo de las Empresas Transnacionales. La inestabilidad del sistema monetario y financiero internacional provocó la introducción de legislaciones nacionales estrictas respecto de la exportación de capitales para inversiones en el exterior, lo que unido a las cotizaciones de las principales bolsas de valores y a las variaciones de los tipos de cambio, abortó algunos de los proyectos destinados a la formación o expansión de estos consorcios.⁴⁸

2. ETAPA DE UNIVERSALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (1945-a la fecha)

Al termino de la Segunda Guerra Mundial hubo un reordenamiento en la sociedad internacional, desde el punto de vista económico, la Conferencia de Bretton Woods sentó las bases de un sistema monetario internacional que intentaba liberar los flujos financieros internacionales y estabilizar los tipos de cambio, análogamente el GATT (Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio) hoy OMC (Organización Mundial del Comercio) sirvió de base para una progresiva liberalización de los intercambios comerciales.

En el periodo postbélico, los países europeos se encontraban en condiciones precarias en donde la reconstrucción era un imperativo que solo podía alcanzarse con el apoyo económico de Estados Unidos vía el Plan Marshall.⁴⁹

A través de este plan, entraron fuertes cantidades de dólares a países europeos, iniciándose al mismo tiempo, el flujo de inversión directa privada que contribuía a la construcción y absorción del empleo.

⁴⁸ Calduch Cervera, Rafael, **Op. Cit.**, Págs. 304-305.

El proceso de expansión y control de la inversión estadounidense en Europa se reforzó con las políticas monetarias, seguidas por los bancos centrales y por algunos organismos internacionales, creados para regular dichos desajustes. El excedente acumulado por las empresas americanas, en unión con su capacidad para absorber o fusionarse con sus análogas europeas y el fuerte apoyo económico que recibió Europa por parte de los EUA, les permitió a los norteamericanos manejar estratégicamente el mercado internacional.

En Europa, las ET's norteamericanas, se enfrentaron a una competencia exacerbada por parte de las empresas locales, en los campos tanto nacionales como internacionales, ya que estas se fusionaron elevando así su eficiencia tecnológica y administrativa, y lograron además, una mayor apertura hacia el mercado tanto de países socialistas como de los EUA. Es importante destacar que el país más beneficiado fue la Ex-República Federal Alemana, ya que logró saldos muy favorables en su comercio con los países que conforman la Unión Europea.

En el caso específico de los países socialistas, tenemos que hasta 1965, se aislaron casi completamente de sus relaciones económicas extranjeras. Esto, aunado a las diferencias en los objetivos perseguidos por su proceso de industrialización y por la especialización alcanzada entre este tipo de países, se tradujo en una tecnología autónoma que los colocó con cierto retraso, sin embargo, fue precisamente ese rezago lo que les obligó a asimilar la tecnología occidental a través de acuerdos de coproducción y de colaboración e incluso de inversiones de firmas privadas.

Por su parte, los consorcios japoneses recibieron apoyo financiero y político del gobierno estadounidense. Paralelamente, Japón impedía la entrada de las ET's,

⁴⁹ *Ibid.*, Pág. 306.

política que liberalizó a finales de los sesenta y que se tradujo en la creciente participación del capital extranjero que procedía de EU, Ex-Alemania Occidental, Suiza, Inglaterra, Francia, y Canadá, esto en orden de importancia. En 1972 de 1,176 empresas extranjeras establecidas en Japón, un 70% aproximadamente de las sucursales se establecieron en 1970.

Las empresas niponas apoyadas por su mercado interno y su estrategia industrial dirigida a la competencia en los mercados internacionales, colocaron a Japón en una posición en la cual elevaba sus exportaciones más rápidamente que los EUA y que los europeos. Por tanto, la incorporación de este país asiático golpeó fuertemente a las empresas estadounidenses y europeas.

Dicha evolución no modificó la IED en relación al volumen total de sus exportaciones que era inferior tanto para las firmas japonesas y europeas como para las norteamericanas. Esto significa que la presencia internacional de las empresas japonesas y europeas adopta la forma de exportaciones, mientras que las actividades de las filiales norteamericanas en el extranjero superaron en la etapa de los 70 dichas exportaciones.

Toda esta situación, se relaciona perfectamente al desajuste mundial que posterior a la Segunda Guerra Mundial prevalecía, y que le permitió a USA elevar la inversión directa sin necesidad de contar con un excedente de exportación. Esto es importante, puesto que para los otros países dicho excedente era una condición para fincar sus inversiones en el extranjero.⁵⁰

Realmente, las motivaciones fundamentales y las características intrínsecas de las ET's no parecen haberse alterado a lo largo de este siglo, pero si han variado las modalidades de acción fuera de sus fronteras, los efectos que su presencia

⁵⁰ Fajnzylber, Fernando, y Martínez, T. Trinidad, **Op. Cit.**, Págs. 23-24.

genera en los países receptores, y los que dependen de las condiciones económicas de las diversas naciones de origen y de destino, como de la gama de políticas que los gobiernos han aplicado a las ET's.⁵¹

En América Latina, las ET's se han tropezado con elevadas barreras a la importación de mercancías, políticas liberales para la inversión extranjera y la importación de tecnología, lo que aunado a la ausencia de empresas locales capaces de competir, ha desembocado en que los sectores más dinámicos de la producción, con escaso desarrollo tecnológico local y con una limitada participación de productos manufacturados en las exportaciones, estén siendo industrializados y monopolizados por las ET's.⁵²

La explicación a todo esto, la encontramos a finales de los 80, en donde se modifican las expectativas económicas en algunos países latinoamericanos, luego de cambiar las políticas estructurales impulsadas por las instituciones multilaterales durante esa etapa. Todo esto, estableció nuevos esquemas y enfoques de negociación, lo que contribuyó a un nuevo acceso a los mercados internacionales de capital. Aquí, tenemos varios factores de carácter extraregional e internos, que ilustran perfectamente el cambio de actitud de los inversionistas internacionales a nuestra región en los últimos años.

Entre las cuestiones de carácter interno, tenemos que desde finales de los 80 entramos a un proceso de reformas institucionales y económicas que revelan los mecanismos de mercado, dando así un papel protagónico a la empresa privada. Las políticas más importantes consisten en la desregulación financiera y comercial de la actividad económica, la apertura hacia los mercados externos, y la

⁵¹ Abella Armengol, Gloria, **Las Empresas Transnacionales y la Economía Nacional. La Industria Automotriz en México**, Tesis para obtener el Título como Lic. en Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, México, 1984, Pág. 26.

⁵² Fajnyber, Fernando, y Martínez, T. Trinidad, **Op. Cit.**, Págs. 24-27.

reformulación de las funciones del Estado traduciéndose en una menor intervención.

En relación a los factores de carácter extrarregional, figura la recesión económica por la que atravesaron los países desarrollados entre 1991-1995, básicamente en Estados Unidos, ya que significó la caída de los rendimientos en los mercados financieros, y se asoció a la reducción de beneficios en términos de ganancia en las empresas norteamericanas, y en las tasas de interés de corto plazo en dichos países, de la misma manera, la inversión de cartera (o de portafolio) se vio favorecida por la flexibilización de las regulaciones en los mercados internacionales de capital, especialmente en el mercado japonés de bonos y en el acceso al mercado bursátil de USA.⁵³

Con todo esto, podemos afirmar que la situación internacional dio oportunidades más atractivas de inversión en América Latina, destacando México, -con un 25% del PIB regional, captando casi el 50% de dichos movimientos de capitales-, Argentina, Brasil y Chile.⁵⁴

En este contexto, dichas reformas incluyen un tratamiento más favorable al inversionista extranjero, estableciéndose condiciones de operación iguales, o aún mejores que las ofrecidas a los nacionales.

En consecuencia, los procesos de reforma de Estado que se han iniciado en muchos países de la región a través de la ejecución de programas de privatización de empresas públicas, contribuyeron de manera espectacular a revitalizar el interés de inversionistas extranjeros en América Latina y el Caribe,

⁵³ CEPAL, **La Inversión Extranjera y las Empresas Transnacionales en América Latina: 1995**, Ed. ONU, Santiago de Chile, No. 576/577, Mayo/Junio de 1995, Pág. 2.

⁵⁴ **Ibid.**, Pág. 1.

básicamente en naciones como Venezuela y Argentina, en los que se vendieron acciones vía las bolsas de valores locales y otros.

En cuanto a los renovados esfuerzos de cooperación económica e integración entre los países latinoamericanos, secundaron las propuestas norteamericanas conocidas como la Iniciativa para las Américas y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe o el TLC. Dichos acontecimientos, han elevado el potencial de cooperación económica a escala subregional, regional y continental. En este escenario surgen nuevos esquemas de integración como MERCOSUR, y otras reformas de añejos procesos subregionales (Grupo Andino, Mercado Común Centroamericano y CARICOM). Esto ha elevado el interés de los inversionistas básicamente norteamericanos, por participar en empresas de rápido crecimiento en la región.⁵⁵

Por otro lado, la crisis de la deuda externa marcó y condicionó la realidad económica de la mayoría de los países de América Latina y el Caribe, ya que las dificultades para servir la deuda estaban definitivamente relacionadas con la situación prevaleciente al interior de la gran mayoría de estas economías. Así, la conversión de la deuda se utilizó básicamente en la compra de empresas existentes a valores de recesión generándose así un cambio de propiedad de esos activos.⁵⁶ Pese a esto, muchas de estas operaciones generaron la incorporación de novedosas técnicas de administración, un proceso de reorganización, saneamiento y modernización de empresas, y en otros casos, provocaron inversiones complementarias. Tales programas desaparecieron cuando (a principios de 1990) se hizo evidente la recuperación económica que propició un clima más favorable para la inversión extranjera.

Ante este panorama, y congruente con los procesos de apertura y liberalización creciente de sus mercados, se inició un proceso orientado a consolidar y

⁵⁵ *Ibid.*, Pág. 2.

⁵⁶ *Ibid.*, Pág. 3.

acrecentar sus lazos económicos y políticos. Las dificultades de integración de América Latina al mundo han sido compensadas vía una explosión de compromisos integradores a nivel regional que consideran a la economía internacional como un punto de máxima prioridad. Toda esta situación ha creado un clima más favorable para las nuevas inversiones en las economías del Caribe y América Latina.

La creciente integración de tales economías, ha implicado que las Empresas Transnacionales adopten nuevas estrategias priorizando inversiones en actividades vinculadas a los productos de exportación y en el desarrollo de los servicios, básicamente en Argentina, Chile, México y Venezuela. Las inversiones en recursos naturales han incrementado su importancia relativa. Fuertes empresas norteamericanas, australianas, de Nueva Zelanda y Japón de orígenes poco comunes para la región, han realizado importantes inversiones.⁵⁷

A pesar de la inestabilidad de los mercados internacionales de capital, básicamente de 1992-1995, la IED ha tenido un auge importante en la región, superando a los 16,000 mdd en 1993, y alcanzando los 19 mil mdd en 1994. Así mismo, los programas de privatización han generado ingresos para dichos gobiernos en orden de 50,000 mdd, concentrándose básicamente en México (20,408 mdd) y Argentina (15 890 mdd).

Pese a que México es uno de los países más activos en relación a la ejecución de políticas privatizadoras y al mismo tiempo es el mayor receptor de IED, la presencia del capital extranjero en la propiedad de las empresas privatizadas fue muy baja, ya que las grandes privatizaciones del sector bancario estuvieron limitadas a inversionistas locales.⁵⁸

⁵⁷ **Ibid.**, Pág. 4.

⁵⁸ **Ibid.**, Pág. 5.

La mayor parte del stock de la IED ingresada a la región, está asentada en el sector manufacturero. En Brasil y México, el sector industrial representó más del 70% del stock de IE, mientras que en la hermana República Venezolana se alcanzó casi el 80% en 1990, y en Argentina el 60% aproximadamente. El predominio de dicho segmento en la distribución sectorial de la IED tuvo su origen en el interés de muchas Empresas Transnacionales por ingresar a mercados locales protegidos de importaciones por medio de barreras arancelarias entre las que destacan los aranceles altos. Aunado a esto, tenemos que las restricciones a la inversión en recursos naturales y en el sector financiero de muchos Estados de la región, contribuyeron a concentrar la IE en el sector manufacturero.⁵⁹

Como ya mencionamos anteriormente, en México, Brasil y Argentina, tenemos una importante participación de Empresas Transnacionales en los sectores manufactureros más sofisticados como son la electrónica y la industria automotriz. En el Estado Mexicano sólo el segmento automotor había tenido un crecimiento importante del 67.6% entre 1980 y 1989. En Argentina y Brasil, dicho sector apenas logró sobrevivir gracias al volumen de sus mercados y a la mantención de barreras de protección. Con la finalidad de hacer frente a esta situación, se buscaron otras alternativas que solucionaran tal problemática, destacando el acuerdo de complementariedad que culminó con la creación de una empresa binacional autolatina formada por Ford y Volkswagen. Asimismo, se buscó la especialización en la fabricación de repuestos básicamente en Argentina.⁶⁰

En consecuencia, la etapa de los 80, fue para América Latina y el Caribe el inicio de una compleja reorientación estratégica de desarrollo, que significó

⁵⁹ **Ibid.**, Pág. 6.

⁶⁰ En el caso específico de la industria electrónica, México esta a la cabeza en relación a los países latinoamericanos, ya que aquí es donde se han tenido los mejores resultados. En nuestro país, es en donde se constituye una base de operaciones hemisféricas de varias ET's como son Ericsson, Hewlett Packard, IBM, Motorola y Xerox, entre otras. Brasil por su parte, ha perdido dinamismo, pero todavía conserva su base industrial que abastece principalmente a su mercado interno, que hasta ahora ha estado muy protegido. La apertura de sus mercados y la eliminación de los subsidios, han propiciado que las ET's radicadas en dicho país estén realizando cambios de suma importancia para enfrentar a la competencia internacional. (Ver: CEPAL, **Op. Cit.**, Pág. 7).

redefinir su relación con los capitales de origen extranjero. Dichos cambios han estado influenciados por el nuevo entorno internacional y por las condiciones enfrentadas por los países en desarrollo de la región. Así, desde que inició la etapa de los 90, América Latina y el Caribe mostraron importantes entradas de capitales externos con un promedio anual de 48,000 mdd. Esta situación representa el retorno a los mercados internacionales de capital, revirtiendo la restricción del financiamiento externo que enfrentó durante los 80 como resultado de la crisis internacional de la deuda externa.⁶¹

Uno de los fenómenos que sin duda llaman nuestra atención en este proceso de universalización de las Empresas Transnacionales, es el del desarrollo industrial recibido de otros países que significa: una nueva distribución de las actividades productivas en todo el mundo. Es decir, se desplazan algunos segmentos como el de automoción, textil, de construcción, electrónica y eléctrica entre los países industrializados hacia determinadas naciones subdesarrolladas. Este deslizamiento de norte a sur afecta principalmente a las industrias con un atraso tecnológico evidente. Cabe resaltar, que este movimiento replantea la idea tradicional de la Nueva División Internacional del Trabajo.

A partir de 1980 hasta nuestros días, las transnacionales japonesas y europeas, gracias al apoyo inicial norteamericano y a su infraestructura interna representan una fuerte competencia para EUA, disputándose así el papel hegemónico del mundo entero.

La expansión y el predominio norteamericano del período de desarrollo del fenómeno de las ET's posterior a la Segunda Guerra Mundial nos permite comprender las claves esenciales del protagonismo de estos organismos. En fin, la realidad del sistema económico internacional no puede ser entendido mediante

⁶¹ *Idem.*

teorías estatistas que excluyan el protagonismo decisivo de las ET's. Pero tampoco se puede negar el hecho de que dichas entidades no solo representan sino que se confunden con los intereses de algunas naciones.⁶²

⁶² Caldach Cervera, Rafael, **Op. Cit.**, Págs. 306-309.

C. LA IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

De acuerdo con Raúl Ornelas, Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de UNAM, las ET's concentran gran parte de la actividad económica internacional y son el principal agente de despliegue económico de los países. Las Transnacionales tienen el papel central debido a la enorme masa de recursos que poseen y a su capacidad de gestión mundial. Para algunos, los actores más importantes de la economía internacional son las ET's puesto que su poderío rebasa las fronteras nacionales y tienen ventas mayores al PIB de la generalidad de los países. Así mismo, el contenido foráneo de sus activos, empleo y producto llegan a superar entre el 50 y el 90%. Aunado a esto, realizan entre el 80 y el 90% del total de las importaciones internacionales y exportaciones de flujos mundiales de capital. Los bancos transnacionales y otras compañías financieras no bancarias proporcionan casi el total de los prestamos mundiales. Debido al carácter transnacional de sus operaciones, las ET's (no financieras), tienen activos líquidos en algunas divisas convirtiéndose así, en los actores centrales de los mercados financieros internacionales, y de igual forma controlan la mayor parte de la IED y de la producción para la exportación en el mundo.

En los setenta, los países en desarrollo buscaban resolver sus problemas financieros vía el endeudamiento masivo, pero después de 1985 con motivo de la crisis mundial, de la deuda externa y de la limitación severa de financiamiento por medio de los empréstitos quedó como opción para acceder en divisas externas la IED.

En este contexto, las políticas de austeridad impusieron limitaciones decisivas al modelo de desarrollo de los países menos avanzados y se sentaron las bases para un nuevo despliegue de la IED. La introducción de nuevas formas de inversión productiva orientada a la competencia en el mercado internacional, la desregulación financiera comercial y de la inversión extranjera, permitieron una nueva movilidad de capital que se distribuyó a través de una ferrea competencia a los países en desarrollo favoreciendo principalmente a los que tenían mayor infraestructura, un mercado más amplio y leyes favorables para la IE. Los proyectos de integración regional han jugado un papel de fundamental importancia en la expansión de la IED.

Actualmente, la posición de EUA, se encuentra deteriorada frente a Japón y Alemania. Las relaciones de inversión y la actividad de las filiales nos muestran que el liderazgo estadounidense se ejerce en sectores centrales; perdiéndose la hegemonía absoluta. En otras palabras, la Comunidad Económica Europea (CEE) hoy Unión Europea (UE) surge como la competidora más importante debido a su proceso de integración económica y de unificación política y social, colocándose así como el principal centro de crecimiento mundial. Japón por su parte, ha alcanzado un papel preponderante en la economía mundial, sin embargo, enfrenta insuficiencias alimenticias, territoriales, minerales, energéticas y de población. Las estrategias que Japón está llevando a cabo, intentan dar solución a estos problemas desarrollando vínculos de producción con su periferia, usando la biotecnología, las energías alternativas, y la compra de propiedades, y empresas a otros países, entre las más importantes.

Pese a fuertes desequilibrios macroeconómicos, a la competencia exacerbada y a la crisis por la que están atravesando los capitales norteamericanos, EUA se ha podido mantener en sus originales posiciones internacionales. La IED norteamericana se ha orientado a la especialización en rubros centrales y de

mayor potencial en los que tienen el liderazgo como son los de la maquinaria dentro de la industria, las finanzas, y los servicios, lo que nos ilustra un proceso de adaptación.⁶³

En América Latina, la crisis de la deuda externa y el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, afectó a sus economías, originándose un cambio de estrategias de desarrollo y por ende de las políticas de inserción de las Empresas Transnacionales en la región.

Hacia finales de los ochenta, casi la totalidad de los gobiernos latinoamericanos introdujeron cambios substanciales en sus políticas para buscar una mayor competitividad internacional. Así, se buscó atraer la colaboración de ET's vía programas de conversión de la deuda externa en capital. Hasta ahora, los mejores resultados han sido obtenidos en México, en donde la inversión extranjera, en el sector industrial tiene un gran dinamismo, especialmente, en la producción de automóviles de exportación,⁶⁴ pese a esto, la aceptación de capitales de alta volatilidad (entre otras cosas) llevó a México a una situación crítica a finales de 1994 y principios de 1995.⁶⁵

Ante la crisis, la única solución del gobierno, era buscar recursos fuera de la economía mediante la apertura comercial, los empréstitos, la liberalización del comercio exterior y la promoción de la inversión extranjera.

⁶³ Ceceña, Ana Esther, y Barreda, María Andrés, (Coordinadores), **Producción Estratégica y Hegemonía Mundial**, Ed. Siglo XXI, México, 1995, Págs. 416-420.

⁶⁴ La globalización económica, la movilidad mundial de tecnología y capital financiero, el TLC entre Canadá y EUA, y el surgimiento de Cuenca del Pacífico fueron otros de los elementos que obligaron a México a reconsiderar su política económica. (Ver: Palekar, Sergio, "**La Inversión Extranjera en México**", **Investigación Económica**, México, D.F., UNAM, 194, Octubre-Diciembre, 1990, Pág. 289).

En este contexto, en América Latina y el Caribe, están entrando importantes cantidades de capitales externos, alcanzando un promedio anual de 48,000 mdd. Estos nuevos flujos se concentraron principalmente en Argentina, Brasil, Chile y México.

La economía mexicana, ha mantenido una participación constante en los flujos de IED ingresada a la región en el orden del 25%, para luego alcanzar el 33.4% durante la primera mitad de los años 90 (Ver: CEPAL, **Op. Cit.**, Pág. 1).

⁶⁵ CEPAL, **Op. Cit.**, Págs. 1-7.

Por razones políticas y para no empeorar el deterioro de la Balanza de Pagos, el gobierno mexicano consideró que la IED y los préstamos eran las únicas salidas para superar la crisis.

La publicación del nuevo reglamento de la Ley de Inversión Extranjera representa un cambio de postura favorable para la IED, ya que hoy, dicha inversión se considera como un instrumento para capitalizar y modernizar la planta productiva, complementar el ahorro nacional, ganar divisas extranjeras para el crecimiento nacional libre de inflación, elevar la competitividad de la industria nacional en los mercados mundiales, aumentar el número de empleos, y disminuir la deuda externa. Todo ello sin más endeudamiento externo.⁶⁶

En términos generales podemos decir, que desde la década de los ochenta, en América Latina y el Caribe se dio inicio a una profunda y compleja reorientación de su estrategia de desarrollo, por lo que ha redefinido su relación con los capitales de origen extranjero. Cabe reiterar, que el entorno económico internacional y las condiciones en las que viven esos países dieron la pauta para originar dichos cambios.⁶⁷

⁶⁶ Palekar, Sergio, **Op. Cit.**, Pág. 289.

⁶⁷ Calderón, Alvaro, **"Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 1970-1990, Panorama Regional"**, (DSC/1) Vol. 1, Documento presentado al Simposio de Alto Nivel sobre la Contribución de las Empresas Transnacionales al Crecimiento y Desarrollo de América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 19 al 21 de Octubre de 1992.

D. DESARROLLOS Y ESTRATEGIAS EN LOS NOVENTA

1. ANTECEDENTES

El sistema económico internacional de los años 60, era estable y se regía bajo la hegemonía de EUA, lo que implicó un gran crecimiento del comercio mundial basado en un mercado internacional relativamente abierto, y en una expansión global de sus estructuras corporativas y de la inversión a nivel universal. Esto, aunado a las bajas tasas de inflación y desempleo en la mayoría de países industrializados aseguraron no solo la estabilidad, sino fuertes beneficios para las ET's. En ese tiempo, la estrategia estaba enfocada a los prestamos de corto plazo debido a que no había mucha incertidumbre respecto del éxito a largo plazo. Las Corporaciones, sólo invertían en los países que les trajeran altos beneficios, y esos países competían entre ellos mismos con el objetivo de captar altos fondos de inversión.⁶⁸

A pesar de todo ese esplendor, en la siguiente década la economía mundial entró en crisis, hubo mayor competencia, creció la inflación y cayó la demanda general, por lo que los mercados también declinaron. De cualquier manera, la innovación tecnológica introdujo productos y servicios sustitutos que incrementaron la oferta y brindaron mejores alternativas a menor precio, así mismo, algunos mercados se abrieron a la competencia dada la desregulación,

⁶⁸ Correa Serrano, Ma. Antonieta, "**Estrategia de la Empresa Transnacional en los Años Noventa**", **Relaciones Internacionales**, México, D.F., FCPyS, UNAM, No. 61, Vol. XV, Enero/Marzo de 1994, Pág. 134.

con lo que redujeron los beneficios, creando así una clase consumidora más sofisticada.⁶⁹

En los años ochenta, con el crecimiento de la competencia, el desarrollo de los medios de comunicación, la globalización del mercado internacional, y la ayuda de instrumentos financieros que permitieron a las empresas protegerse de las fluctuaciones, se dio un giro total a su estrategia en función de carpetas por países, incrementando así la operatividad de estas.⁷⁰

Las ET's emprendieron diversas acciones con el objetivo de obtener las mayores ganancias, lo que caracterizó a estos capitales y a la perspectiva estratégica que guió a su toma de decisiones.⁷¹

La magnitud del capital que representan las ET's comprende la expresión más acabada del proceso de centralización propio del desarrollo capitalista. La acumulación de recursos humanos, el control de recursos tecnológicos, financieros y naturales han sido el móvil impulsor de la expansión territorial, de la integración, o de la diversificación de la producción, de la modificación de los parámetros en los cuales se basan las decisiones de la empresa, y de la necesidad de transformar la organización. El desbordamiento de los nuevos campos y la posibilidad de una gestión global colocan a estos capitalistas en la vanguardia y como el actor principal de la economía internacional actual.

El análisis de las estrategias transnacionales no se agota en la actividad del capital, sino que debemos tomar en cuenta el papel de los Estados nacionales. Es decir, los territorios organizados bajo la forma de Estado sirven como plataforma

⁶⁹ **Ibíd.**

⁷⁰ **Ibíd.**, Pág. 135.

⁷¹ La **Estrategia Empresarial**, es la adopción de cursos de acción, la determinación de los objetivos más importantes a largo plazo de una compañía, y la asignación de recursos necesarios para el logro de dichos objetivos. (Ver: Loyola A. J. Antonio/Schettino Y. Macario. **Estrategia Empresarial en una Economía Global**, Ed. Grupo Editorial Iberoamérica, S.A. de C.V., e Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF), México, 1994, Pág. 177).

inicial del capital y de la expansión internacional, ya que los Estados son las instituciones reguladoras que posibilitan la reproducción del capital, y en esa medida, coadyuvan al proceso de globalización.⁷²

Para continuar este análisis, nos situaremos en la globalización de la economía mundial,⁷³ en donde las ET's actúan a través de nuevas formas del proceso de centralización de capital: alianzas estratégicas, fusiones, adquisiciones y redes, competitividad, acuerdos tecnológicos y de producción conjunta, innovaciones y Joint Venture.

2. TECNOLOGÍA

La tecnología ha modificado la producción de la industria manufacturera dando así un giro radical a la dinámica internacional.

Entre las principales tendencias podemos mencionar, la sustitución de materias primas por materiales sintéticos. La mano de obra no calificada está perdiendo importancia debido a la automatización de procesos industriales; los precios de materias primas han disminuido mientras que los precios de los productos manufacturados han mantenido o incrementado su valor. De la misma manera, el comercio internacional muestra un auge mayor en la comercialización de bienes intermedios que en los productos terminados. En esta misma línea tenemos que uno de los sucesos más serios en la economía mundial en los últimos años, es la universalización del sistema financiero internacional.⁷⁴

⁷² Ceceña, Ana Esther, y Barreda Marín, Andrés, (Coordinadores) **Op. Cit.**, Págs. 444-445.

⁷³ Defino a la **Globalización de la Economía Mundial**, como la actual internacionalización del capital.

⁷⁴ Loyola, A. J. Antonio, y Schettino, Y. Macario, **Op. Cit.**, Pág. 258.

El nuevo patrón tecnológico permite la elaboración de tareas que el ser humano no puede efectuar, perfecciona e industrializa los procesos productivos, y una sola máquina realiza labores, que de otra manera, serían ejecutadas por miles de hombres, o un conjunto de máquinas ya obsoletas. Paralelo a ello se reducen los costos (salariales y materias primas entre otros). Dicho desarrollo, genera elevadas ganancias a pesar de que la introducción de tecnología vanguardista y sofisticada, presupone altos costos y esta a merced de las posibilidades de diversificación. (Ver: Ceceña, Ana Esther, **Op. Cit.**, Págs. 448-452).

En este contexto, las dificultades económicas para los países subdesarrollados plantean serios retos para el futuro, pero existen algunas cuestiones positivas asociadas a la expansión de las ET's que pueden contribuir a dar auge a dichas economías. Una cuestión, sin duda importante, es la tecnología cuyos avances han logrado modificar la dinámica internacional, convirtiéndose así en un factor clave del crecimiento.⁷⁵

La lectura de los textos más recientes sobre cambio tecnológico y competencia sugiere un nuevo programa para las ET's que las impulsa a adoptar un conjunto de estrategias agresivas que incorporan y desarrollan nuevos avances tecnológicos y organizativos con el objetivo de obtener una ventaja competitiva a largo plazo.⁷⁶

Por otro lado, la importancia de lo anterior se reduce a nuestra vida cotidiana, ya que la alta tecnología continuará afectando incluso la forma de vivir de casi todos los habitantes del planeta. Pueblos perdidos en la sierra saltan del transporte a caballo a la avioneta, tren o automóvil. Cualquier persona percibe las emisiones de cientos de canales de TV con una antena parabólica, o podemos tener acceso a un sin límite de fuentes de información vía la computadora, además contamos con un desarrollo impresionante en los medios de comunicación como el fax, o el teléfono.⁷⁷

⁷⁵ Hensen, Peter, "Las Compañías Transnacionales en el Desarrollo Mundial", Perspectivas Económicas, Washington D.C., EUA, No. 4/94, 1989, Pág. 40.

La reducción de costos no es tan importante como el control de la tecnología, por tanto, en las decisiones empresariales predomina la prevención y el bloqueo de la difusión de tecnología que es estratégica en la competencia (Ver: Ceceña, Ana Esther, Op. Cit., Pág. 460).

⁷⁶ Unger, Kurt, y Saldaña, C. Luz, "Empresa Multinacional y Cambio Tecnológico: Implicaciones para los Países en Desarrollo", Foro Internacional, México, D.F. Colegio de México, No. 3, Enero/Marzo de 1992, Pág. 384.

El papel de la tecnología ha sido reconsiderado en EUA para tratar de explicar el desafío japonés al liderazgo tecnológico e industrial estadounidense. La convergencia mundial que esto promueve, resulta de los costos que todo esto implica y del déficit comercial norteamericano. (Ver: Unger, Kurt y Saldaña, C. Luz, Op. Cit., Págs. 384-385).

⁷⁷ Piguero Heck, George, La Empresa de Clase Mundial, Grupo Editorial Iberoamérica, S.A. de C.V., México, 1994, Págs. 32-33.

3. ACUERDOS DE PRODUCCIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO

Con el afán de lograr la reducción y optimización de recursos, las ET's establecen acuerdos de cooperación, teniendo de esta forma, más posibilidades de conquistar el mercado mundial de la actividad a la que se dedican, vía elevada calidad del producto y bajos costos.⁷⁸

4. INNOVACIÓN

La investigación especializada ha identificado a la innovación como una de las razones principales para lograr una internacionalización corporativa. Una empresa invierte en el extranjero para obtener más beneficios de las innovaciones desarrolladas dirigidas al mercado doméstico. Su entrada en casi todas las naciones se encuentra determinada por su habilidad para perfeccionar y crear una organización que le dé la pauta para explotar sus innovaciones de forma más ventajosa de lo que supondría la venta o concesión de licencias tecnológicas.

Actualmente, la habilidad innovadora se esta convirtiendo en la fuente más importante de éxito competitivo. Aunque durante algún tiempo los grandes consorcios internacionales obtenían ventajas competitivas explotando las economías de escala, mano de obra, materiales o capital, tales ventajas se erosionan con el tiempo. En la mayoría de las industrias, las compañías mundiales ya no tienen como competidores a pequeñas empresas nacionales, sino a un grupo de ET's.⁷⁹

⁷⁸ Ceceña, Ana Esther, **Op. Cit.**, Pág. 473.

⁷⁹ Barlett, Christopher A., y Ghoshal, Sumantra, **La Empresa Sin Fronteras. La Solución Transnacional**, Tr. Isabel Botella Cifuentes, Ed. McGraw-Hill, España, 1991, Pág. 123.

5. FUSIONES, ADQUISICIONES Y JOINT VENTURE

En este apartado, analizaré el punto de vista de Porter, autor retomado por Correa Serrano en su artículo titulado: **“Estrategia de la Empresa Transnacional en los Años Noventa”**.

En este tema, existen dos posturas que engloban perfectamente el significado de estos temas:

a. Empresas que han optado por un producto diferenciado: son aquellas que cuentan con la capacidad de invertir en la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías. Su estrategia es penetrar un mercado y establecer una supremacía de volumen y costo para después mejorar la calidad y servicio que les asegure una imagen poderosa, al final, introducen una innovación y conquistan todos los segmentos del mercado.

Esta estrategia llevó a la desaparición de Jaguar (empresa automovilística) que con un 80% de sus ventas en EUA no pudo hacer nada contra el ataque competitivo de Honda, Nissan, y Toyota, teniendo que venderse a Ford Motor Company, uno de los líderes del sector.

b. Otra tendencia aún más marcada es la fusión, adquisición y el Joint Venture, con el objetivo de compartir y minimizar riesgos, dada la magnitud y el costo de investigación y desarrollo que busca ventajas competitivas para superar la competencia. Así mismo, se han aliado con el fin de aunar recursos complementarios y superar las barreras de los mercados. Este fenómeno se da, en aquellas industrias en las que no se habían alcanzado aún las economías de escala óptimas. Estas fusiones también llevan a esas empresas a obtener

ventajas de escala que ninguna de ellas podría alcanzar de forma individual, en otro tipo de alianzas los socios se comparten habilidades complementarias. El Joint Venture es una alianza en donde dos sociedades forman una tercera sociedad. El rasgo característico de estas alianzas es la participación de una misma empresa en varias actividades económicas, con lo que se prevé la minimización del riesgo, dada la incertidumbre, otra característica es que las empresas están creando tecnologías genéricas que pueden tener diversas aplicaciones con el objetivo de asegurar la propiedad y el monopolio de la misma.⁸⁰

6. UNA RED INTEGRADA

Con el objetivo de fomentar la cooperación entre las unidades interdependientes que conforman a las ET's, se centralizan recursos tanto en el país de origen como en el extranjero, resultando una compleja configuración de capacidades y activos que están esparcidos y especializados en todo el mundo.⁸¹

7. ALIANZAS COMERCIALES

Las ET's generalmente se alían con otras empresas similares, pero se da de igual manera que se formen constelaciones en donde una Empresa Transnacional se vincule a un grupo de Transnacionales más pequeñas y a Firmas Nacionales mediante la formación de empresas asociadas, la subcontratación, los convenios de comercialización y otros. Casi siempre, dichos vínculos implican poca o ninguna transferencia de capital.

⁸⁰ Correa Serrano, **Op. Cit.**, Págs. 137-139.

⁸¹ Bartlett, Christopher A., y Goshal, Sumantra, **Op. Cit.**, Pág. 67.

Finalmente, las alianzas entre esas Firms Transnacionales imponen una nueva dimensión a la interdependencia mundial y obligan a reconsiderar las políticas nacionales e internacionales.⁸²

8. COMPETITIVIDAD

El mercado global obliga a las empresas a que con el fin de elevar su competitividad⁸³ aprovechen las ventajas que les ofrece el aprovecharse de insumos más allá de sus fronteras nacionales, penetrar en mercados externos y dividir sus procesos de producción alrededor del mundo. Se presenta el fenómeno de la reestructuración industrial de manera universal, como una respuesta para enfrentar las nuevas condiciones de la economía mundial. Dicho proceso pretende hacer ajustes a la estructura económica e industrial de un país con el objetivo de elevar sus índices de productividad, fomentar una base tecnológica más amplia, y desarrollar nuevas ventajas comparativas a fin de adaptar sus sistemas productivos a la nueva competencia internacional.

Por otro lado, es imprescindible la coordinación entre los diferentes niveles de políticas y estrategias. Ni los objetivos nacionales se pueden cumplir si las empresas no pueden llevar a cabo estrategias eficientemente, ni estas pueden hacerlo sin una definición clara de la dirección de la nación como un todo.

Debe existir un agente que tome a su cargo la promoción deliberada de la competitividad nacional, es decir, la implementación y planeación de un conjunto de políticas tendientes a la creación de ventajas comparativas. Este agente es el

⁸² Centro de Naciones Unidas sobre las ET's, **Las Empresas Transnacionales en el Desarrollo Mundial. Tendencias y Perspectivas**, Ed. ONU, Nueva York, 1989, Pág. 466.

⁸³ El concepto de competitividad es asociado con el de eficiencia en términos de indicadores de calidad, servicio, precio y productividad. (Ver: Máttar Jorge, "**Desempeño Exportador y Competitividad Internacional; Algunos Ejercicios CAN para México**", **Comercio Exterior**, Mensual, México, D.F., No. 3, Vol. 46, Marzo de 1996, Pág. 195).

gobierno. Así la promoción de la competitividad debe ser uno de los puntos más importantes de la política pública, entendiéndola como la habilidad de una nación para participar efectivamente en los mercados internacionales con un mejoramiento simultáneo de los niveles de vida de su población.

El fin último de cualquier política gubernamental debe ser el logro de uno o más objetivos de orden superior, como son el crecimiento, el desarrollo, o el mejoramiento de la distribución del ingreso.

Una de las preocupaciones centrales de los gobiernos y las empresas de los diferentes países del mundo es la relacionada con el mejoramiento de sus niveles de competitividad, en este sentido los cambios que México ha sufrido a partir de 1985, se justifican como una forma de promover la competitividad de México en sus actividades económicas, y que mejor ejemplo que la firma del TLC.⁸⁴

A la luz de las consideraciones anteriores, podemos afirmar que las estrategias que las Empresas Multinacionales persiguen, son la obtención de mayores ganancias vía la transformación de una producción que posibilite el aprovechamiento de la heterogeneidad de la economía internacional. La gran virtud de los nuevos sistemas de producción es su capacidad para explotar diversas situaciones sociales y económicas internacionales.⁸⁵

Por tanto, no existe una estrategia de las ET's, como lo plantea el enfoque tradicional, en donde extendían un control sobre recursos extranjeros apoyadas en el poder de su Estado, sino en varias estrategias en las que la relación con el Estado depende más de la competencia, que de nexos con las naciones de origen.⁸⁶

⁸⁴ Loyola, A., y Shettino, M., **Op. Cit.**, Págs. 245-258.

⁸⁵ Ceceña, Ana Esther, **Op. Cit.**, Págs. 467-468.

⁸⁶ **Ibid.**, Pág. 406.

CAPÍTULO II

SURGIMIENTO Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN EL MUNDO

A. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ A NIVEL MUNDIAL

La industria automotriz desde sus inicios -siglo XIX- hasta la fecha, ha pasado por diversas etapas, pero a partir de los treinta no sólo se ha ubicado como uno de los ejes más dinámicos del proceso general de acumulación del capital, sino que constituye un sector transnacionalizado debido a la concentración del capital, a la internacionalización de sus actividades y al reducido número de empresas que controlan la producción internacional de vehículos.¹

La Primera Guerra Mundial fue un acontecimiento de fundamental importancia en la historia del automóvil, puesto que los dos bloques enemigos desarrollaron al máximo sus capacidades, con lo que el automóvil empezó a ser una pieza clave en la economía mundial, es decir, con la introducción de los modelos de producción en serie y la elevada demanda, el automóvil se convirtió en el principal bien de consumo duradero.² Así mismo, la producción de materiales para este propósito y la guerra imperialista generalizaron la militarización de las economías de las naciones en guerra. Los niveles de producción, y el avance en los medios de comunicación que habían obtenido hasta entonces los países desarrollados,

¹ Abella Armengol, Gloria, **Op. Cit.**, Pág. 46.

² **Diccionario Enciclopédico Salvat Universal**, Tomo 3, 16 ed., Salvat Editores S.A., España, 1986, Pág. 187.

evidenció la determinación de lo económico sobre la supremacía militar. Por todo esto, la industria automotriz, aparte de ser uno de los centros más dinámicos e importantes de la movilización de recursos económicos de los países beligerantes, lo fue también de la economía mundial en su conjunto.³

La crisis de 1929 determinó el rumbo que desde entonces tomaría la industria automotriz, ya que para producir el auto en serie se requería de toda una infraestructura que solo tenían las grandes transnacionales, recordando que en esta etapa tan difícil, las únicas entidades capaces de soportar las fluctuaciones del mercado eran las ET's. Por tanto, las pequeñas empresas, fueron absorbidas eliminadas o desaparecieron.

En la Segunda Guerra Mundial, toda la Industria Automotriz participó en este conflicto,⁴ ya que la militarización de la economía exigió de esa industria, entre otras, una producción de guerra más o menos constante. La producción de material bélico requería de todas las ramas de la economía; la producción de cohetes, buques, aviones, radio-electrónica, armamento de infantería, artillería, material blindado, municiones, derivados del petróleo, y de otros productos que también son influenciados por la demanda bélica.⁵

A partir del alza de los precios del petróleo en 1973, y de la crisis económica que le siguió, la industria automotriz frenó su desarrollo, aunque debo aclarar que sólo en casos excepcionales se produjo un decremento prolongado de la actividad productiva. Con todo esto podemos decir, que Estados Unidos fue el país impulsor de la industria automovilística. De 1939 a 1965, fue la industria europea del automóvil la que obtuvo las tasas de crecimiento más altas, para posteriormente ser sustituidos por la industria japonesa, quien no sólo creció

³ Camarena L., Margarita, **La Industria Automotriz en México**, Ed. UNAM, México, 1981, Pág. 11.

⁴ Salvat, **Op. Cit.**, Págs. 187-188.

⁵ Camarena L., Margarita, **Op. Cit.**, Pág. 11.

gracias a la conquista de los mercados de Europa, Estados Unidos, Australia, etc., sino también por el aumento interior de la demanda. Más adelante veremos como la irrupción del Japón en el mundo automotriz transformó dicho mercado.⁶

Desde 1919 hasta mediados del presente siglo, esta industria tenía una base nacional con sus principales centros de producción en Canadá, EUA, Gran Bretaña, Francia, Ex-Alemania Occidental, e Italia. Cada una de estas industrias tenían sus propias características distintivas y la competencia entre los capitales de los diferentes países era enviada a terceros mercados excepto para el caso de la inversión norteamericana en Europa.

A partir de los cincuenta, cambia el papel de las filiales de dichas Empresas Transnacionales en países subdesarrollados, es decir, de ser importadores de componentes así como de ensambladores para sus mercados locales, a ser fabricantes en mayor volumen de componentes y partes. Al inicio de los setenta se convirtieron ya en exportadores en pequeña escala hacia otros mercados regionales.

Para 1955, la industria automotriz pasó de ser una industria de base nacional a una industria basada en tres centros regionales: Japón, Estados Unidos y Europa Occidental, y se está convirtiendo cada vez más en una industria mundial, porque otros países se convierten en productores o bien la ramificación productiva ofrece a los países receptores la oportunidad de montar plantas productoras de autopartes o ensambladoras que retroalimentan al mercado mundial.

La nueva forma de internacionalización del capital automotriz que se da en la etapa que va de los cincuenta a los setenta, modificó substancialmente la producción, la competencia, los mercados, y la organización de las diversas

⁶ Salvat, **Op. Cit.**, Pág. 193.

empresas. Las características más importantes de este período son: Interpenetración de mercados y capitales, y la estandarización de las normas internacionales. Se intensificó la competencia en el mercado así como la producción del auto mundial.

La industria automotriz japonesa, logró un auténtico auge en los sesenta, lo que situó a Japón, desde 1973 como el primer productor de vehículos industriales, y a partir de 1980, como líder mundial en la producción automotriz. Dos de sus empresas, Toyota Motor y Nissan Motor, son el resultado de varias fusiones. Estas, ahora concentran el 60% de la producción y 3 constructores japoneses se sitúan entre las 50 primeras empresas del mundo.

En los ochenta, estas características cambian, debido a que se flexibilizan los procesos productivos de la organización del trabajo y de los productos.

En los noventa, contamos con una mayor automatización, innovaciones tecnológicas, internacionalización de los procesos productivos, y con un conjunto de políticas agresivas que lo único que persiguen es el liderazgo mundial.

En cuanto a cuestiones territoriales se refiere, esta dinámica se desenvuelve en tres centros regionales principalmente: Japón, EUA, y Europa Occidental, mientras que en Sudáfrica, y Australia, la fabricación de autos también se ha estado llevando a cabo. América Latina no podía ser la excepción destacando México, Brasil y Argentina.

Las últimas políticas norteamericanas y europeas, han sido una respuesta al liderazgo japonés. Esto trae consigo una nueva estrategia no solo de los países más importantes sino de casi todas las naciones del mundo. Para el Estado Mexicano, todo este proceso es de fundamental importancia dado que la producción automotriz esta controlada en su mayoría por Empresas

Transnacionales, además de las características que nuestra nación tiene (historia, geopolítica, demografía, economía, un TLCAN, etc.).⁷

⁷ González López, Sergio, **Proceso de Configuración Territorial de la Industria Automotriz Terminal en México 1964-1989**, Ed. Universidad Autónoma del Estado de México, México, 1992, Págs. 19-20.

B. DESARROLLO REGIONAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

1. EUROPA

Es en Francia en 1887 donde nace la primera fabrica que producía automóviles de manera “artesanal”,⁸ con mercados pequeños y menos estandarizados.

Para 1960, Europa Occidental produjo 6.1 millones de vehículos, lo que representó un total de 37% de la producción mundial. En esta década los países europeos absorbían de un 35% a un 38%. Pero a partir de 1970 hasta la fecha su participación ha disminuido, hasta llegar al 30%. Esto se debe a que, a partir de los sesenta, la industria automotriz japonesa empezó a penetrar de manera espectacular los mercados más importantes del mundo.⁹

Por otro lado, al interior de la Unión Europea (UE), hemos observado fuertes diferencias en cuanto al auge de cada uno de los países. En Inglaterra, la unión de fábricas formaron a las empresas automotrices. Las 17 empresas más importantes se formaron vía 5 grupos financieros ingleses. El principal, nació en British Motor Corporation, quien a raíz de la incorporación de varias empresas de automotores, formó en 1952 los cimientos de un importante grupo financiero. En

⁸ Se le denomina **Producción Artesana**, al primer tipo de producción existente en la industria automotriz, en donde artesanos altamente calificados en diseño ensamble y operaciones manufactureras construían vehículos en talleres organizados por un empresario que estaba en contacto con los suministradores, patrones y clientes, la producción era pequeña, costosa y detallada. Pero la calidad, la innovación y la capacidad para producir prácticamente eran nulas. Así mismo, este sistema fallaba constantemente, por lo que a principios del siglo XX, vendría Henry Ford a establecer una nueva técnica que revolucionaría el mercado internacional del automóvil, denominada Sistema de Producción en Masa. (Ver: Womack, James P., et. al., **La Máquina que Cambio el Mundo**, Tr. Francisco Ortiz Chaparro, Ed. McGraw-Hill, España, 1992).

⁹ Cruz Cruz, Edgardo, **La Industria Automotriz en México Ante el TLC**, Tesis para Obtener el Título como Lic. en Economía, Fac. de Economía, UNAM, México, 1993, Pág. 23.

orden de importancia, el segundo grupo automotriz en Inglaterra es la Rootes Motor Ltd., fundado por una familia de vendedores de autos, que iniciaron en la actividad comercial, para posteriormente introducirse en tal sector. Con su excelente organización, y la compra de empresas fabricantes de coches en malas condiciones económicas, llegaron a conformar un grupo empresarial tan importante que ahora fabrican varios tipos de autos. Otras dos empresas que no debemos olvidar, son la standard que fabrica autos desde 1903 y la Rolls-Royce, quien con la elaboración de automóviles de lujo, sentó los cimientos para fabricar motores de aviación.¹⁰

Dicho país europeo, es el que más ha resentido la crisis automotriz en esta región. En 1960, por ejemplo, el Reino Unido produjo el 11% de la producción automotriz mundial, diez años más tarde, esta participación cayó hasta el 7.1%, para 1980 dicha producción llegó a 3.4%, y en los noventa su participación fue de solo 3.0%. Este problema se debió a la pérdida de competitividad de los productos británicos, siendo desplazados tanto del mercado interno como de los mercados para exportación. En los sesenta las importaciones representaron menos del 10% del mercado automotriz, y 19 años después representaron casi el 60%. Cabe destacar, que un gran porcentaje de estas importaciones provinieron de otros países que también conforman la UE, este hecho nos ayuda a entender la razón del porqué el R.U. se integró en 1973 al Mercado Común Europeo, hecho que motivó al establecimiento de una política arancelaria común hacia el resto del mundo y una liberalización progresiva del comercio al interior de la UE.

Como ejemplo de esto, podemos citar el caso de la empresa Ford V.K., que es una subsidiaria inglesa de Ford Motor Company, quien ha ampliado con el tiempo su participación en el mercado inglés. Aunado a esto, el resto de sus ventas esta

¹⁰ Camarena L., Margarita, **Op. Cit.**, Págs. 12-13.

conformado por autos importados de otras subsidiarias de esta misma empresa en Bélgica, España, y Alemania.¹¹

En el caso de los franceses e italianos, tenemos que es una industria que pese a que tiene una experiencia muy amplia como constructores y diseñadores de camiones y automóviles, ha tenido serios problemas debido al auge que la industria automotriz japonesa ha registrado en los últimos tiempos.¹²

Los franceses por su parte, aplicaron procesos de innovación en toda la rama automotriz. Aquí los productores controlan la proyección competitiva de sus productos automotrices. Las dos fábricas más importantes son Citroën¹³ y Renault, quien expandió sus instalaciones basándose en la fabricación de motores de avión para después aterrizar en la fabricación de líneas automotrices.¹⁴

Hasta el periodo entre guerras el mayor desarrollo automovilístico se registra en Francia, puesto que generalmente triunfaban en las competencias deportivas y se impusieron como los constructores más grandes de automóviles. Todo esto, influyó de manera determinante en la población, puesto que los hizo comprender la utilidad del automóvil. Es importante mencionar, que Citroën introdujo en el continente europeo los métodos que Henry Ford había desarrollado, además de producir coches económicos y durables.¹⁵

La producción de autos en la década de los cincuenta, logró un crecimiento del 16.9%, para los sesenta, fue tan solo del 7.2%, y entre los setenta y ochenta tenemos un promedio anual del 2.1%. En 1980, la producción de autos se colocó en segundo lugar dentro de toda Europa, ubicándose después de la Ex-RFA, en

¹¹ Cruz Cruz, Edgardo, **Op. Cit.**, Págs. 23-24.

¹² **Ibid.**, Pág. 24.

¹³ Citroën, formó una sociedad de taxis en París, realizó trabajos de investigación, y desarrolló innovaciones tecnológicas enfocadas a la Industria Automotriz.

¹⁴ Camarena L., Margarita, **Op. Cit.**, Pág. 15.

tanto, recordemos que en el mercado mundial su participación era de 8.7%, mientras que en los 70 su participación había sido de 9.3%. A Principios de los noventa, la participación de la industria francesa fue tan solo del 7.5%.

Por su parte, las firmas Peugeot y Renault, produjeron en 1980 más de 3 millones de automóviles, lo que significó ocupar el 7o. y 6o. lugar dentro de las Transnacionales más fuertes del mundo.¹⁶

En Italia y España, la industria automotriz se integró gracias a la intervención del Estado. Sin embargo, dicha industria no se monopolizó totalmente, lo que aunado a la incongruencia de su producción para lo pequeño de sus mercados, causó lentitud al proceso de integración de su producción.¹⁷

En el caso específico de Italia, se formaron varios grupos monopólicos, quienes antes de la Segunda Guerra Mundial, lograron tener las plantas más capaces y los mayores índices de producción. A principios del siglo XX y hasta la etapa de los 30, el principal soporte era la exportación hacia toda Europa. Desafortunadamente, y aunque este país competía al exterior, al interior nunca logró consolidar su posición, hasta que recibió ayuda del Estado.¹⁸

Dicha nación tuvo entre 1960 y 1970 tasas de crecimiento del 11%, sin embargo, esto no duraría mucho tiempo, debido a que para 1970 su producción decae, quedando de 1.8 millones de autos en 1.6 millones para 1980. Ha tenido también auge, como el de 1987 a 1989, en donde su producción se elevó a 2.2 millones de vehículos, pero vuelve a descender en 1991 a 1.9. En cuanto a las compañías italianas, el grupo Fiat se ubicó en 8vo. lugar de las Transnacionales más importantes del mundo con 1.2 millones de automóviles.

¹⁵ Salvat, Op. Cit., Pág. 187.

¹⁶ Cruz Cruz, Edgardo, Op. Cit., Págs. 24-25.

¹⁷ Camarena L., Margarita, Op. Cit., Pág. 14.

¹⁸ Ibid., Pág. 15.

La industria automotriz en España, se desarrolló en los sesenta, fecha en la que llega a producir 536 mil unidades. En el transcurso de esta década se mantuvo un crecimiento productivo de 8.2% en promedio, sin embargo, el auge de la base industrial productiva esta constituida fundamentalmente por empresas extranjeras como son Ford, Citroën y Renault, empresas que establecen plantas en España con el objetivo de abastecer al mercado doméstico.¹⁹

En Alemania, (1926), se unieron varios productores de autos para formar una sola empresa, con ello el capital se centralizó, entre otras cosas, para poder enfrentar los vaivenes del sistema capitalista mundial. Como ejemplo de esto, tenemos que Daimler-Benz, A. G. y Mercedes Benz se conformaron vía la unión entre la Daimler y la Benz.²⁰

La industria automotriz alemana, nació a finales del siglo XIX con la presentación del primer modelo Mercedes Benz. En 1950, la Ex-RFA, produjo 306 mil unidades, lo que representó, menos del 3.0% de la producción mundial. Su expansión ha sido muy acelerada, entre 1950 y 1970, la producción de unidades se incrementó a una tasa anual promedio de 13.5%, ubicándose así, en tercer lugar en importancia, industria solo superada por Japón y EUA. En 1980, la recesión internacional y la crisis de la industria automotriz,²¹ golpearon fuertemente a este sector, reduciendo sus niveles de producción dramáticamente. Pese a esto, Alemania se ha consolidado en el mundo, debido a su producción de autos relativamente caros y con altos niveles de calidad, y por supuesto, sigue siendo la industria más fuerte en toda Europa.²²

2. ESTADOS UNIDOS

¹⁹ **Ibid.**, Pág. 26.

²⁰ **Ibid.**, Pág. 13.

²¹ **Ver:** Capítulo III.

²² Cruz Cruz, Edgardo, **Op. Cit.**, Pág. 25.

La industria automotriz norteamericana, nació a principios del siglo XX con Henry Ford, quien gracias a su sistema innovador, denominado: “Sistema de Producción en Masa”,²³ marcó el surgimiento de la industria automotriz en el sentido moderno del término.

Para Estados Unidos, la Primera Guerra Mundial, y la formación de Ford, General Motors, y Chrysler Corporation, fueron determinantes, ya que lograron con ello, consolidar su presencia en los mercados internacionales. Así mismo, el concepto de competitividad que obligó a las compañías a expandir sus operaciones fuera de sus fronteras, a obtener el control de las materias primas, de las inversiones, los mercados, etc. y a establecer acuerdos con sus homólogos en el exterior, fueron definitivos para tener el prestigio de que hoy los estadounidenses gozan.²⁴

Este acontecimiento, le dio a EUA la supremacía mundial en el mundo del automóvil, tanto por su desarrollo tecnológico, como por las innovaciones y por su producción. En 1950 esta gran nación produjo 8 millones de unidades aproximadamente, lo que representó a las tres cuartas partes de la producción mundial. A partir de este momento la producción estadounidense se redujo al 48% en 1960 y a 21% en 1980, debido al paralelo desarrollo que esta industria tuvo en otros países. No obstante, la producción de vehículos fue ascendente hasta 1978 con una producción total de 12.9 millones de unidades.²⁵ Pero a partir de 1980 la producción de vehículos ha decrecido aceleradamente, debido a la contracción de

²³ **El Sistema de Producción en Masa** esta definido como: Una técnica que Henry Ford diseñó para situarse en la cima de la industria mundial del motor. La clave de esta producción radica en una cadena de montaje móvil o continua, la coherente intercambiabilidad de las partes, y en la sencillez de ensamble, que redujeron tiempo, y capital e incrementaron la producción. Así mismo, se fabricó un coche susceptible de reparación. Esta técnica, fue adoptada por la gran mayoría de actividades industriales de Europa y Norteamérica. Aunado a esto, Sloan (ex-Director de General Motors) resolvió problemas tanto organizativos como de gestión, lo que conjugado con la nueva división internacional del trabajo constituyen el denominado sistema de producción en masa en su forma madura final. (Ver: Womack, James P., et. al., Op. Cit., Pág. 292).

²⁴ Camarena L., Margarita, Op. Cit., Pág. 16.

²⁵ Cruz Cruz, Edgardo, Op. Cit., Pág. 26.

los mercados doméstico y de exportación, consecuencia de la recesión de las economías occidentales desde 1979, y por la pérdida de competitividad en relación con los japoneses.²⁶

La importación de vehículos al mercado estadounidense se incrementó en 1% en 1955, al 15% en 1970, y al 31% en 1987, descendiendo en 1991 al 26%, en donde los autos japoneses representaron más del 70% de la importación total de unidades.

Todo lo anterior dio como resultado, la crisis de la industria automotriz estadounidense, afectando con esto, a los principales productos de la industria; Chrysler tuvo que pedir un préstamo al gobierno norteamericano para evitar la quiebra, General Motors recortó substancialmente sus proyectos de inversión, y Ford Motor Company tuvo pérdidas por más de mil millones de dólares en 1981.

Por otro lado, la crisis petrolera de los 60 y las consiguientes alzas de gasolina intervinieron en el decrecimiento de este mercado, los automóviles compactos y semicompactos (japoneses) crecieron popularmente, mientras que las tres grandes de Detroit tuvieron que pasar por un lento proceso de ajuste.

La industria automotriz estadounidense tuvo pérdidas por 4,200 mdd en 1978 y por 1,300 mdd en 1981; de hecho, los sindicatos de esta industria tuvieron que sacrificar prestaciones, aumentos salariales y otras ventajas, con la finalidad de reducir la pérdida de empleos que entre 1978 y 1981 ascendió a 304.6 mil despidos, mientras que en 1978 el número de trabajadores ocupados fue de 1.2 millones de personas, pero en 1981 descendió a 901.8 miles y más aún, en este período la mayor parte de ajustes de personal han sido en la industria terminal, de la que se han cesado el 55% de los despidos totales. Por esto, la participación del

²⁶ Abella Armengol, Gloria, **Op. Cit.**, Págs. 58-59.

empleo de este sector dentro de la estructura global de la industria automotriz, ha decrecido de 43% a 38%. Las razones que explican todo esto son, el proceso de mecanización y automatización con que se producen los autos y la contracción antes mencionada.

Actualmente, las compañías norteamericanas han hecho fuertes inversiones en la producción de vehículos más pequeños y eficientes en combustible, sin embargo, los japoneses continúan siendo los líderes en el mercado internacional.²⁷

3. JAPÓN

Sin duda, el tema más interesante, en cuanto a sector automotriz se refiere es el de Japón, ya que es con mucho el más importante. Después de la Segunda Guerra Mundial, logra expandirse por todo el mundo, gracias al “Sistema de producción Ajustada”,²⁸ creada por Eiji Toyoda y Taiichi Ohno. Dicho sistema desplazó a las técnicas de producción en masa, y colocó al sector automotriz como un segmento prioritario en el desarrollo, no solo de este país asiático sino del mundo entero.

En 1950, Japón produjo 31 mil unidades aprox., que significaron 0.3% de la producción mundial. Hasta 1970, esta industria creció en promedio a una tasa de 29% anual para llegar a producir en este año un total de 5'289,000 unidades, representando ya casi el 18% del total producido en el mundo. Con esto, Japón

²⁷ Las ventajas de costo que tiene Japón sobre los productores estadounidenses oscila entre \$1,500 y \$2,000 Dlls. por vehículo debido a tasas de salario más reducidas y a mayor productividad. Esta desventaja competitiva y la pérdida de mercado, no afecta solo a la industria automotriz, sino a otras industrias auxiliares o conexas que dependen del sector automotriz para poder sobrevivir. (Ver: Cruz Cruz, Edgardo, **Op. Cit.**, Págs. 26-29).

²⁸ **La Producción Ajustada**, es un modo superior de hacer las cosas. Proporciona mejores productos, con mayor variedad y menor costo, además de proporcionar más incentivos y gratificaciones al trabajo de los empleados de todos los niveles. (Ver: Womack, James P., et. al., **Op. Cit.**, Pág. 201).

se colocaba en segundo lugar como productor, después de EEUU. En el transcurso de la década de los 70 la producción de unidades creció de 5.3 a 11.0 millones, representando un incremento anual promedio del 7.5%. Para 1974 y 1975 (años de recesión de la industria automotriz mundial) el volumen de unidades producido en Japón se elevó en 6% debido a que el volumen de exportación ha sido muy alto, al grado de convertirse en el principal exportador de vehículos en el mundo. Como podemos observar, para 1980, Japón ya se había colocado como el líder con casi 30% del total y los EUA tan solo el 21% de la producción mundial. En 1981, el 44% de sus exportaciones fue a EUA, el 21% a Europa Occidental, el 10% al Sureste Asiático y el 9% al resto del Continente Asiático. La participación total de estas exportaciones con respecto a la producción total de Japón fue del 53%, lo cual representó una creciente dependencia del Japón en esta industria.²⁹

Todo esto puede parecernos espectacular, sin embargo, Japón ha encontrado numerosos obstáculos por parte de los países importadores cuyas industrias no pueden competir con las japonesas. A últimas fechas, EUA y casi todos los países de Europa Occidental han incrementado restricciones y barreras a la exportación de automóviles japoneses. En E.U. tenemos un acuerdo voluntario para restringir las ventas de autos nipones en el mercado estadounidense. Acuerdos semejantes se han establecido en Reino Unido, Francia, Bélgica y Alemania. De hecho, Francia ha obligado a los japoneses a mantener una penetración en su mercado inferior al 3% del total.

Japón por su parte, no se ha quedado con los brazos cruzados, ha implementado también un cambio de estrategia que implica:

- * Mayor énfasis en la exportación de partes para ensamble (CKD)

²⁹ Cruz Cruz, Edgardo, **Op. Cit.**, Págs. 29-30.

- * Una actitud más agresiva hacia inversiones.
- * El establecimiento de plantas en otros países.

A nivel de las empresas japonesas más importantes la situación es la siguiente:

*Nissan, el segundo productor japonés, es el más agresivo en su política de inversiones en el exterior, ya que ha establecido plantas en Gran Bretaña, Australia, España, EUA, y México.

*Toyota, el líder en Japón, ha concentrado el ensamble de vehículos en dicha potencia asiática y solo establece plantas en el extranjero cuando realmente lo ha requerido.

¡Y que ironía!, la relación entre EUA y Japón es cada vez más estrecha puesto que se han establecido sociedades, por ejemplo: Ford posee acciones en Toyokogyo fabricante de carros Mazda, Chrysler tiene acciones en Mitsubishi Motors, pese a sus problemas financieros, y General Motors tiene participación en ISUZU. Todas estas coinversiones han sido muy satisfactorias para los japoneses, ya que les ha proporcionado una red muy amplia de distribución en USA para sus unidades ensambladas, así como un mercado para componentes tales como cajas de velocidades, motores de tracción delantera y otros.

En resumen, la industria automotriz japonesa ha tenido un sin número de problemas debido a su éxito en la penetración de los mercados mundiales y a su elevado nivel de competitividad y eficiencia. Esta industria deberá pues, no solo mantenerse, sino elevar su expansión y producción, además de continuar con ese liderazgo del que goza.³⁰

³⁰ Ibid., Págs. 30-32.

4. LATINOAMÉRICA

Esta industria se encuentra en un proceso global que responde a las estrategias empleadas por las Empresas Transnacionales Automotrices, de la misma manera, esta industria también ha representado diferentes períodos y niveles de desarrollo, aquí distinguiré tres grandes apartados:

a. Grupo compuesto por América Central, el Caribe y Paraguay, países cuya oferta interna de vehículos se abastece con importaciones y que no han desarrollado (o son incipientes) procesos productivos de la fase terminal.

b. Este segundo grupo, esta conformado por los países del Pacto Andino, en los que tenemos varias etapas de ensamble con un bajo desarrollo en las actividades auxiliares, y por tanto, con escasa integración del sector terminal.

c. México, Argentina y Brasil, naciones que han logrado la fase de producción, que cuentan con la mayor parte de las actividades del complejo sectorial y con un Grado de Integración Nacional (GIN) mayor al 60%. Aunado a esto, dicho grupo de países, además de haber alcanzado un mejor nivel de desarrollo en cuanto a países latinoamericanos se refiere, pasaron ya por los estadíos antes señalados.

Durante los primeros 20 años del siglo, sus mercados internos eran abastecidos por importaciones de unidades terminadas, componentes y partes provenientes de las matrices. Entre 1930 y 1950, tenemos la fase de sustitución de importaciones de vehículos terminados con alta dependencia externa de componentes y partes, y consecuentemente mínima integración nacional. Durante los 60 y principios de los 70, se dió inicio a la producción doméstica de un número mayor de componentes y partes como son transmisiones y motores, más la

consolidación de ensamble de vehículos terminados. Desde mediados de los 70 y principalmente en la etapa de los 80 a la fecha, exportamos vehículos, componentes y partes automotrices.

Por otro lado, las razones por las que se han producido los cambios de la actividad automotriz, en los países subdesarrollados en la fase de los 60-70, son tres:

- 1). Aprovechar importantes economías de escala.
- 2). Evitar la producción retenida de los países desarrollados hacia los tercermundistas en operaciones cuyo valor agregado es particularmente elevado (ejemplo: los vehículos automotores).
- 3). Retar a los competidores multinacionales más pequeños. Así mismo, podemos agregar otras cuestiones, como son el papel que juegan los gobiernos anfitriones, quienes han generado condiciones (económicas, laborales y de infraestructura) atractivas y favorables para la atracción de fuertes inversiones.³¹

5. BRASIL

³¹ González López, Sergio, **Op. Cit.**, Págs. 20-23.

El crecimiento de la industria automotriz brasileña ha sido el más exitoso de toda Latinoamérica. A finales de los 50, inicia su producción de autos hasta 1980, su plataforma de producción se incrementó 9 veces. En los 70 la tasa promedio de crecimiento anual fue de 11%.

En cuanto a la producción de camiones y autos, se observó un incremento del 0.8% en 1960 a 3.0% en 1980. Este auge se debió a los incentivos que el gobierno brasileño otorga a las Transnacionales en la instalación de plantas de ensamble y a otros factores, como son su base industrial más o menos desarrollada y al tamaño de su mercado. De la misma manera, se ha logrado la exportación de unidades automotrices, que por cierto, son competitivas a nivel internacional.³²

³² Cruz Cruz, Edgardo, **Op. Cit.**, Págs. 32-33.

C. UN ESTUDIO DE LA RAMA DE AUTOPARTES

Antes de 1980, las industrias automotrices norteamericanas se cimentaban básicamente en las empresas de General Motors, Chrysler, American Motors, Ford, y de un gran número de productoras de autopartes. Hasta los 70, dichas empresas tuvieron escasa competencia extranjera. La empresa líder era la General Motors, dominando aproximadamente 60% del mercado estadounidense de automóviles, seguida por la Ford (25%), la Chrysler (12%), y la American Motors en menor proporción.

Al cambiar las preferencias de los consumidores en favor de los competidores foráneos, el mercado se transformó. Las dos crisis energéticas de los años 70, desviaron un segmento importante de la demanda hacia autos más pequeños y económicos en cuanto a gasto de combustible se refiere. Ante este panorama, la industria automotriz japonesa pionera en la elaboración de autos pequeños y de alta calidad tomó el liderazgo, disminuyendo la participación de las tres grandes al absorber un 28% de las ventas totales de autos para pasajeros.

En el decenio de los 80, los productores japoneses no solo abrieron plantas en EUA, sino que también se expandieron en el segmento de autopartes y subensambles para la producción de automóviles japoneses y para surtir las plantas armadoras de Estados Unidos. Los insumos para producir algunos de los componentes provenían, en mayor medida de Japón.

La baja en las empresas norteamericanas provocó un fuerte desempleo en la industria automotriz. En 1978 se producían 470,000 empleos, y para 1990 sólo se

daba empleo a 316,000 personas, mientras que la producción de autopartes disminuyó de 452,000 a 398,000 respectivamente. Este descenso también se debió al traslado de algunos productores y plantas ensambladoras al extranjero.

Ante este panorama, la industria de autopartes declinó con la industria terminal de manera que disminuyó el número de empresas productoras de autopartes en Estados Unidos. Esta acelerada competencia, forzó a la industria norteamericana a innovar en todo el sistema productivo.

Todas estas transformaciones se extendieron a la rama de autopartes como respuesta a las necesidades de las ensambladoras.

El advenimiento de áreas marginales de la producción provocó modificaciones importantes en la estructura de la industria automotriz y de la actividad maquiladora en nuestro país, así como en la distribución regional de la industria y en la composición de las exportaciones. La producción de motores iniciada en 1983 y la de automóviles para el mercado exterior empezada en 1985, se llevaron a cabo en plantas de Empresas Transnacionales con elevada tecnología.

Cerca del 90% de las autopartes fabricadas y exportadas por la nación mexicana, provino de la industria maquiladora. En estos casos la mayor parte del capital foráneo era estadounidense.

El volumen exportado de productos de la industria de automotores y de la maquila comenzó a crecer a principios de los 80, de tal suerte que entre 1982 y 1992 se desarrolló a una tasa promedio anual de 26%. La participación de la industria maquiladora en envíos sectoriales se elevó de 34% en 1980 a casi un 50% en 1992. El auge de las exportaciones de productos automotores diversificó las exportaciones totales del país. Las de la industria de automotores nacional,

sin considerar las de maquiladora, se elevó de menos de 3% de las exportaciones de bienes totales en 1983 a más de 22% en 1992.

En la industria maquiladora, gran parte de las exportaciones ha correspondido a las autopartes, mientras que en la manufactura interna ganaron peso los automóviles desde 1986, en detrimento de las autopartes y los motores.

Respecto de la distribución territorial, las plantas abastecedoras se ubicaron en el centro de México y siguieron con el modelo de tecnología tradicional, mientras que las plantas orientadas a la exportación de automóviles y autopartes se situaron en el norte mexicano con la finalidad de tener un acceso más rápido a EUA. En cuanto a la industria maquiladora las nuevas plantas se ubicaron en los municipios fronterizos.³³

³³ "Sección Nacional, Perfiles de la Industria Maquiladora", Revista de Comercio Exterior, Ed. Banco Nacional de Comercio Exterior, Mensual, México, D.F., No. 5, Vol. 47, Mayo de 1997, Págs. 369-370.

D. PERSPECTIVAS

La penetración de vehículos japoneses se elevaría considerablemente si no existieran restricciones a la importación en EUA, debido a que los precios son más bajos, la ingeniería es más avanzada y la calidad es excelente. Y vale decir, que los problemas a que se enfrentan las industrias europeas y norteamericanas son precisamente la calidad y los elevados costos de producción. Por lo tanto, en un futuro cercano tendremos una competencia más elevada en cuanto a calidad y precios se refiere, lo que se traduce en avances tecnológicos, innovaciones en el diseño y reducción de los precios.

Por último, se espera un crecimiento moderado, debido a que las ET's de los países industrializados esperan una recuperación económica, y como consecuencia, el crecimiento de la demanda de unidades.³⁴

³⁴ Cruz Cruz, Edgardo, **Op. Cit.**, Págs. 33-34.

CAPÍTULO III

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

A. ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

La industria automotriz mexicana, esta representada por las industrias terminal, autopartes, y maquiladora. A continuación se hace una descripción de carácter general de estos tres tipos de industrias, a reserva de tratarlos con mayor amplitud en el análisis de los Decretos emitidos por el Ejecutivo en materia automotriz.

1. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL

En nuestro país, dicho sector esta constituido por un grupo de empresas dedicadas a la fabricación de automóviles, camiones ligeros y pesados, camionetas, tractocamiones, autobuses integrales y sobre chasis, y otros componentes mayores, como son, las transmisiones y los motores.

En 1997 la venta y producción de automóviles para el mercado doméstico la llevaron a cabo Chrysler, Ford, General Motors, Nissan, Volkswagen, Honda,

Mercedes Benz, y BMW registrando un total de 29 plantas distribuidas por toda la República Mexicana.¹

Dichos consorcios también participan en la producción y venta de camionetas, y camiones comerciales de menos de 9 toneladas de peso bruto vehicular.

Siguiendo la misma línea, las empresas que integran el sector que produce vehículos medianos, pesados, autobuses y tractocamiones la integran Dina, Kenworth, Tramosa, Scania, Volvo, Navistar, Omnibus Integrales, Masa y Ruvesa. Cuentan con 13 plantas para ensamble de vehículos, autopartes y motores.²

Para 1998 existían un total de 46 plantas en todo México, tal como se refleja en el mapa que anexo en el tema de **“Estructura de Mercado de la Industria Automotriz”**, cabe resaltar que los indicadores económicos registrados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, y por el Banco Nacional de Comercio Exterior, muestran que actualmente 15 empresas (BMW, Chrysler, Ford, General Motors, Honda, Nissan, Volkswagen, Mercedes Benz, Dina, Kenworth, Mexicana de Autobuses, Navistar, Volvo, Scania, y Oshmex) son las que constituyen el sector terminal de la Industria Automotriz en nuestro país.³

En el sector de tractocamiones se han realizado importantes coinversiones que han dado origen a incrementos significativos de la competitividad en términos de calidad y precio. Así, Dina Camiones está asociada con Navistar de Estados Unidos, Mercedes Benz de México con Daimler Benz de Alemania, y Paccar con Kenworth Mexicana.⁴

¹ SECOFI, Archivo de la Dirección de la Industria Automotriz, Agosto de 1998.

² *Ibidem*.

³ *Idem*.

⁴ SECOFI, Tratado de Libre Comercio con América del Norte, Sector Automotriz, Monografía 10, SECOFI, México, D. F., Octubre de 1991, Págs. 9-10.

2. INDUSTRIA DE AUTOPARTES

Esta industria también llamada industria conexas a la automotriz, comprendía para 1990, a más de 500 empresas, mismas que han realizado coinversiones con productores extranjeros con el objetivo de lograr escalas competitivas a nivel internacional. Entre las autopartes más aceptadas tenemos a las partes para motor, radios, arneses, cinturones de seguridad, accesorios para autos, mofles, parabrisas, limpiaparabrisas, asientos y sus partes, amortiguadores y, acumuladores.

Dentro de las estrategias utilizadas por estas empresas, destacan la introducción de tecnología de punta, que han elevado su productividad respondiendo así a la denominada, “Producción Esbelta”.⁵

Para lograr una buena posición como proveedor de equipo original, las empresas de autopartes han buscado la especialización en algunos productos vía la asociación con empresas extranjeras que poseen tecnología de punta, como veremos enseguida:⁶

⁵ Se le denomina **Sistema de Producción Esbelta**, a una estrategia japonesa que revolucionó los sistemas de producción automotriz consistentes en una capacitación y especialización de los trabajadores cada vez mayor, así como una gran variedad de productos y fragmentación del mercado; reducción de inventarios al mínimo vía una relación más estrecha entre proveedores y productores, una competencia basada en calidad no en precio; y un sistema de abastecimiento denominado “Just in Time”. Todo esto se traduce en el despliegue productivo nipón a escala mundial originado por sus innovaciones tecnológicas en los sistemas de administración; superando con esto, los niveles de competitividad en relación a otras regiones. (Ver: **TLC, Sector Automotriz, Monografía 10, Op. Cit.**, Pág. 7).

⁶ SECOFI, **Op. Cit.**, Págs. 13-15.

Cuadro 1

LAS SOCIEDADES EN LAS EMPRESAS DE AUTOPARTES	
EMPRESA MEXICANA	SOCIO EXTRANJERO
NEMAK	FORD, TEKSID
SPICER	DANA, KELSEY-HAYES, GKN, PERFECT CIRCLE, STANADYNE, VICTOR, PRESTOLITE, AC-GMC, TRW, Y MAHLE
GRUPO TEBO	ALFRED TEVES, TRW
ICA AUTOPARTES	CLARK, BUDD, BORG, WARNER
CISA MEXICANA	LEAR SEATING
CONDUMEX	SEALED POWER, PACKARD, ELECTRIC, MAREMONT CORP.
GRUPO RASSINI	NHK (JAPÓN)
PROEZA/METALSA	A.O. SMITH, SOLVAY AUTOMOTIVE

Fuente: SECOFI, **TLC, Sector Automotriz, Monografía 10, Op. Cit.**, Pág. 15.

Para 1997, esta industria generó ventas por más de 6,500 mdd⁷ y se conformó por más de 830 empresas distribuidas en 8 plataformas de fabricación:

Cuadro 2

600 PROVEEDORES ATIENDEN A UNA O MAS PLATAFORMAS DE FABRICACIÓN		
PLATAFORMAS DE FABRICACIÓN	No. DE PROVEEDORES	PARTICIPACIÓN (%)
Fundición, forja y estampados	73	8%
Hules, plásticos y fibras	94	10%
Suspensión, frenos y dirección	106	11%
Componentes exteriores e interiores	131	14%
Otros	97	10%
Partes de Motor, escape	166	17%
Misceláneos, ptes. de fricción y rodamientos	151	16%
Ptes. Eléctricas	137	14%

Fuente: Banco de México.

La exportación directa de autopartes en 1997 fue de 3,800 mdd. Exportamos: chasises, embragues, frenos, motores, cajas de cambio, ejes, radiadores, amortiguadores, defensas, volantes, columnas, cajas de dirección, silenciadores, y cinturones de seguridad, muelles, asientos y sus partes, acumuladores, pedales,

⁷ Industria Nacional de Autopartes, **Varios Boletines**.

y mecanismos, pistones, llantas, radios, cables, limpiaparabrisas, vidrios, sistemas de A/C, tubos de escape, bisagras, antenas, arneses, y árboles de levas, entre los más importantes.

Durante el periodo 1994-1996 se acumuló una inversión extranjera total por 23,415 mdd, de la cual el 11% correspondió al sector autopartes.⁸

Cuadro 3

INVERSIÓN EXTRANJERA (acumulada de 1994-1996)			
PAÍS	No. EMPRESAS	PAÍS	No. de EMPRESAS
ESTADOS UNIDOS	61	ESTADOS UNIDOS	73
INGLATERRA	17	ALEMANIA	9
ALEMANIA	5	JAPÓN	5
JAPÓN	4	CANADÁ	3
SUIZA	3	ESPAÑA	2
FRANCIA	3	HOLANDA	2
HOLANDA	3	FRANCIA	13
ESPAÑA	2	ITALIA	13
CANADÁ	2	INGLATERRA	13
SUECIA	1	OTROS	2
OTROS	8		
Inversión Extranjera Total:	23,415 mdd	Inversión Extranjera correspondiente al Sector Autopartes	11% Ó, 2,574 mdd

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior.

En 1998, de las 831 empresas que conformaron el sector de autopartes nacional, 567 contaron con registro ante SECOFI, lo que les permitió ser proveedores de equipo original para la industria terminal; 220 exportaron de manera directa y 47 se clasificaron como altamente exportadoras (ALTEX). Las ventas se calcularon en \$8,200 mdd.⁹

⁸ Banco Nacional de Comercio Exterior, **Archivo**, Septiembre de 1998.

⁹ "El TLC le Cambio el Rostro a la Industria Automotriz. Lo que No Hará es Dar Respuesta a la Vieja Pregunta ¿Cómo Agregarle Valor Local?", **Revista Expansión**, México, No. 752, Vol. XXIX, Octubre 21 de 1998, Pág. 44.

Cuadro 4

PROYECCIÓN DE EMPRESAS DE AUTOPARTES EN MÉXICO PARA EL AÑO 2001		
ESTADO	NÚMERO DE EMPRESAS	PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS (2001) (miles)
COAHUILA	35	500
NUEVO LEÓN	81	
AGUASCALIENTES	9	600
SAN LUIS POTOSÍ	20	
GUANAJUATO	11	
JALISCO	39	
QUERÉTARO	48	
MÉXICO	255	900
PUEBLA	44	
TLAXCALA	10	

Fuente: **Revista Expansión**, "El TLC le Cambió el Rostro a la Industria Automotriz. Lo que no Hará es Dar Respuesta a la Vieja Pregunta ¿Cómo Agregarle Valor Local?", **Op. Cit.**, Pág. 32.

Cuadro 5

CLASIFICACIÓN POR NÚMERO DE EMPLEADOS			
TAMAÑO	PORCENTAJE	No. DE EMPLEADOS	No. DE EMPRESAS DE AUTOPARTES
MICRO	4%	1-15	25
PEQUEÑA	31%	16-100	175
MEDIANA	27%	101-250	151
GRANDE	38%	251-Adelante	216

Fuente: **Revista Expansión**, "El TLC le Cambió el Rostro a la Industria Automotriz. Lo que no Hará es Dar Respuesta a la Vieja Pregunta ¿Cómo Agregarle Valor Local?", **Op. Cit.**, Pág. 47.

Cuadro 6

ORIGEN DE LA TECNOLOGÍA	
PAÍS	PORCENTAJE
ESTADOS UNIDOS	49%
MÉXICO	25%
ALEMANIA	13%
JAPÓN	5%
INGLATERRA	3%
OTROS	5%

Fuente: **Revista Expansión**, "El TLC le Cambió el Rostro a la Industria Automotriz. Lo que no Hará es Dar Respuesta a la Vieja Pregunta ¿Cómo Agregarle Valor Local?", **Op. Cit.**, Pág. 47.

Un cambio importante en esta rama, es que con el establecimiento de algunas plantas en México, las importaciones directas se han convertido en producción local. Por ejemplo: a raíz de que se inicia la producción del Beetle VW en Puebla, se han instalado 20 proveedores alemanes. Esto no se debe confundir con agregarle valor local o con establecer que la nacionalidad del propietario sea mexicano, ya que para ello es necesario que la empresa de autopartes incluya materiales, insumos nacionales y costos salariales en la operación de las ensambladoras y de los mismos proveedores.

Para las armadoras el proveedor ya no existe en el sentido tradicional del termino. Lo que ahora se pretende es tener socios como proveedores de autopartes conforme a las especificaciones en el diseño del vehículo a producir, lo que significa que cada empresa conexas a la automotriz debe contar con toda una organización e infraestructura propia que le permita desarrollar innovaciones tecnológicas con el objetivo de brindar a las Transnacionales Automotrices competitividad en el sector, y con ello el liderazgo internacional.¹⁰

3. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MAQUILADORA

Las actividades de esta industria se concentran en el estampado, producción, ensamble, y pulido de varias autopartes. Dichas actividades se caracterizan por el uso intensivo de mano de obra y por el uso de tecnologías más avanzadas.

A principios de los 90, las tres grandes de Detroit cuentan con 61 plantas maquiladoras: Chrysler 3, Ford 8 y GM 50. Así mismo, el capital norteamericano participa en 136 maquiladoras. Japón a su vez, ha invertido en 4 plantas;

¹⁰ **Ibid.**, Págs. 44 y 47.

Alemania, Canadá y Corea del Sur también cuentan con sus respectivas maquiladoras.¹¹

En 1990, las empresas de la industria maquiladora automotriz establecidas en el Estado Mexicano sumaron 161 y representaron el 10% del total de las plantas maquiladoras en México. La mayor parte de las compañías se ubican en la frontera norte, aunque también existen plantas en los Estados de SLP, Jalisco, Yucatán, Veracruz y el Estado de México, entre las más importantes.¹²

Cuadro 7

IMPORTANCIA ECONÓMICA				
PARTICIPACIÓN % EN EL PIB	1994/1993	1995/1994	1995	1996/p
Precios Corrientes				
Nacional	-0.1a/	0.5a/	2.7	3.1
Manufacturero	0.0	0.9	12.8	14.4
Precios Constantes de 1993				
Nacional	0.0a/	-0.2a/	2.1	2.6
Manufacturero	0.0a/	-0.1a/	10.9	12.7
Participación Porcentual en el Personal Ocupado				
Nacional	-0.1a/	0.0a/	1.2	1.3
Manufacturero	-0.1a/	0.2a/	10.6	11.1

a/= Incluye las ramas: Automóviles, Carrocerías, Motores, Partes, Accesorios y Productos de Hule.

Fuente: INEGI, La Industria Automotriz en México INEGI, Ed INEGI, México, Junio de 1998, Pág. XIII.

Para junio de 1998, sumaron 518 plantas maquiladoras automotrices establecidas en México, ubicándose 187 en la frontera y el resto a lo largo del país.¹³

¹¹ SECOFI, Op. Cit., Págs. 13-15; y General Motors de México, Archivo, 1998.

¹² Ibid., Págs. 14-15.

¹³ SECOFI, Archivo, Septiembre de 1998.

Cuadro 8

INDICADORES BÁSICOS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN DE ENERO A JUNIO DE 1998.									
ACTIVIDAD	NUMERO DE EMPRESAS	PERSONAL OCUPADO	SALDOS, SALARIOS Y PRESTACIONES	MATERIAS PRIMAS, ENVASES Y EMPAQUES NACIONALES	GASTOS DIVERSOS EN MÉXICO	UTILIDADES Y OTROS	VALOR AGREGADO	MATERIAS PRIMAS Y ENVASES Y EMPAQUES IMPORTADOS	VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN.
			MILES DE PESOS						
EQUIPO Y ACCESORIOS AUTOMOTRICES	206	193,702	4,065,056	152,367	1,937,347	453,950	6,608,720	26,199,544	32,808,264

Fuente: Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, SECOFI, con base en datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI, y de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, SHCP.

Para algunos autores, la estructura del sector automotriz, esta conformada por el sector de autopartes y la industria terminal, mientras que para otros, dicha estructura esta dividida en 3 sectores, que son los antes mencionados más el de distribución.

PLANTAS MAQUILADORAS AUTOMOTRICES



FUENTE: SECOFI, [Archivo](#), Septiembre de 1998.

LOCALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL Y DE MOTORES PARA VEHÍCULOS



FUENTE: SECOFI, Archivo, Septiembre de 1998.

B. ESTRUCTURA DE MERCADO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

1. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

La industria automotriz se ha ubicado básicamente, en el norte y centro del país, debido a la cercanía que existe con EUA como exportador de tecnología y a la centralización de los poderes federales.

ZONA NORTE

En Sinaloa, Víctor Patrón, en Sonora, la última planta de Ford, en Baja California Norte, Kenworth Mexicana, en Coahuila, GM, Volvo, y Chrysler, en Nuevo León, Trailers de Monterrey, Tamosa, Navistar y Mercedes Benz, en Chihuahua, Ford, y en Durango, Renault.

ZONA CENTRO

En Aguascalientes, Nissan Mexicana, Ruvesa, y Omnibus Integral, en Hidalgo, Dina, en Puebla, Volkswagen, y en Morelos, Nissan Mexicana, mientras que en el D. F. y el Estado de México se ubican GM, Nissan Mexicana, Ford, Chrysler, Mexicana de Autobuses, Mercedes Benz, BMW, Masa, y Volvo, en San Luis Potosi, Scania y Cummins, en Silao Guanajuato se encuentra ubicada GM, y en el Salto Jalisco, Honda.¹⁴

¹⁴ Campos Rivera, David, Desarrollo de la Industria Automotriz y Fomento a las Exportaciones No Automotrices, Tesis para Obtener el Título como Lic. en Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, México D.F., 1993, Pág. 42; y Consideraciones Personales.

mapa localización ind. terminal

C. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN LA ECONOMÍA MEXICANA

La industria automotriz es uno de los sectores más dinámicos en el desarrollo industrial y en el crecimiento económico del país. Las peculiaridades del segmento automotriz lo han llevado a una fuerte vinculación con otras ramas, provocando así, importantes efectos multiplicadores.¹⁵

La fuerte influencia, de este sector en la economía nacional, esta comprobada por el hecho de que:

1. Ha modernizado el aparato industrial del país.
2. Contribuye en gran medida, con el comercio exterior mexicano.
3. Fuerte generación de empleos.
4. Uso intensivo de capital.
5. Demandas de diversos bienes y servicios a otras industrias conexas (Autopartes), a las auxiliares (acero, hule, petróleo, vidrio, aluminio, plomo, cobre, plástico, textiles, etc.), y a las de bienes de capital.
6. Creación de servicios de:
 - a. Mantenimiento y reparación de vehículos.
 - b. Construcción de carreteras, entre otros.¹⁶

A raíz de que se establece la primera planta automotriz en 1925, en nuestro país, las actividades de este sector se concentraron principalmente en el ensamble de vehículos y autopartes. A partir de 1962, esta industria se sumó al proceso de sustitución de importaciones centrándose en la fabricación de

¹⁵ SECOFI, Op. Cit., Pág. 5.

autopartes, motores y vehículos. Esta etapa estimuló el surgimiento de un número considerable de compañías armadoras de vehículos y productoras de componentes y partes. Para 1981, el segmento automotriz alcanzó los niveles más elevados de producción. Así, las ventas al mercado nacional fueron superiores a 500,000 vehículos anuales. Pese a esto, la situación económica por la que atravesó México en los años subsecuentes, obligó a los productores a buscar tanto nuevos mercados en el extranjero como una mayor racionalización en la producción nacional.¹⁷

Cuadro 9

BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR AUTOMOTRIZ 1950-1981*			
AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	SALDO (-)
1950	55,340	---	(55,340)
1955	93,744	---	(93,744)
1960	146,727	---	(146,727)
1965	202,846	---	(202,846)
1970	256,708	26,388	(230,320)
1975	750,329	122,010	(628,319)
1976	718,760	192,342	(526,418)
1977	638,826	253,468	(385,358)
1978	893,004	333,912	(559,092)
1979	1'426,275	376,822	(1'049,453)
1980	1'903,181	404,372	(1'498,809)
1981	2'518,607	370,337	(2'148,270)

*Miles de Dólares.

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto, et. al., **Análisis y Espectativas de la Industria Automotriz en México, 1982-1986**, Ed. Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, México, D.F., 1982, Pág. 134.

En 1981 el PIB se ubicaba en 8.8%, sin embargo, y como producto de la devaluación del peso mexicano, la crisis en la balanza de pagos, y el deterioro del ingreso percapita, en 1982 el PIB presentó una fuerte caída que lo ubicó en 0.6%.

Se trató de dar solución a todos estos problemas, alentando a la inversión, sin embargo, a la larga esto no funcionó debido a que en 1986 la participación de

¹⁶ Cruz Cruz, Edgardo, **Op. Cit.**, Pág. 35.

¹⁷ SECOFI, **Op. Cit.**, Pág. 5.

esta industria en el PIB se vuelve a contraer en 5.1%, lo que nos da como resultado un retroceso en los 80.

El sector automotriz fue uno de los más afectados durante la crisis de 1982-1987, la contracción del mercado interno afectó principalmente a la venta de bienes duraderos, mientras que las de autos y autopartes se desplomaron en 1983, en los años subsiguientes se mantuvieron a niveles muy inferiores a los alcanzados durante 1981. Aquí debo aclarar, que la industria de autopartes no presentó una declinación tan fuerte como la terminal.¹⁸

En este contexto, la apertura de la economía al exterior fue muy favorable. En 1990, el sector automotriz se colocó como el segundo en importancia del país, al contribuir con el 2.3% del PIB Nacional y 9% del PIB manufacturero, además de ser la fuente generadora más importante de divisas por exportación de manufactura, solo después de la petroquímica.

La industria automotriz originó para el mismo año aproximadamente 400,000 empleos, lo que representó un 10% del personal ocupado en el sector manufacturero, 140,000 en la industria de autopartes, 60,000 en la industria terminal, 80,000 en las distribuidoras, y 120,000 en la industria maquiladora automotriz. La industria de autopartes tuvo un auge considerable, ya que reflejó una de las tasas de crecimiento más altas a nivel sectorial (Tasa promedio anual del 12% entre 1986 y 1990).¹⁹

Cuadro 10

PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN LA BALANZA

¹⁸ Ortíz de la Sancha, Norahí, La Reestructuración de la Industria Automotriz en México: El Caso de General Motors, 1980-1995, Tesis para Obtener el Título de Lic. en Economía, Fac. de Economía, UNAM, México, Febrero de 1996, Págs. 60-62.

¹⁹ SECOFI, Op. Cit., Pág. 9.

COMERCIAL TOTAL*			
AÑOS	B.C. TOTAL	B.C. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	(%)
1975	-3,637	-628	17.3
1981	-4,510	-2,135	47.3
1988	1,667	960	57.6
1989	-645	1,342	---
1990	---	-294	---
1992	-20,607	-1,205.9	12.5

*Millones de Dólares.

Fuente: Banco de México.

En 1992 el PIB manufacturero creció 11%, siendo el más alto desde 1980, mientras tanto, la participación en el valor bruto de la producción se caracterizó por sucesivos incrementos desde 1988. Desafortunadamente, a partir de 1993, nuestra economía entró en una etapa de recesión, viéndose reflejada en la contracción de ventas de las empresas de la industria automotriz. Para 1994, esta situación continua pero se agrava al finalizar el año, debido a la devaluación del peso mexicano. Todo esto ha repercutido en el alza de precios y en una merma del poder adquisitivo lo que desembocó en la baja de la demanda de productos automotrices.

En 1995, esta industria tan sensible a los vaivenes económicos, fue una especie de termómetro que reflejó la crisis económica mexicana, como es lógico, la producción y ventas para el mercado doméstico se desplomaron. Con todo esto, la estrategia utilizada por estas empresas fue orientar gran parte de su producción a la exportación, como fue el caso de General Motors de México, registrando incrementos muy positivos para nuestra balanza comercial.²⁰

Para 1997, esta industria representó un repunte espectacular debido al saneamiento de la economía nacional, como enseguida se presenta.

²⁰ Ortíz de la Sancha, Norahí, **Op. Cit.**, Págs. 62-63.

Cuadro 11

BALANZA COMERCIAL AUTOMOTRIZ (CON MAQUILA 1994-1997)					
CONCEPTO	1994	1995	1996	1997 (Ene-Nov.)	VARIACIÓN Ene-Nov 1997/1996 (%)
EXPORTACIONES	10,796,059	15,235,049	17,652,353	18,642,300	4.5
Automóviles para transporte de personas	5,076,920	7,526,573	8,825,328	8,801,000	(2.3)
Automóviles para transporte de carga	827,152	1,855,448	3,022,800	3,650,400	20.8
Chasis con motor	212,771	217,286	254,740	167,700	(34.1)
Motor para automóviles	1,778,112	2,123,269	1,996,233	1,955,000	(2.1)
Muelles y sus hojas para automóviles	125,719	125,784	122,386	142,500	16.1
Partes sueltas para automóviles	2,106,949	2,298,118	2,501,453	2,997,900	19.8
Partes o piezas para motores	404,798	467,616	519,897	543,100	4.4
Otros	263,638	620,955	409,370	384,700	(6.2)
IMPORTACIONES	11,438,430	9,471,346	9,704,700	11,309,700	18.4
Automóviles para transporte de personas	1,249,526	446,462	844,875	1,285,200	52.3
Automóviles para usos y con equipo especial	149,127	27,300	29,461	41,100	40.3
Camiones de carga, excepto de volteo	23,732	10,340	10,038	54,000	424.3
Camiones de volteo	10,722	4,695	25,852	27,100	5.0
Chasis para automóviles	50,064	17,883	37,054	108,700	187.6
Material de ensamble para automóviles	6,733,137	3,649,463	17,737	30,300	68.3
Motores y sus partes para automóviles	565,446	997,736	2,093,922	2,174,200	4.8
Refacciones para automóviles y camiones	1,980,573	3,897,091	6,158,561	7,032,200	16.7
Otros.	676,103	420,376	487,200	556,900	15.0
SALDO	(642,371)	5,763,703	7,947,653	7,332,600	(11.5)

*Miles de Dólares.

Fuente: SECOFI, Dirección General de Industrias, Dirección de la Industria Automotriz con información de la Dirección General de Investigación Económica del Banco de México.

Cuadro 12

EVOLUCIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS 1981-1997		
AÑO	CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB	TASA DE INFLACIÓN %
1981	8.8	28.7
1982	-0.6	98.8
1983	-4.2	80.8

1984	3.6	59.2
1985	2.6	63.7
1986	-3.8	105.8
1987	1.7	159.2
1988	1.3	51.7
1989	3.3	19.7
1990	4.5	29.9
1991	3.5	18.8
1992	2.6	11.9
1993	0.4	8.0
1994	3.5	7.1
1995	-7.3	53.8
1996	5.1	27.7
1997	7.0	15.72
1998/e	5.2	12

p/ Preliminar.

e/ Estimado.

Fuente: Ortíz de la Sancha, Norahí, **Op. Cit.**, Pág. S/N.

- * Nafin, **EL Mercado de Valores**, Ed. Nacional Financiera, México, D.F., Abril de 1998, Pág. 57.
- * Nafin, "Criterios Generales de Política Económica para 1998", **Mercado de Valores**, Ed. Nacional Financiera, México, D. F., Enero de 1998, Pág. 22.
- * AMIA, **Boletines Estadísticos**, Varios Números.

1. COMERCIO EXTERIOR

El segmento automotriz es pieza clave en las estrategias de globalización y modernización a nivel mundial. Para 1998, esta industria contribuyó en el desarrollo nacional con más del 2% del PIB total, 11% del PIB manufacturero, 36% de las exportaciones manufactureras (sin maquila), 16% de las importaciones totales (sin maquila) 27% de las exportaciones totales (sin maquila), el 18% del empleo total del sector manufacturero y capta cerca del 30% de las divisas manufactureras.²¹

En 1997, esta industria automotriz propició el mayor intercambio comercial con el exterior, esto sin considerar la maquila, puesto que ocupó el primer lugar en exportaciones e importaciones.

Cuadro 13

COMERCIO EXTERIOR 1997		
Sin maquila*		
	Importaciones Totales	\$73,476 Dlls.
	Otros sectores	84%
	Sector Automotriz	16%
Segundo lugar	Importaciones	\$12,042 Dlls.
	Exportaciones Totales	\$65,266 Dlls.
	Otros sectores:	73%
	Industria Automotriz	27%
Primer lugar	Exportaciones	\$17,918 Dlls.

*Millones de Dólares.

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior.

Cuadro 14

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIAADOS					
MÉXICO-ESTADOS UNIDOS*					
EXPORTACIONES MEXICANAS			IMPORTACIONES MEXICANAS		
Producto	1997 ene-feb.	Participación (%)	Producto	1997 ene-feb.	Participación (%)
Automóviles	1,105.3	8.0	Partes automotrices	499.0	4.4
Vehículos de carga	641.9	4.6	Circuitos integrados	372.4	3.3
Cables coaxiales	620.2	4.4	Manufacturas de plásticos	330.4	2.9
Televisores a color	529.7	3.8	Manufacturas de hierro o acero	188.3	1.6
Aparatos receptores radio	346.7	2.5	Motores	131.4	1.1
Computadoras	283.9	2.0	Conectores eléctricos	129.8	1.1
Partes automotrices	254.3	1.8	Vehículos automóviles	125.8	1.1
Motores	244.2	1.7	Lámparas, tubos, etc.	118.9	1.0
Partes de aparatos de radiotelefonía y televisión	184.6	1.3	Cajas de papel o cartón	88.7	0.7
Café sin descafeinar	160.3	1.1	Circuitos impresos	84.0	0.7
Exportaciones totales	13,792.0	100.0	Importaciones totales	11,381.4	100.0

*Millones de Dólares.

Fuente: SECOFI, con datos del Banco de México, 1997.

Cuadro 15

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIAADOS	
MÉXICO-CANADÁ*	
EXPORTACIONES MEXICANAS	IMPORTACIONES MEXICANAS

²¹ "El TLC le Cambio el Rostro a la Industria Automotriz, lo que No Hará es Dar Respuesta a la Vieja Pregunta ¿Cómo Agregarle Valor Local?", Op. Cit., Pág. 36.

Producto	1997 ene-feb	Participación (%)	Producto	1997 ene-feb	Participación (%)
Automóviles	114.7	38.6	Partes para automóviles	29.2	9.4
Computadoras	38.7	13.0	Teléfonos	16.6	5.4
Motores	28.9	9.7	Motores para automóviles	10.2	3.3
Teléfonos	8.7	2.9	Conectores eléctricos	7.4	2.4
Televisores	8.6	2.8	Minerales	7.3	2.3
Partes para motores	8.1	2.7	Aceite de Canola	7.1	2.3
Alfombras	3.2	1.0	Trigo	5.6	1.8
Fotocopiadoras	2.6	0.8	Alquibenceno	5.4	1.7
Minerales de plomo	2.2	0.7	Barras y perfiles	4.5	1.4
Ballestas y sus hojas	1.8	0.6	Leche en polvo	3.3	1.0
Exportaciones totales	296.8	100.0	Importaciones totales	307.5	100.0

*Millones de Dólares.

Fuente: SECOFI, con datos del Banco de México, 1997.

Cuadro 16

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIAADOS MÉXICO-CHILE*					
EXPORTACIONES MEXICANAS			IMPORTACIONES MEXICANAS		
Producto	1997 ene-feb	Participación (%)	Producto	1997 ene-feb	Participación (%)
Automóviles	22.9	22.8	Cobre	8.7	16.2
Vehículos de carga	8.1	8.0	Uvas	8.2	15.3
Televisores a color	5.9	5.8	Cátodos	6.7	12.5
Cables para electricidad	1.9	1.8	Duraznos	4.6	8.6
Policloruro de vinilo	1.7	1.6	Grasas de pescado	3.1	5.8
Algodón	1.4	1.3	Abonos minerales	2.7	5.0
Politereftalato	1.3	1.2	Laminados	1.6	2.9
Minerales	1.3	1.2	Mezclilla	1.0	1.8
Polipropileno	1.3	1.2	Refrigeradores	0.8	1.4
Cemento	1.3	1.2	Minerales	0.6	1.1
Exportaciones totales	100.4	100.0	Importaciones totales	53.5	100.0

*Millones de Dólares.

Fuentes: SECOFI, Con datos del Banco de México, 1997.

Cuadro 17

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIAADOS MÉXICO-COSTA RICA*					
EXPORTACIONES MEXICANAS			IMPORTACIONES MEXICANAS		
Producto	1997 ene-feb	Participación (%)	Producto	1997 ene-feb	Participación (%)

Contenedores	7.4	21.8	Aceite de palma	4.1	50.0
Conductores eléctricos	1.4	4.1	Televisores	0.3	3.6
Preparaciones alimenticias	0.9	2.6	Pilas	0.2	2.4
Zinc	0.7	2.0	Caucho	0.2	2.4
Tereftalato	0.7	2.0	Poliéster	0.2	2.4
Libros	0.6	1.7	Camarones y langostinos	0.2	2.4
Compresas	0.6	1.7	Válvulas	0.1	1.2
Medicamentos	0.5	1.4	Tejidos de fibras discontinuas	0.1	1.2
Automóviles	0.5	1.4	Secadores para cabello	0.1	1.2
Computadoras	0.3	0.8	Maquinaria para limpieza de granos	0.1	1.2
Exportaciones totales	33.8	100.0	Importaciones totales	8.2	100.0

*Millones de Dólares

Fuente: SECOFI, con datos del Banco de México, 1997.

Cuadro 18

PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIAADOS MÉXICO-VENEZUELA*					
EXPORTACIONES MEXICANAS			IMPORTACIONES MEXICANAS		
Producto	1997 ene-feb	Participación (%)	Producto	1997 ene-feb	Participación (%)
Automóviles	9.9	16.0	Aluminio	13.4	21.0
Tubería para perforación	7.4	12.0	Productos de acero	3.2	5.0
Vehículos de carga	4.3	6.9	Cables de acero	3.2	5.0
Ácido tereftálico	3.9	6.3	Alambrón	2.2	3.4
Medicamentos	2.1	3.4	Metanol	1.6	2.5
Zinc	1.5	2.4	Lámina rolada en frío	1.4	2.2
Lámina rol en caliente	1.3	2.1	Metanol	1.1	1.7
Tejidos de algodón	1.1	1.7	Lava vajillas	0.8	1.2
Partes para automóviles	1.1	1.7	Productos para construcción	0.7	1.1
Disocianato	0.9	1.4	Desperdicios de cobre	0.4	0.6
Exportaciones totales	61.5	100.0	Importaciones totales	63.6	100.0

*Millones de Dólares.

Fuente: SECOFI, con datos del Banco de México, 1997.

Cuadro 19

BALANZA COMERCIAL 1997			
IMPORTACIONES 12,042 mdd.		EXPORTACIONES 17,918 mdd.	
Autos y camiones	19%	Autos y camiones	79%
Motores y partes	18%	Motores	12%
Autopartes	63%	Autopartes	9%

ORIGEN				DESTINO			
VEHÍCULOS /1		AUTOPARTES /2		VEHÍCULOS /1		AUTOPARTES /2	
E.U.A.	72%	E.U.A.	68%	E.U.A.	81%	E.U.A.	70%
Alemania	8%	Alemania	9%	Canadá	9%	Brasil	3%
Japón	20%	Japón	6%	Brasil	2%	Canadá	3%
		Canadá	1%	Chile	3%	Chile	2%
		Otros	16%	Otros	5%	Otros	22%

Fuente: /1 Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones. /2 Industria Nacional de Autopartes.

Por otro lado, México ocupa el 11vo. lugar entre los países fabricantes de vehículos con una producción que supera la cantidad de 1.2 millones de unidades, lo que representa el 2% de la producción mundial que es de 52 millones de vehículos.

Dentro de los ensambladores nacionales, General Motors obtuvo el primer lugar en la venta interna de vehículos con el 28%, mientras que Chrysler se ubicó en la cima con el 30% del total de vehículos exportados.

Cuadro 20

VENTAS TOTALES 1997			
MERCADO DOMESTICO		MERCADO EXPORTACIÓN	
General Motors	28%	Chrysler	30%
Nissan	19%	General Motors	21%
Ford	19%	Ford	21%
VW	14%	VW	19%
Chrysler	14%	Nissan	9%
Otros	6%		

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz.

Las tres fuertes de Detroit generaron durante 1996, el 72% de las exportaciones de vehículos, destacando norteamérica como el destino más importante.

Cuadro 21

DESTINO DE LA EXPORTACIÓN DE VEHÍCULOS EN 1997	
ASIA	0.08%

OTROS	0.5%
CENTROAMÉRICA	1.5%
SUDAMÉRICA	7.3%
NORTEAMÉRICA	90.6%

Fuente. Asociación Mexicana de la Industria Automotriz.

a. MOTORES

México ocupa el quinto lugar a nivel mundial como fabricante de motores enviando un elevado porcentaje de su producción para la exportación.

Cuadro 22

PARTICIPACIÓN DE LAS ARMADORAS EN LA PRODUCCIÓN DE MOTORES DURANTE 1997	
Chrysler	20%
Ford	10%
GM	25%
Nissan	15%
VW	20%
Renault	10%
PRODUCCIÓN TOTAL DE MOTORES	2.8 Millones de Unidades

Fuente: Industria Nacional de Autopartes.

En los últimos años, nuestro país ha participado activamente en negociaciones comerciales internacionales, en donde la industria automotriz destaca de manera notable. Así los tratados que se han establecido a la fecha en la materia son:

1. Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.
2. Tratado de Libre Comercio con Costa Rica.
3. Tratado de Libre Comercio con Bolivia.
4. Tratado de Libre Comercio con Colombia y Venezuela.
5. Acuerdo de Complementación Económica con Chile.

b. OPORTUNIDADES

A pesar del alto desarrollo alcanzado por la industria de autopartes nacional, aún se identifican necesidades en la Industria Terminal (GM, Nissan, Chrysler, Volkswagen, y Ford) de partes como: motor, sistema de aire acondicionado, frenos, sistema eléctrico, plásticos, transmisión, dirección, y de suspensión.²² De la misma manera, existen necesidades de incrementar capacidades de producción o bien, desarrollo de nuevos procesos básicos tales como: hierro gris, forja, fundición de aluminio, estampados, y lámina de acero.²³

2. PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Entre 1980 y 1990 el empleo en la industria automotriz se incrementó de 121,000 a 148,000 plazas.²⁴ Para 1991, el personal ocupado ascendió a 443,000 y para 1993 teníamos un total de 446,900 empleos, cifra idéntica a la de 1994. El sector maquilador participó con el 29.0% del empleo total del sector automotriz, de la misma manera, el sector de autopartes contribuyó de manera importante, ya que representó, el 38.4%, la industria terminal intervino con el 14.7%, y los distribuidores con el 17.9%. Finalmente, para 1997 y 1998 observo un repunte espectacular, ya que si recordamos la crisis de 1995 en donde descendió el número de empleados a 390,100, tenemos que para 1997 y 1998 la cifra no solo se ve recuperada en relación a 1994 sino que se incrementó a 463,800, esto debido a la pronta recuperación económica nacional.²⁵

²² Empresas de la Industria Terminal, **Archivo**, 1998.

²³ Banco Nacional de Comercio Exterior, **Archivo**, Septiembre de 1998.

²⁴ Cruz Cruz, Edgardo, **Op. Cit.**, Págs. 60-62.

²⁵ SECOFI, **Archivo de la Dirección de la Industria Automotriz**, Agosto de 1998.

Cuadro 23

DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ, 1991-1998									
AÑO	INDUSTRIA TERMINAL	%	INDUSTRIA DE AUTOPARTES	%	DISTRIBUIDORES	%	MAQUILADORAS	%	TOTAL
1991	60.8	15.5	184.2	41.6	78.0	17.6	112.0	25.3	443.0
1992	72.0	15.0	201.5	42.1	81.0	16.9	124.4	26.0	478.9
1993	66.2	14.8	175.1	39.2	79.0	17.7	126.6	28.3	446.9
1994	65.7	14.7	171.8	38.4	80.0	17.9	129.4	29.0	446.9
1995	53.6	13.7	145.4	37.3	52.0	13.3	139.1	35.7	390.1
1996	45.1	11.0	150.6	36.7	57.0	13.9	157.3	38.4	410.0
1997	60.7	13.2	162.9	35.4	68.0	14.8	169.2	36.7	460.8
1998/P	57.0	12.3	169.6	36.6	68.0	14.7	169.2	36.5	463.8

* Miles de Empleados.

Fuente: * INEGI, La Industria Automotriz en México, Edición 1997, Ed. INEGI, México, D.F., Octubre del '95, Págs. 38-41.
 * SECOFI, Evolución de la Industria Automotriz Mexicana, Ed. SECOFI, (Boletín Estadístico Trimestral), México, D.F., Julio de 1995, Pág. 6.
 * SECOFI, Archivo, Agosto de 1998.

3. PRODUCCIÓN

A principios de los 60, el sector automotriz se encontraba ya en plena expansión. De 1950 a 1960, el número de unidades en circulación se elevó de 300 mil a 800 mil vehículos, mientras que de 1961 a 1965 alcanzó la cifra de 1.2 millones de unidades. Cabe destacar que una alta proporción de estos vehículos habían sido importados. No obstante de 1966 a 1975, la producción de vehículos pasó de 103 mil unidades a 359 mil. En los años posteriores de 1976 y 1977 dicha producción disminuyó en un 9.5% y un 13.6% respectivamente, debido a la contracción generalizada en la demanda de consumo e inversión, así como a los terribles incrementos de precios que sucedieron a la devaluación del peso mexicano. Sin embargo, en los siguientes 4 años, la industria terminal repuntó con un crecimiento del 20.7% anual en promedio. Este auge respondió al acelerado crecimiento de la demanda agregada interna, ocurrido a partir de 1978, en donde el segmento de los automóviles favoreció el consumo de los sectores poblacionales de medianos y altos ingresos.

Para 1982 y 1983, la producción automotriz se vio afectada nuevamente por la recesión económica en que México se encontraba, descendiendo su producción en más del 50%. Entre 1984 y 1985, la producción se vuelve a incrementar, para registrar otra contracción en 1986, pero de 1987 a 1991, hubo una recuperación de la actividad produciéndose 989,373 unidades.

El aumento de producción nacional se debe a que la producción de vehículos de exportación pasó de 18,000 unidades en 1980 a 365,359 vehículos en 1991.²⁶

En 1992, la producción de vehículos automotores llegó a 1,080,553 unidades. Para 1993, dicha producción fue de 1,080,572 mientras que en el año de 1994 su producción ascendió de 1,122,700 unidades. Pese a esto, para 1995 teníamos una producción inferior que fue de 935,159 unidades,²⁷ en 1996 se registro un ascenso impresionante, ya que no solo se recuperó en relación a 1994, sino que superó las expectativas produciendo 1,219,424 vehículos, finalmente para 1997 observamos la cifra mas elevada en cuanto a producción de vehículos se refiere, ya que contamos con una producción total de 1,358,314 vehículos automotores, cifra récord en la historia automotriz en México.²⁸

Hoy, en la nueva era de los modelos mundiales, nuestro país es sede única de producción de algunos de ellos. Tal es el caso de Suburban ensamblado en las plantas de GM en Silao Guanajuato, vehículo que tiene a Australia y EUA como principales destinos, y el New Beetle de VW, cuya versión más reciente es para el mercado europeo y estadounidense.²⁹

Como consecuencia del TLC los vehículos y partes automotrices producidos en alguno de los países miembros reducirán gradualmente sus aranceles, y debido a

²⁶ Cruz Cruz, Edgardo, *Op. Cit.*, Págs. 60-62.

²⁷ AMIA, **Boletín 361**, Ed. AMIA, México, D.F., Enero de 1997, Pág. 1; y ANPACT, **Varios Boletines**.

²⁸ AMIA, **"Mercado de Vehículos"**, **Boletín 385**, Ed. AMIA, México, D.F., Diciembre de 1997, Pág. 1.

que los costos de producción son inferiores en México, nos perfilamos como el proveedor más importante de la región.³⁰

Cuadro 24

PRODUCCIÓN TOTAL DE VEHÍCULOS, 1982-1997*					
AÑO	MERCADO DOMESTICO	% CON RELACIÓN A LA PRODUCCIÓN TOTAL	EXPORTACIÓN TOTAL	% CON RELACIÓN A LA PRODUCCIÓN TOTAL	PRODUCCIÓN TOTAL
1982	472,637	100.00	0	0.00	472,637
1983	285,485	100.00	0	0.00	285,485
1984	343,698	96.01	14,300	3.99	357,998
1985	398,192	86.81	60,488	13.19	458,680
1986	272,168	79.80	68,884	20.20	341,052
1987	232,515	58.83	162,743	41.17	395,258
1988	338,020	65.94	174,606	34.06	512,626
1989	445,813	69.52	195,468	30.48	641,281
1990	542,008	66.05	278,568	33.95	820,576
1991	624,014	63.07	365,359	36.93	989,373
1992	689,503	63.81	391,050	36.19	1,080,553
1993	586,949	54.32	493,623	45.68	1,080,572
1994	547,148	48.74	575,552	51.26	1,122,700
1995	155,571	16.64	779,588	83.36	935,159
1996	246,517	20.22	972,907	79.78	1,219,424
1997	369,878	27.23	988,436	72.77	1,358,314

* Unidades.

* Incluye automóviles, camiones, tractocamiones y autobuses integrales.

Fuente: * AMIA, A.C., Varios Boletines.

* ANPACT, A.C., Varios Boletines.

D. REGULACIONES GUBERNAMENTALES

²⁹ General Motors de México, Archivo, 1998.

³⁰ "El TLC le Cambio el Rostro a la Industria Automotriz. Lo que No Hará es Dar Respuesta a la Vieja Pregunta ¿Cómo Agregarle Valor Local?", Op. Cit., Pág. 31.

1. ANTECEDENTES

El primer antecedente que tenemos en lo que se refiere a regulaciones gubernamentales sobre el sector automotriz, es el Decreto del 14 de octubre de 1925, expedido con el objetivo de dar un tratamiento fiscal especial a Ford Motor Co., porque como recordaremos, fue la primera Empresa Transnacional Automotriz que se establece en México. Dicho Decreto, reducía el 50% de los impuestos de importación de los componentes para el ensamble de vehículos.

Para 1940, ya existían tres empresas ensambladoras en nuestro país. Cabe señalar, que no se había impuesto ninguna restricción a la importación de partes y componentes, pero durante la Segunda Guerra Mundial, la industria automotriz estadounidense fue reestructurada parcialmente, ya que su producción civil se convirtió en producción militar, todo esto, suspendió el suministro de componentes importados para el ensamble de vehículos en México. La consecuencia directa de este hecho fue la necesidad de fabricar internamente algunos componentes, sentándose así las bases para el desarrollo de la industria automotriz auxiliar.

Se permitió la importación de vehículos hasta 1948, debido a los bajos costos y a la gran gama de modelos existentes en esa época. Sin embargo, la demanda creciente de estos vehículos amenazaba la ocupación y las actividades de las plantas ensambladoras, cuestión que además generaba una fuerte salida de divisas. Por lo tanto, el Estado introdujo el control de unidades ensambladas e importadas a través del mecanismo de cuotas y sujetó al régimen de permiso previo de importación a los automóviles.

A partir de la promulgación de la Ley de Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica, se pudo controlar en mayor medida el sector automotriz, por

considerarlo una de las ramas importantes en la industria mexicana. Dicho instrumento permitió al ejecutivo adoptar los mecanismos pertinentes para evitar desajustes en el mercado interno e impuso precios máximos al mayoreo y menudeo sobre la base de una utilidad razonable.³¹

Al termino de la década de los cincuenta, México tenía una gran variedad de vehículos armados internamente, pese a esto, los beneficios económicos eran escasos, debido a los pocos empleos, restringidas aportaciones tecnológicas, al uso acotado de materiales auxiliares e incorporación de partes nacionales. Aunado a esto, la sustitución de importaciones era muy limitada.

Una nueva política de cuotas de ensamble establecida en 1960 provocó que algunas de las empresas se retiraran del mercado, con lo que se redujo el número de marcas existentes. No obstante, continuaban en operación 12 empresas ensambladoras en un mercado que aún era limitado, lo que impedía el abatimiento de los costos.³²

³¹ Secretaría de Programación y Presupuesto, Sub-Secretaría de Programación, Dirección General de Análisis de Ramas Económicas, Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Dirección General de Industria, y la Sub-Dirección de la Industria Automotriz y del Transporte, **Análisis y Expectativas de la Industria Automotriz en México, 1982-1986**, México, Octubre de 1982, Págs. 46-47.

³² Secretaría de Programación y Presupuesto, **Op. Cit.**, Pág. 48.

2. DECRETO QUE PROHIBE LA IMPORTACIÓN DE MOTORES PARA AUTOMÓVILES Y CAMIONES, ASÍ COMO DE CONJUNTOS MECÁNICOS ARMADOS PARA SU USO O ENSAMBLE, A PARTIR DEL 1ro. DE SEPTIEMBRE DE 1964.³³

La Industria Automotriz Nacional Moderna, tuvo sus orígenes con el Gobierno de López Mateos, quien expide el 25 de agosto de 1962, en el Diario Oficial, el Decreto que Prohíbe la Importación de Motores para Automóviles y Camiones, así como de Conjuntos Mecánicos Armados para su Uso o Ensamble, a partir del 1o. de Septiembre de 1964.

Este Decreto tenía como objetivos:

1. Aprovechar al máximo las instalaciones nacionales de las Industrias eléctrica, de fundición, de mecánica y de otras industrias llamadas auxiliares.³⁴
2. Elevar el contenido nacional de los vehículos fabricados en nuestro país.
3. Estimular el establecimiento de nuevas industrias de autopartes.
4. Generación de empleos.
5. Reducir el déficit comercial externo.
6. Mediante el efecto multiplicador, estimular el crecimiento económico de México.³⁵

Fundamentalmente, este Decreto sostenía que:

³³ Secretaría de Industria y Comercio, **Decreto que Prohíbe la Importación de Motores para Automóviles y Camiones, así como de Conjuntos Mecánicos Armados para su Uso o Ensamble, a partir del 1o. de Septiembre de 1964**, Diario Oficial, México, D. F., 25 de Agosto de 1962, Pág. 1.

³⁴ **Ibid.**, Págs. 2, 4 y 5.

³⁵ Secretaría de Programación y Presupuesto, **Op. Cit.**, Págs. 48-49.

Quedaría prohibida la importación de conjuntos mecánicos para ensamble, así como la importación de motores, como unidades completas para camiones y automóviles a partir del 1o. de septiembre de 1964.

La integración de la industria automotriz nacional, conforme a lo establecido en este Decreto, más la incorporación de las partes de fabricación nacional que se utilizaran en el ensamble de vehículos automotores deberían representar cuando menos, el 60% del costo directo del vehículo fabricado en México.

Los programas de fabricación de las empresas serían considerados por la Secretaría de Industria y Comercio con el objetivo de ser aprobados, pero solo en el caso de cumplir los requisitos establecidos por el Decreto.³⁶

Con base en los costos de fabricación, los precios serían controlados por la Secretaría de Industria y Comercio.

Este Decreto tuvo sin duda, efectos positivos. Como consecuencia de este, se autorizó la instalación de 9 empresas terminales. De la misma manera, y posterior al inicio de la fabricación de vehículos, se elevó considerablemente la producción de automotores y autopartes, una acelerada generación de empleos y un gran ahorro de divisas.

El número de empleos generado por las plantas ensambladoras de vehículos tuvo un auge considerable ya que de 7,072 personas empleadas en 1960 esta cifra asciende a 22,303 en 1969 lo que significó un incremento del 215%. En este mismo año la inversión realizada por la industria terminal fue de 5,692 millones de pesos, después de tener un crecimiento medio anual de 8.5% a partir de 1962.³⁷

³⁶ *Ibid.*, Págs. 49-50.

³⁷ *Ibid.*, Pág. 50.

Hasta 1969, la industria terminal automotriz se rigió por este Decreto. El 21 de octubre del mismo año, se publicó en el Diario Oficial de la Federación un acuerdo que introdujo una nueva modalidad, ya que condicionaba las importaciones de partes automotrices correspondientes a la cuota básica, para ser compensadas con exportaciones de partes automotrices fabricadas en México.

El fin de dicha disposición fue eliminar el gasto de divisas provocado por importaciones, mejorar la balanza de pagos nacional y aprovechar en mayor grado las instalaciones de la industria auxiliar automotriz, elevar el consumo de materias primas, y por último, fomentar la ocupación de mano de obra.

La compensación de exportaciones con respecto a las importaciones debería realizarse a partir de 1970 con la finalidad de que en un plazo de 8 años, que podría extenderse hasta 10, debería ser del 100%. En caso de incumplimiento por las empresas de la Industria Terminal, la Secretaría de Industria y Comercio les reduciría su cuota básica de producción en la proporción a que se hicieren acreedoras.

El Gobierno Federal por su parte, impulsó a la Industria automotriz por medio de un conjunto de estímulos enunciados en el Presupuesto de Egresos de la Federación, correspondientes a 1967. Así mismo se facultó a la SHCP para conceder subsidios a la industria terminal, hasta del “100% de los impuestos de importación y por la parte correspondiente a la Federación del Impuesto sobre Automóviles y Camiones Ensamblados. Este impuesto fue derogado en 1980, con la aparición de la ley del Impuesto al Valor Agregado.”³⁸

³⁸ *Ibid.*, Págs. 51-52.

3. ÉNFASIS EN LA PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES MAS QUE CONSOLIDACIÓN INDUSTRIAL

a. DECRETO QUE FIJA LAS BASES PARA EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ³⁹

Debido a que el Gobierno Mexicano consideró cumplidos los objetivos básicos del Decreto de 1962 y dado que las siguientes disposiciones demandaban su revisión para ser adoptadas a los objetivos de la política económica de ese tiempo, surgió el Decreto que Fija las Bases para el Desarrollo de la Industria Automotriz 1972, publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 24 de octubre del mismo año.

Las metas que este Decreto persiguió coincidían con el anterior en lo referente al apoyo en la generación de empleos, y en el buscar un equilibrio en la balanza comercial, lo que es nuevo aquí, es el pretender conformar una estructura de oferta de vehículos conforme a las necesidades y a la capacidad de compra del pueblo mexicano.

Básicamente este Decreto se refería a:

Industria Terminal:

* Se siguió limitando la integración vertical⁴⁰ de las empresas así como también; se continuaba exigiendo como grado mínimo de integración nacional (GIN) el 60% respecto del costo directo de producción.

³⁹ SECOFI, Decreto que Fija las Bases para el Desarrollo de la Industria Automotriz, Diario Oficial de la Federación, México, D.F., 24 de Octubre de 1972, Pág. 1.

* Las empresas deberían compensar con divisas netas generadas por exportaciones de productos automotrices el valor de las importaciones de su cuota básica.

* Se restringió el número de modelos y tipos que podrían ensamblarse, con la finalidad de evitar su multiplicación, con miras a lograr una producción más eficiente.

* La SHCP quedó facultada para conceder a la Industria Automotriz los siguientes estímulos fiscales:

⇒ Reducción del Impuesto General de Importación sobre equipo y maquinaria no producidos en México.

⇒ Reducción hasta del 100% del Impuesto General de Importación de los materiales de ensamble complementarios para la fabricación de los vehículos.⁴¹

⇒ Disminución de impuestos federales.

⇒ Devolución de impuestos indirectos sobre productos exportados y la autorización para depreciar en menor plazo las inversiones de maquinaria y equipo para los efectos del Impuesto Sobre la Renta.

En lo referente a la Industria Auxiliar, se decretó que:

Si bien el contenido mínimo de partes nacionales se mantenía en 60% del costo directo de producción, se exigía a estas compañías que el 60% de su capital social fuese de propiedad mexicana, y se prohibía que las empresas de la

⁴⁰ **Integración Vertical:** Incorpora la planta del país receptor en el proceso global de producción. Es una producción integrada internacionalmente, con insumos en general importados de un producto que a su vez complementa la producción en el plano internacional de un bien final, y que es comercializada en diferentes mercados nacionales. (Ver: Ledezma Zarco, Javier, La Empresa Transnacional. Nuevo Actor en la Sociedad internacional, Tesis para obtener el Título como Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM, México, 1988, Págs. 96-97).

⁴¹ Secretaría de Programación y Presupuesto, Op. Cit., Págs. 52-54.

industria terminal fabricaran componentes que produjeran las empresas de autopartes, excepto para exportación.

Así mismo, se especificaban los componentes de fabricación nacional obligatoria, básicamente los sistemas mecánicos, los componentes producidos por la industria de autopartes cuyo sobreprecio no fuera superior al 25% y que cumplieran las normas de entrega y calidad.

La participación de la industria de autopartes en la actividad exportadora era también considerada en este Decreto, puesto que obligaba a la industria automotriz terminal a que un mínimo de 40% de las divisas necesarias para compensar sus cuotas de producción por tipo de vehículo y por empresa, fuera generado por exportaciones de la misma.⁴²

En este contexto, la industria automotriz siguió su crecimiento. De hecho, entre 1970 y 1975, la producción de vehículos aumentó 86.9%. Pese a esto, la economía nacional y por ende este sector empezaron a tener una serie de problemas que originaron el decrecimiento de esta industria, a tal grado que en 1976 provocaron la primera devaluación de la moneda mexicana en 24 años.

De esta manera, se evidenció que la escasa actividad exportadora y el proceso de sustitución de importaciones no habían alcanzado los objetivos esperados. Las carencias tecnológicas, las deficiencias del abastecimiento de insumos intermedios y materias primas, y las insuficientes escalas de producción impidieron que el valor agregado nacional contrarrestara la fuerte demanda de importaciones de un mercado interno que cada vez crecía más.

⁴² De María y Campos, Mauricio, con la Colaboración del Sr. López Valadez, Gerardo, **Estudios e Informes de la Cepal 83. Reestructuración y Desarrollo de la Industria Automotriz Mexicana en los Años Ochenta: Evolución y Perspectiva**, Ed. ONU, Santiago de Chile, 1992, Pág. 54.

Tal como se señaló anteriormente, entre 1962 y 1974, la producción automotriz se elevó a una tasa anual promedio del 17.6%, prácticamente el doble de la tasa de crecimiento de la industria manufacturera en general. El incremento del sector de autopartes creció a una tasa promedio anual de 22%. En 1974, la participación de la industria automotriz en la producción manufacturera era ya de 6.7%.

Si bien durante 1970-1975 las exportaciones de la industria automotriz crecieron al 36% anualmente, porcentaje mayor al 24% registrado por las importaciones, no se alcanzaron las metas establecidas en materia de comercio exterior; ya que en 1975, las exportaciones equivalían sólo a 16% de las importaciones, muy por debajo del objetivo de 50% fijado por la legislación.

En resumen, puedo decir que durante la etapa de sustitución de importaciones, la industria automotriz mexicana se expandió aceleradamente, pero no estuvo en aptitud de generar un ingreso considerable de divisas, registrándose así, una fuerte insuficiencia de las mismas.

No obstante, a principios de los años setenta, el patrón de crecimiento de la economía mexicana basado en la sustitución de importaciones empezó agotarse. La industria automotriz no fue la excepción, ya que su dinamismo se frenó y la tasa de crecimiento de la manufactura de autopartes se redujo hasta ser más baja que la de la industria automotriz terminal, reflejándose de esta manera, la crisis del modelo de sustitución de importaciones.⁴³

Por otro lado, es importante destacar, que gracias a esta política de promoción de exportaciones, México se conectaría con el sistema de la industria terminal

⁴³ **Ibid.**, Págs. 54-55.

internacional al nivel de productor terminal. Es decir, nuestro país comenzaría a internacionalizarse en sus patrones de abastecimiento.⁴⁴

En conclusión, este Decreto se elaboró con el ánimo de lograr una especialización productiva en la industria automotriz, al estimular el crecimiento de esta industria, obtener fuertes cantidades de divisas e ingresos ya que ante la exigencia de aumentar las cuotas de producción a medida que se alcanzaran los índices de integración más altos y de compensar las importaciones con exportaciones, se conduciría al fortalecimiento de los consorcios extranjeros, y a un debilitamiento de competitividad de las compañías con participación de capital nativo resultando que esta industria se desarrollara en adelante casi exclusivamente bajo el control de capital extranjero.⁴⁵

4. DECRETO PARA EL FOMENTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ⁴⁶

Como ya señale en el inciso anterior, en 1976 los desequilibrios económicos desembocaron en una devaluación del peso mexicano, lo que evidenció la necesidad de otro planteamiento para el desarrollo industrial nacional que promoviera una mejor integración productiva y una actividad exportadora más vigorosa.

En 1977 se dio inicio a la estructuración de un nuevo esquema de planificación para el sector industrial, basado en programas de fomento por segmentos que establecían metas de integración de partes nacionales, de producción, de exportación, de sustitución de importaciones, y de un conjunto de estímulos y

⁴⁴ Bancomext y Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Industria de Autopartes, Estudio elaborado por el Gobierno de México, por Booz-Allen & Hamilton e Infotec, México, 1987, Pág. 24.

⁴⁵ Camarena Luhrs, Margarita, Op. Cit., Págs. 27-28.

obligaciones para las industrias de cada una de las áreas. Esto, ante la perspectiva de una futura bonanza económica ocasionada por las condiciones favorables del mercado petrolero.

El segmento automotriz fue considerado como uno de los principales rubros, en este nuevo esquema de planificación integral.⁴⁷

Ante este panorama, los objetivos que el gobierno mexicano pretendía con la creación de este nuevo Decreto resaltan: apoyo a las empresas con capital mayoritariamente mexicano, y el continuar con la política de fomento industrial elevando los niveles internacionales de productividad, racionalizando el uso de divisas de acuerdo con las exportaciones que se realizaron y con las prioridades de esta rama, aprovechando para ello, los recursos nacionales. Por tanto, se buscaba que dicho sector se convirtiera en generador neto de divisas para reducir el ya tan mencionado, déficit en la balanza de pagos.⁴⁸

Con esta base, se expide el Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz en el Diario Oficial de la Federación, el 20 de junio de 1977. La finalidad primordial de este, era fomentar la industria automotriz mexicana, de consolidar los avances logrados, convertirla en generadora de divisas y de la misma manera, acelerar su crecimiento.⁴⁹

Las disposiciones más importantes en el área de la industria terminal fueron:

⁴⁶ Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz, Diario Oficial de la Federación, México, D.F., 20 de junio de 1977, Págs. 1 y 6.

⁴⁷ De María y Campos, Mauricio, Op. Cit., Pág. 55.

⁴⁸ Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz, Op. Cit., Pág. 3.

⁴⁹ Ibíd.

A partir del año modelo 1978,⁵⁰ la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial asignó un presupuesto de divisas para cada empresa terminal, con la finalidad de que las compañías compensaran de manera equivalente, el valor de las importaciones con las exportaciones.⁵¹

Debido a que las compañías no estarían preparadas para compensar sus importaciones, esta política económica previó el otorgamiento de una cuota inicial a cada una de las empresas que sería considerada como exportación. Cabe destacar, que esa cuota fue decreciente y que se aplicó de 1978 a 1981, partiendo de 11,800 millones de pesos.⁵²

Las empresas de la industria terminal debían generar el 100% de las divisas necesarias para su presupuesto. El 50% sería generado con la exportación de componentes y/o vehículos terminados fabricados por empresas no registradas por la industria terminal; el 50% restante sería generado con la exportación de autopartes de empresas registradas en la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.

Las divisas netas generadas por maquiladoras, sólo se podrían contabilizar hasta el 20% para efectos de importación. Así es factible que la industria de autopartes y la terminal expandieran su producción, abatiendo costos vía exportaciones. Con esta política se pretendía además que los productos automotrices fueran competitivos internacionalmente. Se buscaba también que la IAP se especializara en la fabricación de componentes variados, que por ventajas comparativas y economías de escala conviene producir en México.⁵³

⁵⁰ El **Año Modelo** 1978 comprende de noviembre de 1977 a octubre de 1978.

⁵¹ Secretaría de Programación y Presupuesto, **Op. Cit.**, Pág. 55.

⁵² Se considera como **Salida de Divisas** a los siguientes conceptos: al pago de regalías y otros gastos en el exterior necesarios para el funcionamiento de la empresa y la importación de partes para ensamble y repuesto de vehículos nuevos.

⁵³ Secretaría de Programación y Presupuesto, **Op. Cit.**, Págs. 56-57.

* Se estableció un grado mínimo de integración nacional para los diferentes tipos de vehículos. Así mismo, se fijó otro grado de integración nacional recomendado que se iría elevando hasta el año modelo de 1981.

Los grados mínimos de integración nacional que debían contener los vehículos en este Decreto eran:

Cuadro 25

VEHÍCULOS	% MÍNIMO DE INTEGRACIÓN NACIONAL
Automóviles	50%
Camiones	65%
Tractocamiones y Autobuses Integrales	70%
Tractores Agrícolas	65%

Fuente: Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz 1977, Art. 7, Op. Cit., Pág. 4.

El grado de integración recomendado era el que la Secretaría consideraba que en la planta automotriz podían alcanzar en sus modelos.

Los grados recomendados por tipo de vehículo eran:

Cuadro 26

VEHÍCULO	AÑO MODELO			
	1978	1979	1980	1981
Automóviles	55%	65%	70%	75%
Camiones	70%	75%	80%	85%
Tractocamiones y Autobuses Integrales	75%	80%	85%	90%
Tractores Agrícolas	70%	75%	80%	85%

Fuente: Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, Art. 8, Op. Cit., Pág. 4.

* Los componentes automotrices se clasificaron de acuerdo con las siguientes categorías:

1. Nacionales de Incorporación Obligatoria.

2. De Fabricación Nacional.⁵⁴

3. Complementarios de Importación.

* Se seguía con la misma política, en el sentido de que se prohibía a las empresas terminales fabricar componentes producidos por la industria de autopartes adicionales a las que ya se habían producido con anterioridad.

* Únicamente las empresas con participación mayoritariamente mexicana podían producir modelos diferentes a los que ya se habían aprobado. Así mismo, se obligó a las empresas a informar a la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial sobre las líneas que pretendieran producir, en el siguiente año modelo, entre abril y junio de cada año.

* Las empresas que desearan producir más de un tipo de motor tenían que exportar por lo menos el 60% del volumen de producción adicional.

* Se facultó a la Secretaría de Comercio para autorizar las importaciones de camiones y automóviles nuevos con motor de gasolina en las zonas libres del norte mexicano y franja fronteriza, iguales a los producidos en México y con cargo al presupuesto de divisas.

* De la misma manera, se facultó a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a conceder reducciones hasta del 100% de la participación neta federal del impuesto especial de ensamble y del impuesto general de importación de equipo, maquinaria y componentes complementarios con excepción de los opcionales de lujo.

* Se liberaron los precios de autos, al distribuidor y al público.

* Se facultó a la Secretaría de Comercio, para devolver hasta el 100% de los impuestos indirectos de exportación.

⁵⁴ Tanto los **Componentes de Incorporación Obligatoria** como los de **Fabricación Nacional**, eran publicados por la Secretaría en base a las resoluciones que esta misma estableciera y en función del cumplimiento de aquellas normas y especificaciones requeridas.

* Se creó a la Comisión Intersecretarial⁵⁵ de la industria automotriz, como un órgano consultivo para la toma de decisiones en cuanto a política automotriz se refiere.

* Se estableció que solo las empresas con capital mayoritariamente nacional podían incorporar motores diesel en tractocamiones, camiones y autobuses integrales.⁵⁶

En este Decreto, se establecieron por primera vez sanciones a las empresas que no cumplieran con lo estipulado, entre las que destacan: las multas hasta del 20% sobre el precio del vehículo y del 50% sobre el costo del motor, siempre y cuando no sobrepasaran el monto de \$50,000.00.⁵⁷

En resumen, puedo decir que para el logro de los objetivos fijados, el Decreto introducía el mecanismo de captación de divisas para las empresas de la industria terminal.

“...Este consideraba tanto una cuota de importaciones no compensable, decreciente con el tiempo, como factores de reducción para las importaciones reales, determinados en función de la proporción de componentes nacionales incorporada a la producción de vehículos, así como de la participación de capital mexicano en cada empresa...”⁵⁸

Con todo esto, las empresas fabricantes podían disponer de divisas para solventar sus compromisos, bien aumentando el grado de integración de partes nacionales o vía el incremento de sus exportaciones. El beneficio de contar con capital mexicano fue aprovechado por los productores de camiones pesados con motores diesel y mexicanizaron en gran medida la industria de tractores agrícolas,

⁵⁵ Para efectos de este Decreto, **La Comisión Intersecretarial**, estaba conformada por dos representantes de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Hacienda y Crédito Público y por la Secretaría de Comercio. Así mismo, era presidida por la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial en donde el Presidente de la Comisión tenía la representación y se coordinaba con otras comisiones creadas por el Ejecutivo Federal. (Ver: **Art. 40**).

⁵⁶ **Ibid.**, Págs. 57-60.

⁵⁷ **Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz**, 20 de junio de 1977, **Op. Cit.**, Pág. 6.

reguladas por este Decreto también, pero no tuvieron efecto alguno en el caso de los fabricantes de automóviles.⁵⁹

Los requisitos de acceso al presupuesto de divisas incluían la obligación de compensar otros pagos al exterior, al igual que las importaciones realizadas por los fabricantes de componentes, puesto que a estos también se les exigía alcanzar porcentajes mínimos de contenido nacional.

“El Decreto, considerando que el aumento de las escalas de producción sería provocado por el ingreso a los mercados externos y con el propósito de estimular la demanda interna, eliminó las limitaciones a la diversidad de líneas y modelos. Como resultado, mientras en 1977 las siete empresas fabricantes de automóviles producían 15 líneas y 36 modelos, en 1981 ofrecían 19 líneas y 47 modelos; esta situación hacía prácticamente imposible lograr escalas de producción eficientes, no obstante el sustancial incremento de la demanda interna.”⁶⁰

Como consecuencia del auge petrolero entre 1978 y 1981, el incremento en la demanda de camiones y automóviles fue muy acelerado y la capacidad instalada de esta industria era tan insuficiente para satisfacerla, que no únicamente las importaciones de componentes y partes se elevaron a un nivel nunca antes visto, sino que hubo años en que fue apremiante la importación de vehículos terminados.

Las exportaciones, por su parte, no crecieron como se esperaba debido a la contracción de los mercados extranjeros y a la escasa competitividad de productos nacionales.

Para 1981, esta industria fue responsable de 58% del déficit en la Balanza Comercial Nacional, por lo que se establecieron controles de precios, y se prohibió la importación de equipos opcionales de lujo; pese a esto, se

⁵⁸ De María y Campos, Mauricio, Op. Cit., Pág. 56.

⁵⁹ Ibídem.

suscribieron convenios con las plantas armadoras con el objetivo de cubrir su déficit de divisas, comprometiéndolas para ello a realizar proyectos de exportación.

Finalmente, cabe señalar, que en estos convenios tuvieron su origen tanto la primera ensambladora de vehículos con capacidad para producir a escala internacional instalada en México, como las nuevas plantas de motores, iniciándose a partir de 1984 una mayor generación de divisas.⁶¹

5. OTROS INSTRUMENTOS LEGALES

A raíz de la publicación del Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz de 1977 y debido a la necesidad de adecuar las diversas disposiciones, surgen otros instrumentos legales como los que a continuación enumero:

a. PROGRAMA DE FOMENTO PARA LA INDUSTRIA NACIONAL FABRICANTE DE AUTOPARTES.- Este reafirmaría los postulados más importantes del Decreto de 1977. Aquí se señalaba la tasa media de crecimiento esperada para dicha industria hasta 1990, así mismo, se mencionaban una serie de requisitos tendientes a elevar la eficiencia de las empresas de autopartes.⁶²

b. RESOLUCIÓN SOBRE MOTORES.- Con el objetivo de generar las divisas necesarias para cumplir con el presupuesto de divisas, las empresas de la industria terminal invirtieron en la producción de automóviles para la exportación. Esto motivó a la Comisión Intersecretarial del segmento automotriz, a que vía una resolución dividiera la producción de componentes para motores en dos áreas:

⁶⁰ **Idem.**

⁶¹ **Ibid.**, Págs. 56-57.

⁶² Secretaría de Programación y Presupuesto, **Op. Cit.**, Pág. 61.

1. El que pertenecía a las empresas terminales.
2. Los productos de las empresas de autopartes. Aquí las empresas terminales podían seleccionar y producir en la planta tres componentes correspondientes al área de autopartes.

c. RESOLUCIÓN SOBRE PLANEACIÓN CONCERTADA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.- Debido a que las empresas terminales habían tenido problemas de coordinación con las empresas de autopartes en cuanto a la oferta y demanda de componentes, la Comisión Intersecretarial expidió una Resolución sobre Planeación Concertada el 27 de agosto de 1980.

Esta Resolución plantea los compromisos del gobierno federal, la industria terminal y la de autopartes.

d. DECRETO QUE REGULA LA IMPORTACIÓN DE AUTOMÓVILES Y CAMIONES A LA FRANJA FRONTERIZA Y ZONAS LIBRES DEL NORTE DEL PAÍS.- Este fue publicado en enero de 1981, con el objetivo de reglamentar la importación de unidades nuevas y usadas a esa región mexicana.

e. RESOLUCIÓN SOBRE ANTICIPOS Y CONTABILIZACIÓN DE DIVISAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL.- La Comisión Intersecretarial, considerando que los programas de exportación anunciados por las empresas terminales, requerían estar en posibilidades de recurrir al mercado exterior y que necesitaban tiempo para madurar, expidió esta Resolución, que permitía anticipar excedentes de exportaciones futuras en el año modelo donde se tuvieron problemas para cumplir con el presupuesto de divisas.

f. DECRETO QUE ESTABLECE LOS RENDIMIENTOS MÍNIMOS DE COMBUSTIBLE PARA AUTOMÓVILES.- Con el objetivo de racionalizar el

consumo de combustible y reducir la contaminación, se expidió este Decreto, publicado el 21 de diciembre de 1981, en el Diario Oficial de la Federación. Aquí se estipulan los promedios de rendimiento mínimo de combustible por empresa a partir de 1982. Es importante mencionar, que este implicaría un cambio tecnológico en esta industria en el futuro.

g. RESOLUCIÓN PARA RACIONALIZAR EL DÉFICIT DE LA BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN EL AÑO MODELO 1982.-

Con el objetivo de frenar el auge de importaciones de autopartes y vehículos en el año modelo de 1982, la Comisión Intersecretarial emitió el 23 de julio de 1981 esta Resolución.

h. RESOLUCIÓN PARA RACIONALIZAR EL DÉFICIT DE LA BALANZA EN CUENTA CORRIENTE DEL SECTOR AUTOMOTRIZ EN EL AÑO MODELO 1983.- Se expidió con la finalidad de racionalizar el déficit del sector automotriz.

i. ACUERDO QUE ESTABLECE LA INCORPORACIÓN OBLIGATORIA DE DISPOSITIVOS DE SEGURIDAD PARA VEHÍCULOS DE AUTOTRANSPORTE.-

“Desde 1980 se puso en marcha un programa del Gobierno Federal a través de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, tendiente a dar mayor seguridad a los propietarios y usuarios de los vehículos nuevos, prevenir accidentes y disminuir las lesiones en caso que éstos se produzcan”⁶³

j. ACUERDO QUE ESTABLECE EL CONTROL DE LA VELOCIDAD PARA VEHÍCULOS PROPULSADOS POR MOTOR A DIESEL, DESTINADOS AL SERVICIO DE AUTOTRANSPORTE DE PERSONAS Y BIENES.- Este se elaboró con la finalidad de disminuir los accidentes por exceso de velocidad.

k. ESTÍMULOS FISCALES Y SUBSIDIOS.- El Decreto de 1977, contiene ya las modalidades y condiciones para el otorgamiento de estímulos fiscales a esta

⁶³ Ibid., Págs. 61-74.

industria. El régimen de subsidios, por su parte, se aplica a la importación de componentes, dependiendo de la lista en que estos se localicen. Las listas son publicadas en el Diario Oficial de la Federación y fijadas por la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.⁶⁴

6. LA CRISIS EN LA DÉCADA DE LOS OCHENTA

La crisis económica por la que atravesó nuestro país en la década de los 80, está ligada al agotamiento del modelo de sustitución de importaciones que dominó la estrategia de desarrollo de México durante 30 años (1940-1970). En este contexto, el proteccionismo desempeñó un papel de fundamental importancia puesto que defendía a la industria mexicana contra la penetración de productos provenientes del exterior. No obstante, esta estrategia también tenía como objetivo crear una economía nueva basada en la valorización de los recursos nacionales, vía la inversión en infraestructura (electricidad, acero, y comunicaciones) y del apoyo financiero concedido a los empresarios nacionales. Este proceso, también se proponía atraer fuerzas sociales para superar el carácter exclusivamente exportador que la economía nacional había tenido antes de la crisis de 1929. Los trabajadores, el Estado y los empresarios, estaban ligados en una especie de triángulo, en donde ningún miembro podía actuar aisladamente. En México, todo este proceso estaba identificado con la distribución de beneficios sociales (salud, vivienda y educación) y con el establecimiento de políticas, (como la de la reforma agraria), que ayudaron a cambiar la forma en que el pueblo mexicano estaba organizado antes de la Revolución de 1910. Por tanto, la industrialización vía sustitución de

⁶⁴ *Ibid.*, Págs. 74-81.

importaciones dio sentido a los proyectos que se habían iniciado con la Revolución.⁶⁵

A pesar de lo importante que fueron los resultados de la industrialización para el cambio social y económico, sus cimientos empezaron a ser cuestionados al registrarse un terrible déficit comercial de 46,000 mdd, en el periodo que va de 1977 a 1981. Aunado a esto, la concentración de los ingresos distorsionó la estructura de la demanda de la economía, además de dinamizar a los sectores vinculados con los grupos de los ingresos más altos en la sociedad, mientras se estancaban los demás. Así, el proceso de sustitución de importaciones se concentraba ya, entre los sectores que sólo satisfacían la demanda de los grupos mejor acomodados en el país y otras decisiones gubernamentales, como las que tenían que ver con la producción automotriz, se enfocaban a dichos sectores en detrimento de aquellos que producían para los grupos de bajos ingresos de la población como son los productores de textiles, alimentos, entre otros. De modo que al terminar la etapa de los 60 e iniciar la de los 70, la política de industrialización vía sustitución de importaciones enfrentó fuertes obstáculos para continuar. En consecuencia, se generó la crisis de los 70. Dicha crisis tuvo un respiro, cuando se pusieron en operación enormes depósitos de petróleo en la etapa del gran auge petrolero (1979-1981). Empero, este respiro fue muy breve, además de acrecentar la deuda externa de México de manera dramática.

En resumen, dicha crisis económica apareció como resultado del agotamiento del modelo de industrialización vía sustitución de importaciones, y al incremento de la deuda externa inducido por el auge petrolero. Estos fueron los elementos más sobresalientes de la bomba que estalló al disminuir las reservas de moneda extranjera y al caer el precio del petróleo en 1982, originando la devaluación,

⁶⁵ Zapata, Francisco, et. al., **La Reestructuración Industrial en México. El Caso de la Industria de Autopartes**, Tr. Sergio Negrete Salinas, Cuadernos del CES 37, Ed. Centro de Estudios Sociológicos, COLMEX, México, D.F., Mayo de 1994, Págs. 32-33.

suspensión de pagos, elevadas tasas de interés, disminución del 0.6% del PIB, una inflación del 98.8%, un balance deficitario en cuenta corriente de 2,685 mdd, un déficit del sector público equivalente al 17% del PIB, y a la crisis generalizada registrada en otoño del mismo año. Si a todo esto le agregamos que 1982 fue un año de elecciones presidenciales, podremos apreciar mejor el impacto que la crisis tuvo sobre el pueblo mexicano.

Pese a todo esto, el gobierno del Presidente Miguel de la Madrid, inició la creación de una nueva estrategia de desarrollo en el periodo 1982-1985, en un contexto de depresión económica, limitaciones salariales y un clima de incertidumbre económica⁶⁶ se discutieron algunas ideas, quedando plasmadas en los siguientes documentos:

1. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.
2. Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988.
3. Programas integrales de desarrollo industrial y comercial, entre los que sobresale, El Programa de Racionalización para la Industria Automotriz, y que enseguida analizaré para efectos de esta investigación.⁶⁷

7. PROGRAMA PARA LA RACIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Como consecuencia del auge que experimento el mercado mexicano, y del nuevo Decreto de 1977, durante el sexenio 1976-1982 este sector tuvo un apreciable desarrollo, las inversiones totales en activos fijos de este segmento se elevaron de 34 mil millones de pesos en 1977 a 158 mil millones en 1982 (a precios de 1980). De estas inversiones el 37% correspondió a la industria de

⁶⁶ *Ibid.*, Págs. 33-34.

autopartes mientras que el 63% restante correspondió a la industria terminal. En cuanto al volumen de empleos, tenemos un incremento, ya que de 91 mil personas ocupadas en 1977 esta cifra se elevó a 160 mil en 1981, pero desciende a 130 mil en 1982, como resultado de la contracción del mercado interno.⁶⁸

Aunado a esto, existieron algunos problemas de origen y otros que fueron apareciendo con el tiempo como los que a continuación presento:

a. Déficit de Divisas: El segmento automotriz durante años ha contribuido al déficit en la Balanza Comercial Nacional. Esto a llevado a las anteriores administraciones a impulsar las exportaciones y a promover la sustitución de importaciones de partes y componentes.

El esquema de 1977 exigió a las empresas tener un presupuesto de divisas equilibrado. Pese a esto, el auge que se dio en la demanda de autos y camiones fue muy fuerte entre 1978 y 1981, la industria no estaba realmente preparada para ese mercado en lo referente a capacidad instalada, por lo que se tuvieron que importar partes, componentes y tractocamiones terminados. Las exportaciones por su parte, no tuvieron el crecimiento esperado debido a la contracción de los mercados extranjeros y a nuestra escasa competitividad.

La balanza comercial se fue deteriorando hasta que en 1981, este segmento representó el 58% del déficit comercial total nacional, lo que originó un cambio de política drástico para 1982.⁶⁹

⁶⁷ De María y Campos, Mauricio, **Op. Cit.**, Págs. 15-17.

⁶⁸ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, **Programa de Racionalización de la Industria Automotriz**, Ed. Dirección General de Comunicación Social, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1983, Pág. 5.

⁶⁹ SECOFI, **Programa de Racionalización de la Industria Automotriz**, **Op. Cit.**, Págs. 5-6.

b. Insuficiente Incorporación de Partes Nacionales: Definitivamente, es innegable que desde el Decreto del '62, las distintas administraciones se han esforzado por promover la integración nacional. Como se recordará, el Decreto de 1977 exigió un grado mínimo del 50%, lo que dio lugar a un mayor nivel de integración nacional en los vehículos, a fuertes inversiones de plantas productoras de motores que permiten tanto exportar como abastecer el mercado interno.⁷⁰

c. Precios Superiores a los Internacionales: Desde un principio, los precios de las partes y de los vehículos terminados han sido de un 30 a un 100% más caros que los mismos productos producidos en el extranjero, salvo raras excepciones. Esto además de afectar el interés del consumidor, provoca una importación ilegal.⁷¹

d. Características de los Vehículos Producidos en el País: La industria automotriz mexicana ha fabricado vehículos acordes con patrones de producción prevalecientes a nivel internacional. Pese a esto, el pueblo mexicano tiene algunas necesidades de transporte colectivo de pasajeros y mercancías que no se han cubierto.

Por otro lado, los automóviles producidos en el país no son del todo convenientes, puesto que el tamaño, el rendimiento del combustible y la estandarización de los vehículos, no se adecuan a las necesidades ni del consumidor, ni del país. Aunado a esto, la venta de accesorios superfluos elevan los precios, lo que perjudica más al consumidor.⁷²

⁷⁰ *Ibid.*, Págs. 6-7.

⁷¹ *Ibid.*, Pág. 7.

⁷² *Ibid.*, Págs. 7-8.

e. Elevados Estímulos Fiscales: Las fuertes inversiones de esta industria fueron realizadas con el apoyo de elevados estímulos fiscales, lo que significaba un sacrificio fiscal también elevado. Esto fue considerado como un grave error de nuestras administraciones, puesto que existían elementos más eficaces y menos costosos que podían propiciar niveles deseables de integración nacional, inversión y empleo. Al final del presente trabajo veremos como cambia este punto de vista.⁷³

f. Demasiadas Líneas y Modelos: El desarrollo de este sector, se vio acompañado de un excesivo volumen de líneas y modelos, debido a que en el proceso del ensamble a la fabricación no condujo a la racionalización de la producción, como ocurrió en otros lugares del mundo. A pesar de los avances en el área de estandarización de algunos componentes, no logramos obtener las economías de escala para alcanzar los niveles internacionales de competitividad que necesariamente repercuten en el beneficio del consumidor nacional, y de las exportaciones, y vale decir que, el crecimiento del mercado interno mexicano no logró resolver el problema.⁷⁴

En este contexto, el Decreto incluye un conjunto de considerandos que siguen la misma línea y que coinciden plenamente, lo nuevo aquí es que el gobierno mexicano pretendía contar con un sistema de transporte y una oferta de vehículos más acorde con las necesidades del país, fomentando la producción de unidades de interés social y los destinados al transporte colectivo de personas y mercancías y el desarrollo tecnológico, evitar la importación ilegal de componentes y vehículos, racionalizar las importaciones de vehículos usados en las zonas libres del país y en la franja fronteriza y prohibir las importaciones de vehículos nuevos sustituyéndolos por bienes fabricados en México. Así mismo se

⁷³ *Ibid.*, Pág. 8.

⁷⁴ *Ibid.*, Págs. 8-9.

persiguió la reestructuración de la política fiscal y la eliminación de los subsidios innecesarios.

Por otro lado, quiero resaltar que aquí se inicia la preocupación del Estado Mexicano por racionalizar el consumo de gasolina y diesel de los vehículos para disminuir la contaminación ambiental.

Con esta base se expide el Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 de septiembre de 1983, cuyo principal objetivo era regular el desarrollo de la industria automotriz para así consolidar los avances ya obtenidos, lograr una balanza de pagos equilibrada, y adecuar su producción a las necesidades de México.⁷⁵

Como podemos observar, los objetivos de este Decreto son muchos y no necesariamente compatibles, por ejemplo; el hecho de lograr un nivel adecuado de competitividad internacional y producir vehículos de interés social pueden no ser compatibles. De cualquier manera, el cuerpo del Decreto fue lo que realmente estableció cuales fueron las prioridades y cuales los objetivos.

En realidad se trataba de un triple objetivo: Lograr mayores niveles de integración nacional, fomentar las exportaciones de las empresas automotrices para evitar el saldo negativo en la balanza comercial, y fomentar la competitividad de la industria vía escalas de producción adecuadas.

Mecanismos Específicos:

⁷⁵ SECOFI, Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Diario Oficial de la Federación, México, D.F., Jueves 15 de Septiembre de 1983, Págs. 3-4.

1. Se limitan los números de líneas y modelos, aunque se autorizan líneas adicionales en función de las exportaciones.
2. Se establecen grados de integración nacional.
3. Las empresas terminales debían generar divisas netas necesarias para sus pagos al exterior e importaciones.
4. Fortalecer a la industria de autopartes.
5. Las empresas de la industria terminal debían generar el 50% de las divisas netas necesarias para cubrir sus presupuestos de divisas con exportaciones de componentes automotrices fabricados únicamente por las empresas de autopartes registrados ante SECOFI. Así como también podían entrar dentro de este porcentaje el valor de los componentes incorporados en los vehículos exportados por esas empresas terminales, y;
6. SECOFI podía cobrar hasta el 100% de impuestos de vehículos importados.

Beneficiarios: La industria de autopartes y las empresas de la industria terminal.⁷⁶

Industria Terminal:

Solo se autorizó a estas, la fabricación de hasta tres líneas de automóviles sin que la producción de los modelos fuera mayor de 7.

Para los años modelos de 1985 y 1986, sólo se podía producir hasta dos líneas de autos sin que el total de la producción de modelos fuese superior a cinco.

⁷⁶ Nadal, Alejandro, Los Planes Sectoriales para el Desarrollo Industrial en México. (Electrónica, Automotriz y Petroquímica), Ed. COLMEX, México, Diciembre de 1988, Págs. 5-8.

Estas empresas además podían producir una línea de automóvil hasta con cinco modelos, a partir del año modelo 1987.

Así mismo, se autorizaba la producción de líneas adicionales siempre y cuando se cumplieran con los requisitos que la Comisión Intersecretarial señalara.⁷⁷

El esquema de racionalización de la producción propuesto por el Decreto se basaba fundamentalmente en la limitación del número de modelos y líneas diferentes que podían producir las empresas terminales para el mercado doméstico.

Para alcanzar dicho objetivo, se pretendía hacerlo en forma gradual y flexible, por lo que se pasó de 3 líneas con 7 modelos en 1984, a una sola línea con 5 modelos a partir del año modelo 1987.

La flexibilidad del esquema residía en que se autorizaba la fabricación de líneas adicionales de vehículos, cuando se destinaran principalmente a la exportación y fuesen autosuficientes en divisas. Esta es tal vez la disposición más importante del Decreto.

La racionalización buscaba dos metas, por un lado, se tenía que integrar la producción para el mercado mexicano con destino a la exportación, lo que fomentaría la producción en condiciones de competitividad internacional, y por otro, alcanzar niveles de producción vehicular que permitieran mayores economías de escala.

En relación a las líneas adicionales de vehículos, se exigía alcanzar un grado de integración de partes nacionales del 30% que estaba muy por debajo del

⁷⁷ Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Op. Cit., Pág. 5.

estipulado para las líneas básicas. Con esto se buscaba que su producción no quedara limitada por ineficiencias de la industria nacional de componentes. “En cuanto a la producción total de una línea adicional que podía comercializarse en el mercado interno se fijaba en función de su proporción de contenido nacional”. Si ésta alcanzaba el mínimo de 30% era factible vender en nuestro país 20% de la producción.⁷⁸

Para hacer más viable la producción de líneas adicionales de vehículos, este Decreto admitía que se alcanzara la autosuficiencia de divisas vía la exportación de componentes de esa misma línea, en lugar de los vehículos terminados.

Todo este mecanismo fue un gran acierto, sin embargo, los conceptos de modelo y línea de vehículos plasmados en el Decreto, y que constituyen el criterio de restricción, fueron terriblemente cuestionados. Así pues, cualquiera que hubiese sido el criterio para definir el concepto de línea de automóvil, no hubiera habido consenso entre los fabricantes nacionales para aceptarlo. Aunado a esto, debemos reconocer que tanto las estrategias de producción y comercialización como el diseño de los vehículos, son dirigidos directamente por las empresas matrices, y están adoptados básicamente a sus propios mercados de origen.

Tomando en cuenta esta situación, la aplicación de la definición de línea dada por el Decreto fue flexible, sin embargo, se mantuvo la limitación de modelos de manera estricta.⁷⁹

Ante este panorama, se les exigía el siguiente grado de integración nacional:⁸⁰

Cuadro 27

GRADO DE INTEGRACIÓN				
VEHÍCULOS	AÑO MODELO			
	1984	1985	1986	1987 (En Adelante)
Automóviles	50%	50%	55%	60%
Camiones Comerciales y Ligeros	65%	70%	70%	70%
Camiones Medianos y Pesados	65%	70%	75%	80%

⁷⁸ De María y Campos, Mauricio, con la colaboración del Sr. López Valadez, Gerardo, **Op. Cit.**, Págs. 63-65.

⁷⁹ **Ibíd.**

⁸⁰ **Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Op. Cit.**, Pág. 5.

Tractocamiones	70%	90%	90%	90%
Autobuses Integrales	70%	90%	90%	90%

Fuente: **Decreto para al Racionalización de la Industria Automotriz, Op. Cit.**, Pág. 5.

Para determinar el contenido nacional de los vehículos fabricados por la industria terminal sólo se tomaron en cuenta los componentes automotrices y las materias primas producidas en México por empresas registradas ante SECOFI. En los casos en los que no se requiera el registro de dicha institución estaría autorizada para expedir constancias a los proveedores correspondientes. No obstante, no me queda claro si el nivel de integración nacional puede discriminar entre componentes o partes nacionales con un porcentaje de componentes importados. Así pues, todas las cuestiones relacionadas con el GIN deben manejarse con cuidado; o considerarlas como un indicador más o menos válido.⁸¹

Este Decreto, también incluía limitaciones relativas a los tipos de motores. En los autos y en los camiones comerciales destinados al mercado nacional, las empresas terminales no podían incorporar motores de gasolina de ocho cilindros a partir del 1o. de noviembre de 1984 y del 1o. de noviembre de 1985 respectivamente⁸². Así mismo, en su artículo 10 establecía que las ET's que incorporaran motores diesel, en camiones de todos sus tipos, tractocamiones y autobuses integrales, debían mantener una estructura de capital en donde el 51%, como mínimo estuviese en poder de inversionistas mexicanos.⁸³

Dichas medidas, se proponían racionalizar el consumo doméstico de energéticos y reflejaban la tendencia generalizada de ese sector, misma que revolucionó su desarrollo tecnológico.

Para ese tiempo, ya existía una conciencia internacional sobre los efectos ambientales y sociales de estos vehículos, por lo que el Decreto señalaba que

⁸¹ Nadal, Alejandro, **Op. Cit.**, Pág. 13.

⁸² **Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Art. 9, Op. Cit.**, Pág. 6.

estarían obligados a cumplir con las normas de seguridad, calidad, control de contaminación ambiental y de rendimiento de combustible.

Aquí debo mencionar, que esta disposición era solo enunciativa, debido a que no correspondía a este Decreto precisar dichas reglas. Sin embargo, fue ampliamente destacada, y llevó a promover la incorporación de equipos anticontaminantes así como a la actualización de las normas ambientales.⁸⁴

Finalmente, se destacaba que a partir del año modelo 1985, las empresas terminales fabricarían, al menos, el 25% de unidades austeras, respecto de su producción total de automóviles. Además estas unidades deberían corresponder al total producido de uno o más modelos, y no se les incorporaría equipo opcional alguno.⁸⁵

Esta disposición era muy controvertida puesto que tomaba en cuenta el deterioro del poder adquisitivo de la población, pero implicaba un control indirecto del índice de precios de los vehículos y un elemento adicional de racionalización. Esto como es lógico fue muy discutida por los fabricantes de autos, debido a que influía directamente sobre sus márgenes de utilidad.⁸⁶

Presupuesto de Divisas:

Se establecía que las empresas terminales debían generar las divisas netas necesarias para todas sus importaciones y pagos al exterior. Dicho presupuesto debía ser equilibrado, por lo menos cada año modelo.⁸⁷

⁸³ **Ibídem, Art. 10.**

⁸⁴ De María y Campos, Mauricio, et. al., **Op. Cit.**, Pág. 71.

⁸⁵ **Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Art. 13, Op. Cit.**, Pág. 6.

⁸⁶ De María y Campos, Mauricio, et. al., **Op. Cit.**, Pág. 71-72.

⁸⁷ **Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Cap. III, Art. 14, Op. Cit.**, Pág. 6.

Aquí es de fundamental importancia precisar que en las partidas de ingreso de este presupuesto y en las de egresos, se contemplaba la participación de la industria nacional de autopartes, aunque a esta no se le exigiese directamente ninguna compensación. Por tanto, el presupuesto de divisas requerido no debía ser mantenido exclusivamente por el sector terminal, sino por toda la industria automotriz en su conjunto.

“Esto implicaba que ambas industrias debían actuar concertadamente para cumplir todos los términos del presupuesto, aunque la responsabilidad directa recayera en el sector terminal, en virtud de que su capacidad tecnológica y su participación internacional le permitían acceder a los mercados externos. Sin embargo, esta interdependencia representaba también un importante reto para el sector de autopartes, acostumbrado hasta entonces a abastecer solamente a un mercado local relativamente poco exigente en cuanto a calidad y precio, y en condiciones de protección excesiva”.⁸⁸

Se establecieron también, las directrices para el cómputo de las divisas generadas. Es decir, la Secretaría reconocía el 100% de las divisas netas que se obtenían por la exportación de vehículos, componentes automotrices y herramientas, así como el capital proveniente del extranjero destinado a incrementar el capital social de las empresas y los financiamientos externos en moneda no nacional destinados a la adquisición de equipo para la producción y de maquinaria.⁸⁹

Se aceptó considerar como ingresos a los financiamientos y a las aportaciones de capital provenientes del exterior puesto que no era factible esperar una producción competitiva a nivel mundial si no se tenían ni las inversiones, ni los respaldos financieros necesarios, pese a esto, las disposiciones establecían

⁸⁸ De María y Campos, Mauricio, et. al., **Op. Cit.**, Pág. 69.

⁸⁹ **Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Art. 15, Op. Cit.**, Pág. 6.

- Para los efectos de este Decreto, se consideró como **Generación Neta de Divisas** al valor de las divisas extranjeras que ingresen en México como pago efectivo por productos exportados, menos el valor de las materias primas, partes, componentes y otros insumos importados que se les incorporen a dichos productos.

algunas restricciones a la participación de dichos aportes, con el objetivo de evitar un presupuesto favorable, pero con una balanza comercial deficitaria, como consecuencia de meras transacciones financieras.⁹⁰

Esta legislación señalaba además, que las empresas terminales debían generar, mínimo, el 50% de las divisas netas necesarias para cubrir su presupuesto de divisas con la exportación de componentes automotrices fabricados exclusivamente por empresas de autopartes registradas ante la Secretaría.⁹¹ Dentro de este porcentaje también se podían contabilizar el valor de los materiales, partes y componentes automotrices nacionales incorporados en vehículos, y productos automotrices exportados por las empresas de la industria terminal.⁹²

Dentro del otro 50% restante, sólo podía incluirse hasta un 20% de componentes automotrices producidos por empresas maquiladoras, en donde el capital social correspondiera a empresas de la industria terminal, a las empresas filiales o a sus matrices. El porcentaje faltante podía ser obtenido con exportaciones de vehículos y componentes automotrices.⁹³

Esta disposición fue muy controvertida por las empresas terminales, que favorecían la incorporación de componentes producidos por maquiladoras a los vehículos de exportación; esto obedecía a varias razones, entre ellas se encontraba la competitividad y a que dichos componentes eran calificados por la legislación estadounidense C.A.F.E. (Corporate Average Fuel Economy), como componentes producidos localmente por lo que los vehículos exportados que los contenían podían satisfacer las exigencias de contenido nacional (75%) para poder ser considerados como parte de la producción doméstica. Pese a esto,

⁹⁰ De María y Campos, Mauricio, et. al., **Op. Cit.**, Págs. 69-70.

⁹¹ Se entenderá por Secretaría, a la de Comercio y Fomento Industrial.

⁹² **Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Art. 16, Op. Cit.**, Págs. 6-7.

expertos internacionales (Booz-Allen & Hamilton, 1987) recomendaron que se mantuviera dicha restricción.⁹⁴

En otro de los artículos de este Decreto, se estipulaba que para el cómputo de la salida de divisas, se consideraría el total de las importaciones y pagos al exterior que realicen las empresas de la industria terminal, así como el monto de las importaciones de la industria de autopartes requeridas para la producción de componentes automotrices destinados al ensamble de vehículos y refacciones de equipo original.⁹⁵

Para estimar el valor de las importaciones de autopartes, el Decreto ofrecía la alternativa de calcularlo sobre la base del grado total de integración de partes nacionales alcanzado por cada empresa proveedora de componentes.

Dicho procedimiento implicaba la aplicación de una fórmula algebraica sencilla, sin embargo, el cómputo de la compensación de las importaciones de la industria de autopartes fue un punto crítico en la aplicación de la legislación.

Esto se debía básicamente a la falta de certificación del grado de integración total alcanzado por la gran mayoría de los proveedores, quienes no tenían interés en registrarse para tales efectos en SECOFI, puesto que ello implicaba un control de sus actividades.

Pese a que el Decreto establecía que en el cómputo del contenido nacional de los vehículos sólo se considerarían las compras a fabricantes registrados, en la práctica estas compras no se reflejaban en dicho contenido dada la fórmula indirecta empleada para calcularlo. Así mismo, obligaba a los fabricantes de

⁹³ **Ibídem.**

⁹⁴ De María y Campos, Mauricio, et. al., **Op. Cit.**, Pág. 70.

⁹⁵ **Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Art. 17, Op. Cit.**, Pág. 7.

autopartes inscribirse en dicho registro. Por tanto, no existía realmente gran interés de los fabricantes en registrarse.⁹⁶

Para complementar este apartado, podemos destacar la afirmación que muy acertadamente hace Alejandro Nadal, cuando dice que: “Desde 1977 se permitió contabilizar como exportaciones de las empresas terminales cualquier exportación concertada al exterior. Esto estaba permitido pero fuera del Decreto. En 1982, ante el estallido de la crisis se cancelaron todas las importaciones de componentes de lujo y se fomentaron las exportaciones, permitiéndose la exportación de cualquier producto (no necesariamente vinculado a la industria automotriz). Pero en varios casos las empresas adquirieron... paquetes de exportaciones ya concertados con el exterior y actuaban como simples intermediarios. En otros casos, si promovieron exportaciones que fueron interesantes en un primer momento (destaca el ejemplo de un productor de miel), pero después decayeron dichas exportaciones”.⁹⁷

Cabe destacar que lo que se buscaba con esta disposición era el establecimiento de programas de exportación a largo plazo, lo que demuestra la caducidad de este esquema.⁹⁸

Industria de Autopartes (IAP)

Sin duda, uno de los logros más importantes de las pasadas legislaciones fue la creación de la industria nacional de autopartes.

Debido a las limitaciones para integrarse a la industria terminal, se motivó a las empresas nacionales para que formaran parte de la IAP, debido al peso que esta tiene en la economía nacional, es decir, la IAP cuenta con gran capacidad para generar empleos, desarrollar a una avanzada tecnología, contribuye al PIB, el

⁹⁶ De María y Campos, Mauricio, et. al., **Op. Cit.**, Págs. 70-71.

⁹⁷ Nadal, Alejandro, **Op. Cit.**, Págs. 13-14.

⁹⁸ **Ibid.**, Pág. 14.

monto de sus inversiones es elevado, exporta a gran escala, y tiene un desarrollo horizontal.⁹⁹

Por todo esto, el Decreto sostenía que cuando menos el 60% del capital social debía ser propiedad de personas físicas mexicanas o de empresas mexicanas con la cláusula de exclusión de extranjeros.¹⁰⁰

Esto significa que en la IAP podían participar tanto personas físicas como personas morales con capital total o mayoritariamente mexicano, que daba como resultado que la participación de capital extranjero pudiera incrementarse hasta 70.6%.

En este contexto, el Decreto no contemplaba explícitamente, pero si existían otros mecanismos jurídicamente aceptables como los capitales considerados neutros, que hacían incrementar todavía más la proporción extranjera de capital en la IAP.

Así mismo, debo aclarar que la incorporación de empresas mexicanas a la industria automotriz terminal no era posible debido a las limitaciones tecnológicas y al monto de las inversiones requeridas para participar eficientemente en un contexto internacional, por lo tanto, ninguno de los Decretos establecieron limitaciones a la inversión extranjera en este rubro.¹⁰¹

El caso de los tractocamiones, los autobuses de tipo integral, y los camiones pesados era distinto, pues a diferencia de los automóviles la legislación los consideraba como bienes de capital integrantes de un sector estratégico, donde la presencia de la inversión mexicana era indispensable. Lo que resultaba factible,

⁹⁹ De María y Campos, Mauricio, et. al., **Op. Cit.**, Pág. 68.

¹⁰⁰ **Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Cap. IV, Art. 14, Op. Cit.**, Pág. 7.

¹⁰¹ De María y Campos, Mauricio, et. al., **Op. Cit.**, Págs. 67-68.

ya que el proceso de internacionalización de su producción no estaba a la vanguardia, ni las innovaciones tecnológicas aplicables a estos vehículos eran tan aceleradas. En la mayoría de los países, considerando al nuestro, su fabricación se orientaba principalmente a satisfacer las necesidades internas de transporte, que a constituirse en una actividad exportadora generadora de divisas.¹⁰²

El Decreto, establecía que la fabricación de motores, diesel para camiones, autobuses integrales y tractocamiones, sólo podía realizarse por empresas cuyo capital fuese mayoritariamente mexicano y registrada ante la Secretaría.¹⁰³

Por otro lado, esta legislación establecía que las empresas del sector autopartes debían mantener por cada línea de producto, un grado de integración nacional mínimo:

Cuadro 28

AÑO MODELO	GRADO DE INTEGRACIÓN
1984	50%
1985	50%
1986	55%
1987 (en adelante)	60%

Fuente: Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Op. Cit., Pág. 7.

Considerando el monto de las exportaciones directas, y a todas las líneas de productos, el grado de integración nacional mínimo por empresa debía ser de 80%.¹⁰⁴

¹⁰² **Idem.**

¹⁰³ Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Art. 21, Op. Cit., Pág. 7.

¹⁰⁴ **Ibidem.**

Para calcular el grado de integración nacional existían diversas fórmulas, que no son objeto de este análisis, sin embargo, su forma de operar originaba varios problemas que debo mencionar, entre los que destacan:¹⁰⁵

“...el costo del material importado puede estimarse sobre la base de los precios de transferencia entre la empresa matriz y su filial y no de sus valores comerciales. De este modo, es posible incrementar artificialmente la proporción de contenido nacional...

Por su parte, la fórmula para estimular el contenido nacional de las autopartes, que era directa, adolecía de otros problemas; permitía, por ejemplo, que insumos producidos localmente en forma ineficiente, por ser más caros que en el país de origen, contribuyeran más significativamente a elevar la producción de integración nacional. Asimismo, cuando ocurrían variaciones de paridad, que fueron continuas y abruptas durante el período de vigencia del Decreto, el valor computado de integración nacional se alteraba aun incorporando los mismos insumos nacionales...”¹⁰⁶

De la misma manera, existen otros problemas aunados a estos, pero tendríamos que entrar en una serie de tecnicismos, por lo que solo señalo los anteriores, con los que además podemos darnos una idea del problema en el tema de integración nacional.

Se clasificaba, al igual que en el Decreto de 1977, a los componentes automotrices en:

1. Nacionales de Incorporación Obligatoria.
2. De fabricación Nacional.
3. Complementarios de Importación.¹⁰⁷

Eran considerados como componentes nacionales de incorporación obligatoria y de fabricación nacional, todos aquellos que aparecieran en los listados que publicaría, en su momento, la Secretaría en el Diario Oficial de la Federación.¹⁰⁸

¹⁰⁵ El **GIN** se calcularía sobre la base del costo de las partes, no obstante, las fórmulas para hacerlos eran diferentes.

¹⁰⁶ De María y Campos, Mauricio, et. al., **Op. Cit.**, Págs. 65-66.

Los listados de partes de incorporación obligatoria, eran poco controlables, puesto que no podían ser contemplados como material de ensamble o “CKD”, que la industria terminal podía importar sin arancel. La importación de componentes que aparecían en los listados requerían el pago de los impuestos correspondientes y de un permiso que se negaba generalmente, a menos que realmente se justificara tal solicitud.

Finalmente, las partidas arancelarias correspondientes a los componentes automotrices quedaron sin efecto en relación al requisito de permiso previo de importación. Con esto, los componentes de incorporación nacional obligatoria dejaron de serlo, al ser importados libremente.¹⁰⁹

Comisión Intersecretarial

Con la finalidad de adecuar la política a un escenario inestable y difícil se creo la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz de nueva cuenta.

Dicha Comisión, de carácter técnico y consultivo en lo referente a la industria y comercio, importación y exportación de los vehículos y sus componentes, y por su puesto, en la aplicación del presente Decreto, estaba constituida por los siguientes subsecretarios: Hacienda y Crédito Público y de Inspección Fiscal de dicha Secretaría, de Comercio Exterior y de Fomento Industrial de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.¹¹⁰

¹⁰⁷ **Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Art. 22, Op. Cit.**, Pág. 7.

¹⁰⁸ **Ibidem, Art. 23.**

¹⁰⁹ De María y Campos, Mauricio, et. al., **Op. Cit.**, Pág. 67.

¹¹⁰ **Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Op. Cit.**, Pág. 7.

Lo importante aquí, es que en el lapso de vigencia de esta legislación, dicha comisión fue de invaluable ayuda debido a su manera de proceder en ese período tan lleno de cambios.¹¹¹

De la misma manera, se establecieron una serie de sanciones, vigilancia y otros recursos, que ayudaron a coadyuvar el cumplimiento de este Decreto.¹¹²

a. EVALUACIÓN GENERAL DEL INSTRUMENTO

Según Alejandro Nadal, dos elementos son los que deben ser tomados en consideración para evaluar este instrumento. El primero, es el proceso de reestructuración en la rama a nivel internacional y el segundo son los Decretos de 1969 y 1977.

En la etapa de los setenta, se consolidó un fuerte régimen de competencia a nivel mundial, en esta rama. La demanda del automóvil, la presencia de la Industria Japonesa y la crisis del petróleo fueron determinantes en este régimen. Como consecuencia de todo esto, se empezó un proceso de reestructuración en todo el mundo. Así, las empresas transnacionales que tienen fuertes inversiones en nuestro país tuvieron que rediseñar su estrategia competitiva.

En esa reestructuración internacional la industria atravesó por varios periodos. Primero, se optó por una internacionalización en la producción (World Car Strategy); con este termino se designó la tendencia a producir modelos de automóvil similares y partes altamente estandarizadas a nivel internacional con el objetivo de elevar las economías de escala y reducir costos. Dicha estrategia implicaba la organización de la producción a nivel mundial procediéndose a

¹¹¹ De María y Campos, Mauricio, et. al., **Op. Cit.**, Págs. 72-73.

descomponer el proceso productivo en segmentos susceptibles de ser localizados en diversos Estados, con la finalidad de aprovechar sus ventajas comparativas, universalizando, de esta forma los componentes y la producción de cada vehículo terminado. La intensificación de la robotización en la producción, y la utilización de máquinas herramienta de control numérico abrieron la vía hacia la automatización flexible y con ella, se consideró se volvería a centralizar la producción en las naciones desarrolladas. No obstante, actualmente los grandes consorcios automotrices siguen una estrategia dual: Globalización de la producción y automatización.¹¹³

Las Empresas Transnacionales que operaban en nuestro país decidieron a finales de los setenta instalar plantas productoras de motores. Esto formaba parte de una estrategia competitiva de las empresas terminales, relacionándose así, con la fase de internacionalización de la producción. Así mismo, el Decreto de 1977 fue un fracaso en este renglón, puesto que el déficit en la Balanza Comercial, fue en aumento. Es decir, el Decreto no influyó de manera determinante en la decisión de la industria terminal de instalar plantas productoras de motores, ya que influyeron otros como: La expansión de la demanda de autos y las ventajas comparativas ofrecidas en México.

A partir de la crisis de 1982, se inicia la recuperación de la Balanza Comercial. Sin embargo, la plataforma de exportación no estaba consolidada debido al efecto de la caída del mercado interno, y a las dudas que existían entre altos funcionarios entrevistados sobre lo que pasaría si había un repunte en el mercado doméstico de autos. De cualquier manera, y pese a lo que se pueda especular, la exportación de autos terminados ocupa un porcentaje bajo en el total de exportación en esta rama. "...en 1987 se exportaron 150,000 unidades, en 1988 se

¹¹² **Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Op. Cit.**, Pág. 8.

¹¹³ Nadal, Alejandro, **Op. Cit.**, Págs. 15-16.

exportaron 200,000 unidades. La venta nacional se calcula al rededor de 290-300,000 unidades. Es decir, se tiene una producción total de aproximadamente 500,000 unidades".¹¹⁴

En este contexto, el impacto del Decreto de 1983 debe evaluarse considerando especificaciones en diversos proyectos. Por ejemplo, en la planta Ford de Hermosillo, Sonora, en que las ventajas comparativas (precio de la tierra, subsidio en el costo de energía y agua, dotación de obras de infraestructura, costos de transporte, mano de obra etc.) y sobre todo la posibilidad de importar sin un impuesto, fueron sin duda determinantes para su establecimiento.

Aquí debo resaltar que lo más importante en ese tiempo, era el salario de los mexicanos, ya que no obstante que las líneas de producción fueron muy automatizadas y robotizadas, no se puede producir sin trabajadores. Inclusive, en las plantas más automatizadas del norte de México, la participación del costo de la fuerza de trabajo en el costo de producción es del 20% aproximadamente.

Cuadro 29

NIVELES COMPARADOS DE SALARIOS					
	USA	MÉXICO	TAIWAN	COREA	BRASIL
EMPLEADOS	1.0	.20-.25	.25-.30	.35-.40	.35-.40
OBREROS	1.0	.05-.10	.10-.15	.10-.15	.10-.15

Fuente: Nadal Alejandro, Op. Cit., Pág. 21.

Si a todo esto, le agregamos la devaluación del peso mexicano frente al dólar entre 1982-1988 tendremos un efecto muy importante sobre los salarios.

En el caso de proyectos como las plantas de motores de General Motors en Ramos Arizpe, la de Renault en Gómez Palacio, la de Chrysler, y la de Ford en Chihuahua, no solo se perseguía el ensamble, sino que además se pretendía el establecimiento de unidades productivas que aprovecharan de manera integral las ventajas que brindaba la economía nacional. Así, en estos casos, las ventajas

¹¹⁴ Ibid., Págs. 17-18.

comparativas fueron de fundamental importancia, a diferencia de proyectos como el de Hermosillo Son., o el de las plantas maquiladoras de GM.

Por otro lado, algunos se preguntarán, si este Decreto fomentó las inversiones o no. En algunos casos la decisión ya se había tomado fuera de México y solo hubo congruencia con la presencia de estímulos. Otras inversiones se decidieron en la administración pasada. Aunado a esto, a las empresas terminales se les concientizó sobre el déficit externo y se les informó que no podrían lograr el equilibrio en divisas si se mantenían dichas tendencias, por lo que se les motivó a presentar proyectos para evitar las restricciones. Así, la empresa terminal llegó a una negociación con el gobierno, en donde se buscaba la obtención de beneficios adicionales.

Para concluir el análisis de este apartado, hablaré de un tema importantísimo, el empleo. Existen indicios de que las plantas terminales están perdiendo importancia como generadoras de empleo y que la IAP está ocupando un lugar prioritario en este rubro. Sin embargo, no se puede esperar que esta industria se sustraiga de los avances internacionales, por lo que en un futuro, deberá tener un capital muy superior además de combinar los beneficios de una automatización muy elevada con el bajo costo de la mano de obra mexicana. Esto dicho en otras palabras, significa que con el tiempo esta IAP también desplazará a un importante número de empleos. Por lo tanto, se recomienda un estudio más objetivo y detallado en cuanto a la estrategia de la IAP.¹¹⁵

En resumen, podemos decir que este Decreto, tenía como finalidad actualizar y desarrollar las políticas de fomento en la industria automotriz, para hacer frente a la nueva dinámica internacional, tomando como base las legislaciones anteriores. Por lo tanto, el Decreto pretendía adecuar el marco legal para dar además una

¹¹⁵ *Ibid.*, Págs. 18-31.

solución a la problemática, un crecimiento continuo y lograr una exitosa inserción en las estrategias mundiales de internacionalización.

Es lógico pensar, que muchos de los planteamientos hechos en este instrumento no eran nuevos, pese a esto, el Decreto era innovador, debido a que ya no consideraba al mercado nacional como un ente aislado, en donde el abastecimiento era el principal objetivo. Es decir, vía el marco de las líneas adicionales de producción, el Decreto se proponía integrar la demanda interna con los mercados internacionales, para lograr insertarse de manera satisfactoria en los procesos de internacionalización de la industria, al producir vehículos similares a los existentes en el mundo entero. Como podemos observar, este instrumento nos estaba introduciendo ya a la llamada globalización económica.¹¹⁶

b. DECRETO POR EL QUE SE REFORMA EL ARTICULO 19 DEL DECRETO PARA LA RACIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL 15 DE SEPTIEMBRE DE 1983, PARA QUEDAR DE LA SIGUIENTE MANERA:

Las compañías que conforman la industria de autopartes debían mantener una estructura de capital prevista en la Ley para Regular la Inversión Extranjera y Promover la Inversión Mexicana. Respecto de la integración del 60% del capital social reservado a mexicanos podían participar tanto personas morales en las que participe total o mayoritariamente el capital mexicano como personas físicas mexicanas. El 60% del capital social aludido debía estar representado por acciones nominativas de una sola serie, distinta de la correspondiente al porcentaje de capital extranjero.

¹¹⁶ De María y Campos, Mauricio, et. al., **Op. Cit.**, Págs. 62-63.

Las empresas de la industria de autopartes debían registrarse en la Secretaría, siempre y cuando se cumpliera con lo dispuesto en el presente Decreto.¹¹⁷

8. DECRETO PARA EL FOMENTO Y MODERNIZACIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ¹¹⁸

Para 1988, la nueva administración nacional, pretendía continuar con las políticas (referentes al cambio estructural y a la estabilización) iniciadas en el período del Presidente Miguel de la Madrid Hurtado. Así mismo, se intentó disminuir la inflación vía el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico, se adoptaron algunas medidas tendientes a reducir el papel del Estado, a abrir el comercio y las inversiones al capital extranjero, a desreglamentar la actividad económica y a privatizar varias empresas estatales.

Con la finalidad de lograr niveles internacionales de competitividad, el gobierno salinista se propuso modernizar al segmento automotriz, por lo que la mayor parte de los instrumentos legales fueron derogados o se volvieron letra muerta. De la misma manera, se consideró que las ventajas comparativas y el mercado debían ser los que determinaran el destino de las inversiones, cayendo así, las políticas sectoriales en desuso.

Pese a esto, el sector automotriz continuó sujeto a otros instrumentos legales que debemos analizar, y que a continuación presento:¹¹⁹

a. DECRETO DEL AUTOMOVIL POPULAR

¹¹⁷ Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Decreto por el que se Reforma el Artículo 19 del Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, Diario Oficial de la Federación, México, D. F., Septiembre de 1984, Pág. 6.

¹¹⁸ SECOFI, Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, Diario Oficial de la Federación, México, D.F., 11 de Diciembre de 1989.

En agosto de 1989, se publicó el Decreto que Otorga Exenciones a los Automóviles Compáctos de Consumo Popular, con la finalidad de estimular tanto la demanda doméstica como la producción vehicular vía la exención del ISAN (Impuesto Sobre Automóviles Nuevos) y de los de importación para sus partes y componentes.

Esta normatividad exigía el cumplimiento de las disposiciones del Decreto de 1983 referentes al presupuesto de divisas, al grado de integración nacional, al requerimiento del precio y a las normas tendientes a contaminación ambiental, rendimiento de combustible y seguridad. Así mismo, se pretendía una producción anual mínima de 40,000 unidades.

A pesar de que solo Sedan Volkswagen fue autorizado como popular, hubo un fuerte impacto sobre la demanda doméstica en 1990, ya que se registró un incremento del 22% en la venta de vehículos en México con respecto a 1989.

Es importante mencionar este decreto, puesto que refleja la preeminencia de la política de estabilización de precios y la introducción de México al globalismo económico internacional.¹²⁰

b. DECRETOS PARA EL FOMENTO Y MODERNIZACIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

¹¹⁹ De María y Campos, Muricio, Op. Cit., Págs. 171-172.

¹²⁰ Ibidem.

En el mes de diciembre de 1989, se publicaron los Decretos para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz y la Manufacturera de Vehículos de Autotransporte.

Esta legislación se dividió en dos Decretos:

1. El de la Industria Manufacturera que se encarga de los Camiones Pesados, Tractocamiones y Autobuses de Tipo Integral.
2. El de la Industria Automotriz que se ocupa de los Vehículos de Pasajeros y Camiones de Máximo 8,864 Kg.¹²¹

1. DECRETO PARA EL FOMENTO Y MODERNIZACIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE VEHÍCULOS DE AUTOTRANSPORTE¹²²

Estimo que en el objetivo de este Decreto se encuentran perfectamente resumidos sus considerandos, por lo que solo mencionaré que la finalidad de este, era “elevar la competitividad y eficiencia de la industria manufacturera de vehículos de autotransporte a niveles internacionales”.¹²³ Cabe destacar, que no se plantea como prioritaria la fabricación de dichos vehículos.

Sobre estas bases, este Decreto establecía que las empresas terminales establecidas en México, podían seleccionar los tipos de vehículos de autotransporte que producían en nuestra nación considerando sus ventajas. De la misma manera, podían complementar su oferta en el mercado doméstico vía la importación de vehículos de autotransporte nuevos.

¹²¹ *Ibid.*, Pág. 172.

¹²² SECOFI, Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte, Diario Oficial de la Federación, México, D.F., 11 de Diciembre de 1989, Pág. 7.

¹²³ *Ibidem*.

Por otro lado, si los precios domésticos rebasaban a los internacionales, se autorizarían importaciones.¹²⁴ Esta era la única exigencia puesto que el Decreto no establecía ninguna condición referente a la integración de partes nacionales,¹²⁵ estructura de capital (recordemos que antes debía ser mayoritariamente mexicana) o presupuesto de divisas.¹²⁶

“Uno de los primeros resultados de la eliminación del requisito sobre proporción de capital mexicano fue la adquisición, por parte de Daimler Benz de 80% de las acciones de FAMSA, empresa en la cual tenía participación minoritaria. Por su parte, el gobierno terminó el proceso de privatización de Diesel Nacional (DINA) vendiéndola a inversionistas mexicanos con poca experiencia en la industria, Chrysler y Navistar mantienen una participación mínima”.¹²⁷

En este contexto, se eliminaba la restricción de llevar solo motores diesel en camiones pesados destinados al mercado nacional, ya que apartir del 1o. de enero de 1992 se autorizaría la incorporación de motores que utilizaran gasolina, en dichos vehículos.

Finalmente, el Decreto verificaba si realmente se cumplía con estas disposiciones. Si no era así, proponía otro tipo de recursos o simplemente sancionaba.¹²⁸

2. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

El Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz fue publicado el 11 de diciembre de 1989 en el Diario Oficial de la Federación, con la

¹²⁴ Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte, Art. 8, Op. Cit., Pág. 8.

¹²⁵ Según el Decreto, se entenderá por **Valor Agregado Nacional** a: “aquel que resulte de restar a las ventas totales de cada empresa de la industria terminal o, en su caso, de sus proveedores, las importaciones que realicen las propias empresas, respectivamente, así como el valor del contenido importado de los componentes que adquieran de sus proveedores, respectivamente”.

¹²⁶ De María y Campos, Mauricio, Op. Cit., Pág. 173.

¹²⁷ Ibidem.

¹²⁸ Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte, Op. Cit., Págs. 8-9.

finalidad de fomentar el desarrollo de dicha industria, para consolidar los avances logrados, ampliando su participación en la economía internacional.¹²⁹

Según un estudio realizado por Gustavo Aragón Monroy, Lic. en Economía egresado de UNAM, en su tesis de licenciatura titulada “**La Industria Automotriz en México ante el TLC de Norte América**”, señala que el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz de 1989, buscó racionalizar la operación de la industria vía la producción a escalas más eficientes dando libertad de elección a las empresas de la industria terminal en la producción de líneas y modelos,¹³⁰ por lo que se autorizó que las empresas de la industria terminal podían seleccionar los tipos de vehículos que producen en México considerando la potencialidad de sus plantas con la finalidad de aprovechar al máximo los recursos y la capacidad instalada.¹³¹

Se permitía que las empresas de la industria terminal complementaran su oferta de vehículos en el mercado doméstico, vía la importación de vehículos nuevos siempre y cuando dispusieran de saldos positivos en la balanza comercial.¹³² Como resultado de esta disposición, en 1991 las importaciones de los diferentes vehículos se redujeron a vehículos de lujo debido a que la demanda era elevada por las restricciones a la importación que existían tiempo atrás y a que esos autos de super lujo simbolizaron el nivel socioeconómico de la población.¹³³

¹²⁹ **Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, Op. Cit.**, Págs. 1-3.

¹³⁰ Aragón Monroy, Gustavo, **La Industria Automotriz en México, Ante el TLC con Norte América**, Tesis para Obtener el Título como Lic. en Economía, Escuela Nacional de Estudios Profesionales Acatlán, UNAM, Acatlán, México, 1994, Pág. 62.

¹³¹ **Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, Art. 3, Op. Cit.**, Págs. 2-3.

¹³² **Ibid., Art. 4**, Pág. 3.

¹³³ De María y Campos, Mauricio, **Op. Cit.**, Pág. 174.

Las empresas de la industria terminal que operaban en México no podían mantener saldos negativos en la balanza comercial.¹³⁴ Sin embargo, el Decreto daba libertad de producción a dichas empresas.

Los instrumentos anteriores son solo variaciones de las establecidas en el Decreto de 1983 respecto al grado de integración de partes nacionales y del presupuesto de divisas. Esta legislación, contiene la innovación de ligar esos dos requisitos, ya que define al Valor Agregado Nacional en términos de saldo en la balanza comercial, con el objetivo de facilitar el control de su cumplimiento.

“Si se les considera independientemente, el requisito de mantener una balanza comercial equilibrada es menos conveniente que la consideración de un presupuesto global de divisas. Aparentemente es más restrictivo, pero al no controlar las salidas totales de divisas, permite que se transfieran costos de importación a otras partidas no consideradas en la balanza comercial, tales como regalías, financiamientos o pagos de utilidades. Así mismo, al no contabilizar los ingresos de divisas no comerciales, ya no se estimula la afluencia de capitales externos para financiar inversiones productivas, lo que supuestamente es una de las principales metas de la nueva legislación. Por otro lado, la disposición no parece congruente con algunos enfoques macroeconómicos en boga que, precisamente, otorgan poca relevancia al mantenimiento de una balanza comercial positiva con tal que mediante flujos de capital, la balanza de pagos resulte favorable”.¹³⁵

Concerniente al VAN, esta legislación “elimina la distorsión que se producía al medir el contenido de partes nacionales sobre la base de los precios de los países de origen y, como considera un solo valor para cada empresa (a diferencia del grado de integración, que se medía por modelo), otorga mayor libertad a las empresas para decidir sus estrategias de integración, y de simplificar los cálculos”. No obstante, de la manera como se plantea, desestimula la inversión por parte de la industria terminal, ya que si ésta eleva el valor de su integración vertical, se compromete a elevar sus compras a proveedores.¹³⁶

¹³⁴ **Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, Art. 5, Op. Cit.**, Pág. 3.

¹³⁵ De María y Campos, Mauricio, **Op. Cit.**, Págs. 174-175.

¹³⁶ **Ibid.**, Pág. 175.

El capítulo III del Decreto, contiene las disposiciones referentes a la industria de autopartes, y dice que en la integración del capital social reservado a mexicanos, también podían participar personas morales cuyo capital sea mayoritariamente mexicano.

Se contempló que con la finalidad de fomentar la utilización de componentes y partes producidos por la industria de autopartes y por proveedores nacionales, el VAN de los componentes y partes producidos por éstas, que las compañías de la industria terminal incorporen en la fabricación en México de partes y componentes de vehículos, no podía ser menor del 36% del VAN de sus productos.¹³⁷

Para que fueran clasificados como compañías de la IAP, se les exige que como mínimo el 60% de su facturación total anual corresponda a equipo original para la industria automotriz terminal y que mantengan una proporción de capital mexicano no inferior a 60%.

El nuevo Decreto en materia automotriz, crea la categoría de “Proveedor Nacional” en el que tienen cabida compañías que sólo tienen la obligación de generar un VAN mínimo de 30%, al igual que la industria de autopartes y que no satisfacen los requisitos anteriores.¹³⁸

La participación de empresas nacionales en este ramo, ha sido uno de los objetivos más importantes de las legislaciones de fomento. Considerando la debilidad tecnológica de la gran mayoría de las empresas mexicanas fabricantes de componentes, el entorno de apertura comercial en el que tendrán que competir, la oportunidad que se les ofrece de convertirse en exportadoras,

¹³⁷ **Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, Art. 7, Op. Cit.**, Pág. 3.

¹³⁸ La única diferencia entre un **Proveedor Nacional** y una empresa de la **IAP** es que esta puede transferir libremente sus excedentes en divisas a otra empresa de autopartes o a la industria automotriz terminal, mientras que un Proveedor Nacional puede hacerlo solo en caso de exportaciones promovidas por la industria automotriz terminal. Debo resaltar que esta diferencia es irrelevante debido a la dificultad para precisar si la industria terminal promovió una exportación o no, o si solamente se facturó por intermedio de esta. (**Ver:** De María y Campos, Mauricio, **Op. Cit.**, Pág. 175).

mantener para ellas el requisito de que 60% de su capital debe ser mexicano, resulta no un incentivo sino una limitación para que alcancen niveles de competitividad internacionales. Lo que resultó ilógico en este renglón, fue la aparición de los proveedores nacionales, ya que no llenaron dicho requisito ni tampoco se les impuso otro tipo de restricciones en materia de aportación tecnológica, inversiones, exportaciones, y otros.

Por otro lado, la finalidad del esquema anterior era liberar a los fabricantes de componentes automotrices de que el capital debía ser mayoritariamente mexicano, luego entonces, no me explico como es posible que se diera tanta protección a los proveedores, al exigir a las empresas terminales que un elevado porcentaje de su VAN fuese generado por estos.¹³⁹

Dentro de las disposiciones generales, el Decreto establecía que cuando los precios de los diferentes tipos de vehículos rebasaran a los precios internacionales al público para carros equivalentes, la secretaría podía autorizar la importación de dichos vehículos sin la necesidad de cumplir con las condiciones plasmadas en este instrumento.¹⁴⁰

Como podemos observar, este Decreto es muy novedoso, puesto que aparte de introducir todos esos cambios que ya mencionamos, incluye otros como el hecho de eliminar el concepto de líneas de productos que el Decreto del '83 había considerado como prioritarios, además se establecieron otras disposiciones como la del art. 10, que decía que las empresas de la industria automotriz podían enajenar saldos en balanza comercial, pero solo bajo ciertos lineamientos. A partir del año modelo 1992, se pudo elevar el saldo en balanza comercial, por la

¹³⁹ De María y Campos, Mauricio, **Op. Cit.**, Pág. 175-176.

¹⁴⁰ **Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, Art. 21, Op. Cit.**, Pág. 4.

acumulación de saldos positivos en dicha balanza no utilizados durante años modelos anteriores.¹⁴¹

Se suponía que este Decreto entraría en vigor el primero de noviembre de 1990, sin embargo SECOFI adelanta la fecha 105 días, entrando en vigor el 15 de julio de 1990. Esto, con la finalidad de que las ET's automotrices planearan mejor sus programas de producción y que el consumidor seleccionara el vehículo de su preferencia teniendo una gama más amplia de unidades a escoger. Lo anterior en virtud de que "según" esta Secretaría, la industria automotriz ya estaba preparada para enfrentar a los mercados internacionales al ofrecer productos de calidad y precios internacionales.¹⁴²

c. EVALUACIÓN

En 1990, los conceptos de la internacionalización de los productos, la tecnología vanguardista en vehículos y procesos de manufactura, la competitividad internacional y la globalización económica son una realidad, que representó para la industria automotriz el inicio de una nueva etapa.¹⁴³

La legislación sobre el automóvil popular, la estabilización interna de los precios, la disponibilidad y menor costo del crédito, han contribuido en gran medida a expandir la demanda interna de vehículos. "En 1989 se comercializaron 443,232 unidades, lo que representa un incremento de más de 30% con respecto al año anterior; en 1990 la demanda local alcanzó a 544,658 unidades, cifra superior en 22% a la de 1989 y tan solo 4% inferior al máximo registrado en 1981, aunque las ventas de automóviles de pasajeros superaron los resultados de dicho año, comercializándose 348,803 vehículos..."¹⁴⁴

¹⁴¹ *Ibid.*, Págs. 1-6.

¹⁴² Aragón Monroy, Gustavo, *Op. Cit.*, Págs. 64-65.

¹⁴³ Campos Rivera, David, *Op. Cit.*, Pág. 54.

En relación a las exportaciones tenemos un auge del 70% en 1991. En 1989 se vendieron en el exterior 195,999 vehículos (22 mil más que en 1988), y 276,589 en 1990. En los cinco primeros meses de 1991 se exportaron 127 mil unidades, 70% más que en el mismo periodo de 1990.¹⁴⁵

“A pesar de ser uno solo el vehículo autorizado como popular, el efecto sobre la demanda doméstica fue muy grande. En 1990, la venta total de vehículos en México tuvo un incremento de 22% con respecto al año anterior y se comercializaron 84,245 sedanes Volkswagen, lo que representa casi la cuarta parte de los automóviles de pasajeros y más de 15% del total de vehículos vendidos”.¹⁴⁶

Con el objetivo de eliminar posibles obstáculos para que esta industria alcanzara los niveles de competitividad que le abrieran las puertas a esa nueva era llamada globalización, el gobierno, la IAP, las ET's y los distribuidores automotrices, acordaron la creación de un nuevo Decreto y sus reglas de aplicación entre 1989 y 1990.¹⁴⁷

En este Contexto, el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Carga, permitía la apertura de fronteras para la importación de autobuses a partir de enero de 1991, para tractocamiones en el año de 1993 y para camiones pesados hasta enero del '94. Esto, es de fundamental importancia, puesto que este acuerdo es uno de los más agresivos en la historia de este sector.

Al ofrecer una mayor flexibilidad algunas empresas de la industria terminal anunciaron cuantiosas inversiones, cuyo valor ascendía a 4,000 mdd. apróx.¹⁴⁸

¹⁴⁴ **Ibídem.**

¹⁴⁵ De María y Campos, Mauricio, **Op. Cit.**, Págs. 176-177.

¹⁴⁶ **Ibid.**, Págs. 171-172.

¹⁴⁷ Campos Rivera, David, **Op. Cit.**, Pág. 54.

¹⁴⁸ **Ibid.**, Págs. 54-55.

Los Decretos y políticas anteriores promovieron una ampliación de la capacidad instalada y con ello un cambio estructural importante, que dio un gran auge a las exportaciones. No obstante, los resultados arrojados por la balanza de pagos muestran que la situación en 1990 no fue tan positiva. De acuerdo con los empresarios más prominentes de la industria automotriz se podría terminar con un déficit que no se había registrado desde 1982 debido a las siguientes causas:

1. El inicio adelantado del programa de importación de vehículos de lujo, autobuses y camiones.
2. Como consecuencia de la recesión norteamericana se experimentó una reducción en las exportaciones de componentes (básicamente de motores) y de vehículos.
3. Un elevado VAN que encarece los productos y abarata las importaciones.

En la industria automotriz, la apertura comercial ha deteriorado el proceso de integración nacional, agravándose por la apremiante actualización tecnológica de los vehículos, esto con el objetivo de cumplir con normas anticontaminantes más severas. Los equipos opcionales de lujo y los convertidores catalíticos, generalmente tienen un VAN muy bajo o no son fabricados en México. De la misma manera, los subproveedores han incrementado sus importaciones de materias primas y de partes, debido a que la recesión de EUA ha reducido los precios, y la presión que ejercen las empresas compradoras sobre las proveedoras para ser competitivos a nivel internacional y poder cumplir con los requisitos de precios que las autoridades exigían.

Los requerimientos de divisas para atender la demanda interna se han elevado considerablemente y no pueden equilibrarse con las exportaciones cuyo contenido nacional es mucho menor, además de ser inferiores en volumen a las ventas internas.

El mercado norteamericano, por su parte, absorbe casi todas las exportaciones nacionales. Sólo Nissan envía fuertes cantidades de vehículos básicamente a América Central y del Sur.

Para ilustrar tal situación, podemos citar el caso de la planta Ford en Hermosillo Sonora, ya que es la única en nuestro país que produce exclusivamente para exportar, pero debido a conflictos laborales cierra periódicamente.

La nación mexicana ha consolidado su posición como uno de los productores de motores más importantes a nivel internacional.¹⁴⁹ Esto representa un reto más a la capacidad exportadora de México.

Como podemos observar, a principios de los '90 la industria automotriz mexicana vivía una bonanza que representaba características muy similares a las de los auges anteriores, pero que debido a problemas estructurales en dicha industria, desembocaron en terribles crisis.¹⁵⁰

¹⁴⁹ De María y Campos, Mauricio, et. al., **Op. Cit.**, Págs. 177-178.

¹⁵⁰ **Ibid.**, Pág. 176.

**d. DECRETO POR EL QUE SE REFORMA Y ADICIONA EL RELATIVO AL
FOMENTO Y MODERNIZACIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ,
PUBLICADO EL 11 DE DICIEMBRE DE 1989.¹⁵¹**

El 11 de diciembre de 1989 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto por el que se Reforma y Adiciona el Relativo al Fomento y Modernización de la Industria Automotriz el 11 de Diciembre de 1989, en el que se adicionaron los artículos: Décimo, Décimo Primero, Décimo Segundo, Décimo Tercero y Décimo Cuarto Transitorios.

Las empresas de la industria terminal podían permanecer bajo el régimen del Decreto abrogado hasta el año modelo de 1990.¹⁵²

Así mismo, se estableció que a partir de la entrada en vigor de este Decreto, tanto la industria terminal como los distribuidores podían importar vehículos nuevos en la franja fronteriza del norte del país y en las zonas libres de Baja California, Baja California Sur y Parcial de Sonora, considerando sus ventas de los vehículos de fabricación nacional del año modelo 1990.¹⁵³

Finalmente, “Las importaciones que realice la industria terminal al amparo del presente Decreto hasta el 31 de octubre de 1990, deberán referirse exclusivamente a vehículos nuevos similares a los de producción nacional”.¹⁵⁴

¹⁵¹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Decreto por el que se Reforma y Adiciona el Relativo al Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, Publicado el 11 de Diciembre de 1989, Diario Oficial de la Federación, México, D. F., Junio de 1990, Pág. 1.

¹⁵² Ibid., Art. 11, Pág. 7.

¹⁵³ Ibidem, Art. 12.

9. LA INSERCIÓN MEXICANA EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

La cuestión complementaria de nuestra apertura comercial y del fomento a las exportaciones, fue la política de negociaciones comerciales internacionales. Política creada con la finalidad de contribuir a la reorientación de la economía mexicana hacia el comercio mundial, contrarrestar el neoproteccionismo, y favorecer el acceso y permanencia de los productos nacionales en los mercados externos.

Al suscribir el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy Organización Mundial del Comercio (OMC), México, pudo participar en negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay desde su inicio, en la Reunión Ministerial de Punta del Este.

Nuestra nación, al formar parte de estas negociaciones, formaría también parte de esa organización en cuya base se establecieron las normas que regularían el comercio internacional de bienes y servicios en las próximas décadas.

En este contexto, un hecho que favoreció la apertura comercial fue la firma del Acuerdo Macro de Principios y Procedimientos de Consulta sobre Relaciones de Comercio e Inversión, entre los gobiernos de México y Estados Unidos. Como consecuencia de este, para México la cuota de importación de EUA, en el segmento de confecciones se elevó al 20%, la del acero 12.4%, la de manufacturas textiles 37%, la de hilos 370%, la de telas de algodón, lana y fibra sintética 44%.

¹⁵⁴ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Decreto por el que se Reforma y Adiciona el Relativo al Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, Publicado el 11 de Diciembre de 1989, Art. 14,

Desafortunadamente, estas negociaciones fueron sobrepasadas por apresurar unilateralmente la apertura, sin negociar a cambio concesiones de las otras partes, por lo que la apertura mexicana no fue siempre recíproca.

Todo esto queda comprobado por el hecho de que en el caso de los bienes de consumo vulnerable, como las prendas de vestir, los textiles, el acero, etc., y en el sector agrícola, México ofrece reducidos aranceles y libre acceso a su mercado, mientras que la mayoría de los países mantienen restricciones cuantitativas, aranceles elevados y barreras administrativas para los productos mexicanos.

Por otro lado, debo mencionar que en la última sesión de 1988 el Comité Bilateral México-Estados Unidos acordaron que sería bueno establecer una serie de acuerdos sectoriales en áreas de interés mutuo o donde existe complementariedad como en la industria automotriz y de autopartes.

La firma del ALC Canadá-EUA y estas conversaciones dieron la pauta para que en 1988 iniciaran las conversaciones exploratorias entre México y Canadá. Cabe destacar, que el gobierno canadiense estaba preocupado por el auge que la industria automotriz y la de autopartes habían tenido en los últimos tiempos en México, ya que ello representaba una fuerte competencia para ese País.

Todos estos son los antecedentes más importantes sobre las discusiones del Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, específicamente, del sector automotriz.¹⁵⁵

Op. Cit., Págs. 6-7.

¹⁵⁵ De María y Campos, Mauricio, et. al., **Op. Cit.**, Págs. 48-49.

10. ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE

En la región norteamericana, el acceso a los mercados, canadiense, y estadounidense, están determinados por los siguientes reglamentos: entre Estados Unidos y Canadá el comercio automovilístico está regido por el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EUA (ALC), y por el Acuerdo Comercial de Productos Automotrices (AUTOPACT), y en Canadá específicamente tenemos al Programa de Remisiones Arancelarias.¹⁵⁶

a. ACUERDO COMERCIAL DE PRODUCTOS AUTOMOTRICES ENTRE CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS (AUTOPACT)

En 1966, Canadá y EUA firmaron este acuerdo, con el objetivo de crear un mercado automotriz de libre comercio, para así poder lograr la especialización y fabricación a gran escala de autos, componentes y motores. Todo esto ha fomentado la inversión, el comercio y la producción, promoviendo así la racionalización de la producción en cada una de las empresas.

El resultado del AUTOPACT fue el ingresar a ese comercio binacional, libre de arancel, en lo referente a la importación de componentes para equipo original y de autobuses, camiones y automóviles, quedando excluidos los vehículos especiales, componentes o partes para repuestos, llantas y baterías, cámaras, vehículos usados y maquinaria destinada a la producción de autos y partes.

¹⁵⁶ SECOFI, TLC, Sector Automotriz, Monografía 10, Op. Cit., Pág. 21.

La instrumentación de dicho acuerdo, estableció en ambos países diversos requisitos para cada país, siendo reformados más tarde por el Acuerdo de Libre Comercio. Las reglas contenidas en este, quedaron de la siguiente manera.¹⁵⁷

1). REQUISITOS EN ESTADOS UNIDOS

Una empresa puede importar productos automotrices de Canadá libres de arancel, en tanto el valor de los materiales originados en dicha zona más el costo directo de procesamiento no sea inferior al 50% del valor total de las autopartes o del vehículo.¹⁵⁸

2). REQUISITOS EN CANADÁ

En Canadá el AUTOPACT racionalizó la estructura productiva del sector automotriz, con el objetivo de absorber una parte importante del mercado norteamericano. Es decir, las compañías miembros del AUTOPACT establecidas en dicho país se benefician del trato preferencial arancelario en EUA sin importar de que país importe componentes o vehículos completos, si el valor de sus ventas domésticas representan mínimo el 75% de su producción nacional, si cumple con un VAC (Valor Agregado Canadiense) del 60% y si este es equivalente o supera al obtenido en 1964.¹⁵⁹

¹⁵⁷ **Ibid.**, Págs. 21-22.

¹⁵⁸ **Ibid.**, Pág. 22.

¹⁵⁹ **Ibid.**, Págs. 21-22.

3). PROGRAMAS DE REMISIÓN ARANCELARIA DE CANADÁ

Con el objetivo de incentivar la participación de empresas europeas y japonesas, a cumplir con los requisitos del Autopact y obtener sus beneficios, Canadá elaboró un conjunto de programas temporales que devuelven el arancel pagado por concepto de importaciones, siempre y cuando, los productores cumplan con los requisitos de exportación y producción.¹⁶⁰

b. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

Este Acuerdo de Libre Comercio (ALC), se firmó en 1989 presentando los siguientes acuerdos, en cuanto a sector automotriz se refiere:

Los requisitos y beneficios se mantienen vigentes y sin cambio, aunque dichos beneficios no se extendieran a empresas que no cumplieran con las condiciones del Autopac en el momento de su firma.

Los programas de devolución de impuestos, se eliminaron al momento de que los productos se exportaran a EUA y desaparecieron en 1998, año en que se exportaron a otros países.

Así mismo, se estableció un “Panel Selecto” con la finalidad de analizar la situación de dicha industria en esa zona y proponer medidas encaminadas a elevar su competitividad internacional.¹⁶¹

¹⁶⁰ *Ibid.*, Págs. 22-23.

1). DESGRAVACIÓN ARANCELARIA

En relación a la industria de autopartes, desde firmado el Autopact, estaba dividida en dos grupos: partes para equipo original y refacciones. Al momento de negociarse el ALC entre Canadá y EUA, el comercio bilateral de partes para equipo original manejaba un arancel cero, consecuentemente solo se negoció la desgravación de aquellas fracciones que cubren el comercio de refacciones en un plazo de 10 años. El único producto automotriz que quedó fuera del AUTOPACT fueron las llantas por lo que en el ALC su desgravación se programó para un periodo de 10 años.¹⁶²

2). REGLAS DE ORIGEN

La finalidad de las reglas de origen en un acuerdo de libre comercio consiste en determinar criterios para otorgar los beneficios arancelarios. Para definir la procedencia de un producto, se elaboraron dos tipos de reglas que permiten establecer si este puede considerarse como originario de la región: la primera esta sustentada en los cambios dentro de la clasificación arancelaria ("salto arancelario") y la segunda, cuando el valor de los materiales originados en la zona más el costo directo de procesamiento no sea inferior al 50% del valor total del vehículo o de las partes que se exportan.

Para el comercio automotriz, el criterio de contenido regional plantea serios problemas de contabilidad por problemas de interpenetración, mientras que la clasificación arancelaria no ha tenido problemas de aplicación, en cuanto a reglas de origen se refiere.¹⁶³

¹⁶¹ *Ibid.*, Pág. 23.

¹⁶² *Ibid.*, Págs. 22-25.

¹⁶³ *Ibid.*, Pág. 24.

Con todo esto, podemos decir que desde un punto de vista comercial, la firma del AUTOPACT y el ALC entre Canadá y Estados Unidos deja clara la finalidad estratégica de Chrysler, Ford y General Motors en su etapa global: obstaculizar a los productores nipones que penetran con una rapidez impresionante a norteamérica, al establecerse una restricción más severa al requisito de contenido original del AUTOPACT de que para disfrutar de la excención de tarifas se tenía que tener un contenido (de origen) norteamericano de por lo menos 50%. Es decir, en el ALC entre Canadá y Estados Unidos se define lo que debe entenderse por contenido norteamericano vía la calificación de algunas empresas establecidas al tiempo del autopact mientras que el resto se consideran como nuevos participantes, lo cual permite a las primeras importar autopartes y vehículos desde cualquier país libres de impuestos, mientras que las segundas, deberán pagarlos excepto cuando los componentes proceden de nuestro vecino país del norte.¹⁶⁴

Para México, el NAFTA significó un cambio de política económica total. Anteriormente, la economía mexicana se caracterizaba por la sustitución de importaciones y por la regulación estatal de vínculos comerciales con otros países.

Desde mediados de la década de los 80, nuestro país intentó liberar la economía, reduciendo sus restricciones al comercio, dando mayor prioridad a los mercados privados y restringiendo subsidios gubernamentales. Por lo tanto, el TLC significó un reconocimiento formal de los cambios ocurridos tanto dentro como fuera de nuestras fronteras, institucionalizándose así, el viraje que da nuestra política económica en la etapa de los 90.¹⁶⁵

¹⁶⁴ Aragón Monroy, Gustavo, Op. Cit., Pág. 103.

¹⁶⁵ Ortíz de la Sancha, Norahí, Op. Cit., Págs. 20-21.

Las negociaciones del TLC concluyeron el 15 de septiembre de 1992, viéndose concretizados en el texto final del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, publicado por la SECOFI, en el Diario Oficial de la Federación, el 20 de diciembre de 1993, teniendo como objetivo facilitar la circulación transfronteriza de servicios y bienes, y eliminar obstáculos al comercio entre los territorios de las partes, promoviéndose la competitividad leal en la zona de libre comercio y elevar en gran medida las oportunidades de inversión en los territorios de las partes; así mismo, este tratado incorpora medidas que favorecen la competitividad global y la integración de la industria automotriz vía la eliminación gradual de todas las tarifas, la garantía de acceso estable y abierto a los mercados de Canadá y Estados Unidos y la supresión de barreras no arancelarias.¹⁶⁶

Finalmente, los acuerdos en cuanto a sector automotriz se refiere, están contenidos en los apéndices 300-A, 300-A.1, 300-A.2, y 300-A.3, respectivamente, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.¹⁶⁷

11. UBICACIÓN DEL TLC EN EL SISTEMA JURÍDICO MEXICANO

Los tratados internacionales deben adecuarse con el sistema jurídico de las partes que los firman, con la finalidad de armonizar el contenido entre los mismos y la ley fundamental de estas.

Para entender el alcance del TLC en lo concerniente a su aplicación en el derecho nacional e internacional es necesario jerarquizarse dentro de las normas de derecho. El artículo 133 de nuestra carta magna, ubica dentro de nuestro sistema jurídico a los tratados internacionales. Así, este art. señala que “las leyes

¹⁶⁶ SECOFI, Decreto que Reforma y Adiciona el Diverso para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, Diario Oficial de la Federación, México, D.F., 31 de mayo de 1995, Pág. 31.

¹⁶⁷ SECOFI, Tratado de Libre Comercio, Tomo I, SECOFI, México, 1993, Págs. 46-56.

del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con la aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las constituciones o leyes de los Estados”.¹⁶⁸

Tienen carácter de ley para los mexicanos los tratados internacionales, esto hace obligatorios a estos instrumentos jurídicos en su cumplimiento para todos. Solo en el caso de que la aplicación del tratado viole alguna ley fundamental deberá desecharse.

En este contexto, no existe posibilidad alguna de tener que escoger entre la aplicación del tratado o de una ley interna, y que aquel entra a formar parte del sistema legal de regulación, aunado a esto, no existe diferencia alguna de jerarquía entre estos. Su cumplimiento y aplicación se someten a las normas del derecho mexicano para los particulares.

Aludo al art. 8o. de la Ley sobre la Celebración de Tratados, del 21 de diciembre de 1991, que apunta lo siguiente:

“Cualquier tratado o acuerdo interinstitucional que contenga mecanismos internacionales para la solución de controversias legales en que sean parte, por un lado la Federación, o personas físicas o morales mexicanas y, por el otro, gobiernos, personas físicas o morales extranjeras u organizaciones internacionales, deberá:

- I. Otorgar a los mexicanos y extranjeros que sean parte en la controversia del mismo trato conforme al principio de reciprocidad internacional;
- II. Asegurar a las partes la garantía de audiencia y el debido ejercicio de sus defensas; y
- III. Garantizar que la composición de los órganos de decisión aseguren su imparcialidad”.¹⁶⁹

¹⁶⁸ Rodríguez Mejía, Gregorio, Aspectos Fiscales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y del Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea, Serie I: Estudios de Derecho Económico, Núm. 25, Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas de UNAM, México, 1994, Págs. 16-17.

¹⁶⁹ *Ibidem*.

El artículo transcrito resuelve algunas dudas que hubiese respecto del cumplimiento y aplicación del TLC, el que a partir de su legalización constituye parte del derecho nacional.¹⁷⁰

12. OBJETIVOS DE MÉXICO EN EL TLCAN

Los objetivos que México persigue con un TLC, son: eliminar gradualmente todas las tarifas arancelarias, suprimir barreras no arancelarias, la garantía de un acceso estable y abierto a los mercados norteamericanos con la finalidad de ampliar el tamaño del mercado, para así poder aprovechar economías de escala y las ventajas comparativas que estos países ofrecen. Aquí debo aclarar, que el Tratado no es un impedimento para promover la inversión de otros países en México, por tanto, nuestra nación considera necesario establecer reglas que beneficien a la región y al mundo entero, plasmadas en un Tratado de Libre Comercio benéfico para todos.

13. OBJETIVOS DE CANADÁ EN EL TLCAN

Canadá por su parte, pretende incrementar las relaciones comerciales con EUA y México, interesándose básicamente, en la eliminación de ambigüedades que obstaculizan al libre comercio automotriz en Norteamérica.

14. OBJETIVOS DE ESTADOS UNIDOS EN EL TLCAN

EUA, ha manifestado que la industria automotriz enfrenta problemas de sobrecapacidad y de balanza comercial, de hecho, EUA tenía un déficit comercial

¹⁷⁰ *Ibid.*, Pág. 17.

con Japón de 30 mil mdd, con Canadá de 11 mil, con Alemania de 6,000, con Corea aprox. 2,000 y con México de 500 mdd. Por tanto, el país vecino del norte consideró necesaria la reglamentación del sector automotriz en un TLC.¹⁷¹

15. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO, CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS

a. PRODUCTOS AUTOMOTRICES

El TLC eliminará restricciones a la inversión en el segmento, en un lapso de una década, así mismo, eliminará barreras al comercio de autopartes, camiones, autobuses y automóviles, regionales dentro del área de Libre Comercio.

b. ELIMINACIÓN DE ARANCELES

Conforme a su ALC o al “Autopact”, un gran porcentaje del comercio de productos automotrices entre Canadá y Estados Unidos se realiza libre de arancel, así en el TLCAN cada uno de los países eliminará todos los aranceles a sus importaciones de productos automotrices regionales a lo largo del periodo de transición.

1). Vehículos.- De conformidad con el ALC entre Estados Unidos y Canadá se eliminaron aranceles al comercio de vehículos. Para las importaciones provenientes de la nación mexicana se acordó que USA reducirá al 10% sus tasas arancelarias a los camiones ligeros de inmediato y las eliminará gradualmente en cinco años, así mismo, se eliminarán inmediatamente sus tasas arancelarias para autos de pasajeros, respecto de las importaciones provenientes

¹⁷¹ SECOFI, **TLC, Sector Automotriz, Monografía 10, Op. Cit.**, Págs. 27-28.

de EUA y Canadá, México eliminará en un periodo de 10 años sus tasas arancelarias para otros vehículos, reducirá en 50% sus tasas para los camiones ligeros inmediatamente y las eliminará gradualmente en un periodo de cinco años, reducirá el 50% de sus tasas para autos de pasajeros y se eliminarán gradualmente en un lapso de 10 años; y reducirá gradualmente sus tasas arancelarias sobre los otros tipos de vehículos restantes en diez años.

Canadá por su parte, eliminará sus tasas arancelarias para vehículos importados provenientes de nuestro país en el mismo lapso en que la nación mexicana desgrave las importaciones provenientes de dicho Estado y de EUA.

2). Autopartes.- De acuerdo a las características de cada una de las autopartes, cada país eliminará en un período de 0-5 y 10 años las tasas arancelarias.¹⁷²

3). Reglas de Origen.- Para calificar al trato preferencial arancelario, los productos automotrices deberán incorporar un porcentaje de contenido regional. Para calcular el nivel de contenido de dichos productos se identificará el valor de las importaciones de autopartes provenientes de países de otras regiones. Todo esto es de acuerdo con las reglas de origen del TLC.¹⁷³

c. DECRETO AUTOMOTRIZ DE MÉXICO

El Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz de 1989, se eliminará al término de la transición. En el transcurso de este lapso se replantearán las restricciones del Decreto con la finalidad de:

* (Datos de 1989).

¹⁷² SECOFI, Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, "Productos Automotrices", SECOFI, México, 1993, Pág. 4.

* Eliminar la restricción a las importaciones de vehículos, que esta condicionada a las ventas en el mercado nacional inmediatamente.

* Revisar de inmediato los requisitos en “Balanza Comercial” con el objetivo de que los productores de vehículos establecidos en nuestro país reduzcan gradualmente las exportaciones de vehículos requeridos y partes para importar dichos productos, y eliminar la disposición que les permite sólo a ellos importar vehículos; y

* “Cambiar las reglas de “valor agregado nacional”: reduciendo gradualmente el porcentaje requerido de autopartes de productos mexicanos; contabilizando en ese porcentaje las autopartes producidas por ciertas maquiladoras; asegurando que los productores mexicanos canadienses y estadounidenses de autopartes participen en el crecimiento del mercado mexicano sobre una base competitiva, toda vez que durante la transición se continuará exigiendo a los fabricantes de vehículos en México la compra de autopartes mexicanas, y eliminando el requisito de valor agregado nacional al término de la transición.”¹⁷⁴

d. DECRETO MEXICANO DE AUTOTRANSPORTE

El Decreto para el Fomento y la Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte, que cubre camiones (excepto

¹⁷³ **Ibid.**, Págs. 4-5.

¹⁷⁴ **Ibid.**, Pág. 5.

ligeros) y autobuses, se derogó inmediatamente y se sustituye por un sistema transitorio de cuotas cuya vigencia es de cinco años.

e. IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS USADOS

Conforme a lo establecido en el ALC, las restricciones canadienses a las importaciones de vehículos usados provenientes de USA se eliminaron el 1ro. de enero de 1994. Iniciando quince años después de la entrada en vigor el TLC, Canadá eliminará la prohibición de importar vehículos usados provenientes de nuestro país en un lapso de diez años. La nación mexicana, eliminará en el mismo periodo, la prohibición a las importaciones de vehículos usados provenientes de Canadá y Estados Unidos.

f. RESTRICCIONES A LA INVERSIÓN

En base a las disposiciones respecto de inversión del TLC, nuestro país permitirá a los inversionistas tanto estadounidenses como canadienses la participación del 100% en las compañías consideradas “proveedores nacionales” de autopartes, y hasta 49% en las otras empresas, incrementándose al 100% en un período de cinco años. Respecto de la autorización previa de adquisiciones en el segmento automotriz se regirán por los lineamientos que en materia de inversión se establecen en el TLC.

g. REGULACIÓN SOBRE RENDIMIENTO CORPORATIVO PROMEDIO DE COMBUSTIBLE

“Conforme a lo establecido en el TLC, Estados Unidos modificará la definición del contenido de la flotilla que aparece en la Regulación sobre Rendimiento Corporativo Promedio de Combustible

(CAFE), de modo que los fabricantes de vehículos puedan incorporar partes y vehículos fabricados en México, y elegir que los productos exportados a Estados Unidos sean clasificados como nacionales.”¹⁷⁵

La producción nacional que se exporta al país vecino del norte, recibirá después de transcurridos diez años el mismo trato que la canadiense y estadounidense, esto para propósitos del CAFE. Los autos producidos en Canadá pueden ser considerados como nacionales para propósitos del mismo instrumento. Dicha normatividad no implica un cambio en los niveles mínimos de rendimiento de combustible para los vehículos vendidos en la primer potencia a nivel internacional.

h. NORMAS AUTOMOTRICES

En el TLC se formó un grupo intergubernamental especial con el objetivo de elaborar y revisar recomendaciones referentes a normas automotrices en las tres naciones, incluidas las necesarias para lograr una mayor compatibilidad entre dichos lineamientos.¹⁷⁶

i. EVALUACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE

Sin duda, una de las consecuencias del TLC, que más me ha llamado la atención, es el hecho de que los productos importados del sector automotriz

¹⁷⁵ **Idem.**

¹⁷⁶ **Ibid.**, Págs. 4-5.

representan ya el 10% del total de las ventas internas. Este incremento en la demanda se debe a la reducción arancelaria determinada por el TLC. Es decir, las unidades importadas pagan 10% en lugar del 20%, con la finalidad de rebajar el precio e incrementar sus ventas.

En este contexto, las importaciones de vehículos usados a México se liberarán después de 25 años de la entrada en vigor del presente tratado, lo que podría traer como consecuencia problemas a los distribuidores y productores de autos en nuestro país. Como ejemplo de esto, menciono a las ciudades transfronterizas en donde los distribuidores vieron reducidas las ventas de automóviles usados en un 50%.

Por otro lado, solo una pequeña parte de autopartistas dependientes de una armadora extranjera al 100% han podido hacer frente de manera competitiva a la demanda tanto nacional como internacional de autopartes, por lo que se han visto en la necesidad de asociarse con las compañías extranjeras, mientras que el resto de dicha industria no está en condiciones de competir. Esto, como consecuencia de las crecientes aperturas contenidas en el TLC.

La entrada a México de refacciones de origen indeterminado, con precios de dumping, sin normas de seguridad y calidad o de importación ilegal, sin distinguir entre productos nuevos o reconstruidos, han agravado más la crisis del sector de autopartes.

Desde que las plantas automotrices en México exportan motores, la producción se ha elevado considerablemente. Ello ha ubicado al país como el quinto productor mundial de motores.

La industria maquiladora podrá seguir funcionando como tal, debido a que actualmente puede importar los insumos temporalmente y retornarlos a USA. Independientemente de que el TLC no contempla a la maquila, esta se beneficia.

Esto se explica por el hecho de que desde 1994 ingresan a Estados Unidos al menos 88% de los productos de maquiladoras procedentes de la nación mexicana libres de gravamen. Esta situación sugiere un futuro maquilador en este sector. Ahora, si estas ensambladoras se transformaran en plantas de subcontratación incorporando insumos de la región o buscaran aprovechar las condiciones de maquiladoras o subcontratistas con el TLC, y la transformación radical en México de insumos de terceros países, agregarían valor nacional o regional a los productos, y les sería más fácil ingresar a ese mercado.¹⁷⁷

El TLC significa para México, el acceso a un mercado que consume más de 15 millones de vehículos al año, lo que para los japoneses y europeos es un valioso motivo para instalar sus plantas en nuestro país. Esto ha inspirado a la elaboración de proyecciones muy optimistas sobre el desempeño del sector. Según SECOFI, de 1998 al 2003, habrá una inversión de 8,000 mdd solo en la industria terminal y según Fausto Cuevas, Director General de la AMIA, más un monto similar en autopartes. Así, México tiene posibilidades de colocarse entre los 10 países con mayor producción. Hoy, tenemos la posición Número 11.

La nación mexicana esta pues, ante uno de los riesgos de la globalización. Si a una compañía le va mal en el mercado, repercutirá necesariamente en nuestro país al bajar los niveles de producción.

La capacidad de producción instalada en México que es de 1.9 millones de vehículos anuales puede llegar a su límite. Es decir, el papel de México como plataforma de exportación es parcial debido a que al ser EUA un mercado sin gran auge las armadoras ven poco útil ampliar sus operaciones en México. Al rededor del 85% de la producción total de vehículos en México se exporta a dicho mercado.

¹⁷⁷ Ortíz de la Sancha, Norahí, **Op. Cit.**, Págs. 87-90.

Lo anterior, son solo proyecciones. Lo cierto es que la huelga de GM en Estados Unidos termino y no afecto en sus operaciones en México, mientras que la crisis en Asia no ha evitado el apoyo a sus filiales establecidas en nuestro país.

Recordemos además, que México no solo forma parte del TLC sino de otros acuerdos que lo colocan como un país con una verdadera plataforma mundial de producción.¹⁷⁸

1). EL COMERCIO AUTOMOTRIZ ENTRE MÉXICO Y CANADÁ

Realmente, poco se ha estudiado la composición, el potencial, la tendencia, y los obstáculos del comercio entre México y Canadá, sin embargo, esto no será por mucho tiempo, en virtud de sus diferentes dotaciones de factores, las estrategias de globalización de las tres grandes de Detroit, y la mayor apertura derivada del TLCAN, el comercio entre dichos países deberá crecer significativamente.

A partir de la entrada en vigor del TLC con América del Norte, se ha incrementado de manera espectacular la relación comercial entre México y Canadá. De hecho, este país era el séptimo comprador de productos mexicanos en 1990, y para 1994 ya era el segundo.¹⁷⁹

a. LAS EMPRESAS EXPORTADORAS CANADIENSES Y SU COMERCIO CON MÉXICO

¹⁷⁸ "El TLC le Cambio el Rostro a la Industria Automotriz. Lo que No Hará es Dar Respuesta a la Vieja Pregunta, ¿Cómo Agregarle Valor Local?", *Op. Cit.*, Págs. 31-48.

¹⁷⁹ Mercado, Alfonso, y Sotomayor, Maritza, "El Comercio de Automotores entre México y Canadá", *Revista de Comercio Exterior*, Ed. Banco Nacional de Comercio Exterior, Mensual, México, D.F., No. 7, Vol. 46, Julio de 1996, Págs. 584-585.

En Canadá esta industria tiene una participación muy importante en su economía. De 1987 a 1992, en promedio, representó el 6% del total de establecimientos y 18% de los trabajadores manufactureros, mientras que en México, representó 8 y 20% respectivamente.¹⁸⁰

La industria automovilística canadiense tiene el séptimo lugar en el mundo. Exporta el 83% de su producción (1991). Su mercado más importante es EUA, ya que este país, recibe el 97% de sus envíos automovilísticos. Igualmente, el 70% de la demanda canadiense se satisface con vehículos fabricados en los Estados Unidos.

La capacidad exportadora de la industria automovilística canadiense esta basada en la relación existente entre las compañías proveedoras y ensambladoras de componentes en la frontera con nuestro vecino del norte, a corta distancia de las armadoras más importantes de los EUA. Se proporciona, además una capacitación ardua a los trabajadores, y se han adoptado los sistemas de calidad total y de justo a tiempo. La clave ha sido pues, la coordinación entre las ensambladoras de vehículos y los proveedores de autopartes.

En los 80, Canadá disfrutó de varias ventajas que disminuyeron de manera considerable sus costos, como fue: su mano de obra relativamente barata en comparación con EUA, en la fabricación de los componentes y vehículos (esto queda explicado por el bajo tipo de cambio que dio a Canadá 30% de ventaja en costos de componentes y vehículos frente a EUA), así mismo, la compra de autopartes provenientes de Brasil, México y Taiwan disminuyó los costos considerablemente. Empresas, como las tres grandes de Detroit en Canadá adquieren algunos de estos productos de sus filiales en Brasil y México,

¹⁸⁰ **Ibid.**, Pág. 587.

incrementándose así la importación de autopartes mexicanas de 11.1 millones en 1978 a 123.3 millones en 1992.¹⁸¹

Las empresas de autopartes canadienses también resintieron los cambios que tanto la globalización como un AUTOPACT traían consigo. Una nueva racionalización de esta industria fue el cambio de política en dicho sector, ya que de enfocarse sólo a la industria terminal, pasó a considerar también la de autopartes, consecuentemente se estableció el Ontario Center for Automotive Parts Technology, que ayuda para que las empresas de autopartes apliquen y conozcan nuevas tecnologías.

Los envíos de las empresas terminales canadienses se han enfrentado a serios obstáculos de protección, las de autopartes tienen fuertes restricciones arancelarias con tasas de 10 a 20%, frente a las de 9% existentes en Canadá. Otros obstáculos son los requerimientos de tiempo de entrega, los costos de transporte, la falta de información sobre el mercado y otras deficiencias de infraestructura en la nación mexicana.

El saldo comercial ha sido terriblemente deficitario para Canadá y tiende a aumentar. Por ejemplo, en 1991 este país compró al nuestro 20 dólares, más o menos, de estos productos por cada dólar que exportó.

Por otro lado, la demanda de productos automovilísticos mexicanos es pequeña, es decir, en 1991 de 4% del consumo nacional aparente en Canadá, empero, ha crecido considerablemente en los tres últimos años. Las de México alcanzaron un valor de aproximadamente 1.8 mdd canadienses en el año de 1991, de éste, el 90% se efectuó en el marco del AUTOPACT, con intermediación estadounidense.

¹⁸¹ **Ibid.**, Págs. 587-588.

Las compañías más importantes que exportan a México fabrican autopartes, para muchas, nuestro país ocupa el segundo lugar en importancia como cliente en el extranjero.

Las inversiones canadienses en la industria maquiladora, por su parte, también han tenido problemas para incrementar los flujos comerciales, como la poca información respecto de las oportunidades de negocios en México, los elevados costos del transporte, y la presión que los sindicatos canadienses ejercen sobre las maquiladoras.

Varias empresas automotrices planean empezar o elevar sus exportaciones a México, entre las que destacan: Hayes-Dana, The Woodbrige Group, Stelco Fastener Co., ABC Group, Chrysler Canadá, y la planta de Honda Ontario. Para penetrar a nuestro mercado, estas empresas recurren a dos estrategias, la primera, esta basada en la relación con los clientes grandes con matrices y oficinas en la nación más fuerte del mundo para ofrecer productos de buena calidad, y la segunda, es vía la inversión directa a México.¹⁸²

b. LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS Y SU COMERCIO CON CANADÁ

La industria automovilística nacional ocupa el lugar once del mundo entero, en lo referente al valor de la producción. Esto ha sido el resultado de que después de la estrategia substitutiva de importaciones, la política automotriz, se reorientó a la exportación en los años más recientes.

¹⁸² **Ibid.**, Págs. 588-589.

El mercado externo más importante para México es su vecino del norte, a quien destina más del 60% de sus envíos. Canadá por su parte, ocupa el segundo lugar, al absorber 15% de la exportación. Paralelamente, la importación de vehículos se ha tenido que enfrentar a controles de permisos y aranceles, mientras que la exportación creció sistemáticamente de 1987 a 1992.¹⁸³

En el comercio automovilístico México-Canadá predomina un patrón de especialización por tipos de autopartes. Nuestro país envía básicamente, cofres, salpicaderas, muelles, radios, arneses, filtros y ejes, productos que representan el 78% de las ventas de autopartes a Canadá.¹⁸⁴

Canadá le vende a México frenos de disco, impulsores de bombas de gasolina, engranes y aparatos de señalización.

La estrategia que las empresas mexicanas utilizarán para elevar su comercio, no será únicamente la inversión directa, como muchos pueden pensar, sino que recurrirán a las ventajas comparativas, reforzando la especialización y mejorando la coordinación con las grandes ensambladoras estadounidenses.¹⁸⁵

c. COMPETENCIA EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE

La competencia entre Canadá y México en el mercado estadounidense no es intensa. De un lado, las exportadoras de autopartes más importantes están muy especializadas, y de otro lado, tenemos que estas empresas están muy vinculadas a las ensambladoras de vehículos más cercanas. La explicación a todo esto la proporciona el enfoque organizativo de “Justo a Tiempo” adoptado por las

¹⁸³ **Ibid.**, Págs. 589-590.

¹⁸⁴ **Ibid.**, Pág. 590.

¹⁸⁵ **Idem.**

empresas más importantes del ramo. Cada vez se necesita de una mayor cercanía entre las ensambladoras y las plantas proveedoras de partes.¹⁸⁶

De 1988 a 1992, Canadá se mantuvo como el socio comercial más importante de Estados Unidos, mientras que México, incrementó su participación en dichos años. El segmento de equipo electrónico pasó de 6.35% en 1988 a 16.06% en 1992, mientras que el de motores se mantuvo en aproximadamente 14%; empero, no son estos los sectores por los que estarían compitiendo por el mercado estadounidense, ya que la competencia en el segmento de vehículos es mucho más grande, de hecho las filiales de una misma transnacional (Chrysler y Ford) compiten entre ellos mismos con algunos modelos de vehículos. En términos relativos, la importación de vehículos provenientes de México creció aceleradamente. Si consideramos todo esto, entonces cabría cuestionarnos, si realmente existe la complementariedad de los flujos comerciales hacia el mercado estadounidense, según la cual nuestro país se especializaría en autopartes, mientras que Canadá lo haría en vehículos terminados. Parece por el contrario, haber una competencia que va en aumento en vehículos terminados, y la complementariedad en equipo eléctrico.¹⁸⁷

Cuadro 30

COMERCIO ENTRE MÉXICO Y CANADÁ		
PRODUCTO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES
1994		
Neumáticos	0.4%	0.2%
Autopartes (Componentes Metálicos)	0.2%	9.9%
Vidrio	0.0%	1.7%
1997		
Automóviles	0.0%	38.6%
Partes para automóviles	9.4%	0.0%
Motores	0.0%	9.7%
Motores para automóviles	3.3%	0.0%

¹⁸⁶ **Ibid.**, Págs. 590-591.

¹⁸⁷ **Ibid.**, Pág. 591.

Partes para motor	0.0%	2.7%
-------------------	------	------

Fuente: Mercado Alfonso, et. al., **Op. Cit.**, Págs. 583-591.

*SECOFI, con datos del Banco de México, 1998.

El comercio entre México y Canadá en el sector automovilístico ha sido irrelevante, sin embargo, en ciertos sectores tiende a crecer por lo que se observan grandes oportunidades de expansión en el rubro de autopartes (básicamente las de metal).¹⁸⁸

A la luz de las consideraciones anteriores, no existe competencia entre México y Canadá en los rubros de neumáticos, componentes de vidrio y motores. La relación es complementaria. La mayor competencia se registra en las áreas de autopartes metálicas y vehículos.

La mayor parte del comercio de vehículos esta centralizado por las matrices estadounidenses, que actúan como intermediarios entre las filiales de Canadá y México. Asimismo, forman parte del intercambio de autopartes.

El mercado estadounidense es de fundamental importancia para estos dos países, ya que en dicho mercado ambos competirán próximamente en los segmentos de partes metálicas y vehículos, debido al avance técnico y de calidad productiva, y al comercio de intrafirma de las grandes de Detroit.

En síntesis, la desgravación arancelaria y la liberación de la IED favorecen al comercio de América del Norte, pero en otro ámbito lo obstaculizan (la falta de información sobre los precios, productos, y los mercados del otro país, las

¹⁸⁸ La relación comercial entre México y Canadá esta muy desequilibrada, debido a que nuestro país exporta más de 8 dólares por cada dólar que importa Canadá. Prácticamente estos países intercambian productos, con lo que gozan de un comercio interindustrial (Se refiere al intercambio de productos diferentes).

Por otro lado, entre México y Canadá existe un comercio intraindustrial (CII, son las importaciones y exportaciones de bienes de una misma rama) mediano en el sector vehículos, y es bajo en las autopartes y motores. Así mismo, el TLCAN no sólo ha incrementado el comercio automovilístico entre estos países, sino que ha impulsado la búsqueda de nichos de especialización con un bajo CII, debido a la distancia entre

deficiencias de infraestructura, las restricciones legales y la distancia geográfica).¹⁸⁹

J. CRITICA...DE LA INTEGRACIÓN NACIONAL A LA GLOBALIZACIÓN MUNDIAL

Sin duda, una industria como la automotriz, con sus complejas relaciones con el extranjero, no puede sustraerse de los cambios internacionales. Sin embargo, siempre debemos preguntarnos, si es prioritario que México responda incondicionalmente a estas transformaciones o por el contrario, se ejerza una voluntad política orientada a satisfacer necesidades internas de desarrollo sin temor a que suene arcaico.

Más allá de la defensa de un prototipo de industria que a principios de los 60 intentó convertirse en uno de los principales motores de la industrialización diversificada en nuestro país, los casos que enseguida analizaré presentan el fracaso de tal estrategia.

Para ilustrar lo anterior, cito el caso de DINA; empresa concebida como el proyecto de mayor envergadura de México para impulsar el desarrollo de la industria automotriz. “Los esfuerzos para promover a partir de esta industria la integración horizontal de ciertos segmentos, expresó la incapacidad de las distintas administraciones estatales que intervinieron en su conducción para planear y sostener una política consistente en la participación de esta empresa. No sólo fue la incapacidad de concebir, sino de reconocer en los proyectos de administraciones precedentes algunos elementos que hubieran permitido mantener

estos países. Finalmente, debo destacar que el CII con nuestro vecino del norte y con Canadá ha sido muy elevado. (Ver: Mercado, Alfonso, **Op. Cit.**, Págs. 585-587).

¹⁸⁹ **Ibid.**, Pág. 591.

en manos del Estado o por lo menos no haberla sangrado durante diez años con tal de poder ofertarla al mejor postor. Fue... una firma en permanente reconversión".¹⁹⁰

Esta rama nos ilustra una forma de reconversión industrial que ha tenido como principal objetivo la creación de una planta eficiente y moderna, competitiva al exterior y capaz de integrarse satisfactoriamente al proceso de globalización de la economía mundial. Esta estructura ha permitido el surgimiento de una fuerza laboral que apoyada en esa base organizacional y tecno-productiva ha alcanzado los niveles más elevados de calidad y competitividad a nivel internacional aún en las plantas de rezago tecnológico.

Reflexionemos pues, sobre estas dos cuestiones, pero principalmente en lo referente a un TLC que después de todo, significó la formalización de un proceso que se venía dando una década atrás.

1. Como consecuencia de la apertura de las tecnológicamente avanzadas plantas en el norte del país y de la necesidad de renovación tecnológica en la vieja estructura industrial, se moderniza la estructura productiva. Esta modernización esta relacionada con la proyección que las ET's han concebido para sus instalaciones en México, como proveedores de motores, y la basta producción de autopartes en la industria maquiladora, así como de automóviles. Tal modernización responde a un proceso inducido externamente para cubrir básicamente a los requerimientos del mercado de EUA. Si comparo el desarrollo de la industria automotriz en economías en desarrollo similar al de nuestro país, constatamos vinculaciones más variadas en lo concerniente a la

¹⁹⁰ Arteaga, Arnulfo, et. al., **Proceso de Trabajo y Relaciones Laborales en la Industria Automotriz en México**, Ed. Fundación Friedrich Ebert Siftang Representación en México, y Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Dpto. de Sociología, México, 1992, Pág. 52.

diversificación de la producción para exportación. Pese al crecimiento que ha tenido la industria maquiladora de autopartes, y debido al gran desarrollo que han tenido los niveles de integración nacional, en promedio sólo alcanzan el 2% del costo de los productos. Por todo esto, la modernización de la industria automotriz nacional nace con anexión económica a Estados Unidos.

Ahora debo reconsiderar qué tan conveniente es depender del mercado más exigente y grande del mundo. Las ET's y el gobierno mexicano deberán explorar otras posibilidades con el objetivo de lograr una diversificación hacia otros socios comerciales, independientemente del papel que las filiales de tales consorcios juegan en México, Nissan por ejemplo, es la única que exporta sus vehículos terminados hacia el Caribe y Sudamérica.

El abastecer a un mercado como el norteamericano caracterizado por ser exigente y competido no cuestiona de ninguna manera la dinámica de la industria automotriz en México, sin embargo, debemos preguntarnos por la forma en que los beneficios de una modernización de este tipo se revierte en México.

2. La apertura de los nuevos complejos industriales ha generado un gran número de empleos y ha permitido una descentralización industrial en México. Es cierto que es importante para los trabajadores el no verse relegados de nuevas formas de organización laboral, ni de las innovaciones tecnológicas, pero no a costa de su desplazamiento, por tanto, habrá que idear una estrategia de ventajas comparativas que atraigan inversiones de capital y reindustrialicen, es decir, las ventajas derivadas del control total de calidad, de la introducción de los equipos de trabajo, de los sistemas Just in Time, del delegamiento a los trabajadores de la línea de producción de responsabilidades que anteriormente recaían en la línea de mando empresarial con el objetivo de mantener su eficiencia y consenso deben ser revertidas a los trabajadores. Ante este panorama, debemos cuestionar

una estrategia de modernización que se basa en la reducción de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo y que sustentada en otras formas de organización laboral y formas de control incrementa en gran medida la productividad marginando a la mano de obra de los beneficios que ella misma esta generando.¹⁹¹

16. DECRETO QUE REFORMA Y ADICIONA EL DIVERSO PARA EL FOMENTO Y MODERNIZACIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ¹⁹²

Con la finalidad de alimentar el desarrollo de la industria automotriz para consolidar los avances logrados ampliando su participación en la economía mundial, se expide el Decreto que Reforma y Adiciona el Diverso para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de mayo de 1995.

Al principio de este Decreto encontramos una serie de definiciones que buscan una mejor comprensión en el análisis y aplicación de este instrumento.

En cuanto a la Industria Terminal se refiere, las Empresas Automotrices que operan en México podrán seleccionar los vehículos que producirán en nuestro país, considerando tanto sus ventajas como sus características, procurando el mejor aprovechamiento de todos sus recursos disponibles.¹⁹³

Cuando las empresas terminales cuenten con superávit en su balanza comercial ampliada, podrán complementar la oferta de vehículos en México, vía la importación de vehículos nuevos.¹⁹⁴

¹⁹¹ Arteaga, Arnulfo, et. al., **Op. Cit.**, Págs. 52-55.

¹⁹² **Decreto que Reforma y Adiciona el Diverso para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz**, 31 de mayo de 1995, **Op. Cit.**, Pág. 1.

¹⁹³ **Ibid.**, **Art. 3**, Pág. 3.

¹⁹⁴ **Ibid.**, **Art. 4**, Págs. 3-4.

Es de fundamental importancia subrayar que quedan prohibidos los saldos negativos en la balanza comercial.

Por otro lado, las empresas de la industria de autopartes deben someterse a las disposiciones de la Ley de Inversión Extranjera. En lo referente al capital social reservado a mexicanos, pueden también participar personas morales con capital mayoritariamente mexicano.¹⁹⁵

Así mismo, se incluyen un grupo de reglamentos que determinan el comportamiento de esta industria referentes a:

- * La manera de determinar el Valor Agregado Nacional.

El VANp que las Transnacionales Automotrices deben incorporar anualmente en la fabricación de autopartes y vehículos “se calculará como un porcentaje del mayor de los dos siguientes valores:

I. El Valor de Referencia de la empresa de la industria terminal en el año, como se establece en el ... Decreto, o

II. El Valor Agregado Nacional Total de la empresa de la industria terminal en el año.”¹⁹⁶

Cuadro 31

VALOR AGREGADO NACIONAL	
PORCENTAJE	FECHA
34%	A partir del 15 de junio de 1995 al 31 de diciembre de 1996
33%	Del 1o. de enero al 31 de diciembre de 1999
31%	Del 1o. de enero al 31 de diciembre de 2001
30%	Del 1o. de enero al 31 de diciembre de 2002
29%	Del 1o. de enero al 31 de diciembre de 2003

Fuente: **Decreto que Reforma y Adiciona el Diverso para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, 1995, Op. Cit., Art. 7,** Pág. 4.

- VANT= a) La suma del valor de su producción en México para su venta en territorio nacional
(+) Saldo Positivo en la Balanza Comercial de la Empresa.

¹⁹⁵ Ibid., **Art. 6,** Pág. 4.

¹⁹⁶ Ibidem, **Art. 7.**

) El valor de su producción en México para su venta en la nación mexicana, cuando su saldo en Balanza Comercial sea negativo.

- VANp Para una empresa de la industria terminal es la suma de a y b.
- = a) Valor Agregado Nacional en Autopartes (-) Compras de las Autopartes a Proveedores Nacionales y Empresas Destinadas al Mercado de Refacciones. Divisas por concepto de exportaciones de autopartes producidas por proveedores nacionales o por la IAP promovidas por las terminales (-) el valor del contenido importado en dichas exportaciones.¹⁹⁷

* El señalar, cual será el Valor de Referencia Anual de las empresas de la industria terminal; y

* Define la fórmula que la empresa de la industria terminal requiere para determinar el saldo en balanza comercial, y balanza comercial ampliada.¹⁹⁸

Las empresas terminales podrán contabilizar en su balanza comercial ampliada hasta el 30% del valor de las inversiones realizadas en activos fijos de origen nacional.¹⁹⁹

La Secretaría podrá determinar el valor de vehículos, componentes y partes fundamentados en una transacción realizada en condiciones de libre competencia.²⁰⁰

“Los distribuidores de vehículos nuevos establecidos en la franja fronteriza del norte del país y zonas libres de Baja California, Baja California Sur y Parcial de Sonora, podrán realizar importaciones de vehículos nuevos para circular en dichas regiones, por un monto que no exceda la diferencia entre el valor de las ventas de vehículos nuevos de fabricación nacional y el valor de las importaciones incorporadas en dichos vehículos. Para estos efectos, la Secretaría instrumentará los mecanismos de control que deberán cumplir tanto la industria terminal como los distribuidores de vehículos”.²⁰¹

¹⁹⁷ Ibid., XII y XIII, Pág. 3.

¹⁹⁸ Ibid., Págs. 1-6.

¹⁹⁹ Ibid., Art. 11, Pág. 7.

²⁰⁰ Ibidem, Art. 13.

²⁰¹ Idem, Art. 14.

En este contexto, cuando una perturbación anormal de la producción afectara a la capacidad de producción de una empresa terminal, la Comisión dictaría las medidas tendientes a solucionar dicho problema.²⁰²

En cuanto a disposiciones generales se refiere, las empresas de la industria terminal tienen la obligación de informar a la Secretaría los precios al público de los vehículos que enajene.²⁰³

Solo cuando los precios fijados por alguna empresa terminal rebasen a los internacionales, la Secretaría podrá autorizar la importación de dichos vehículos sin necesidad de cumplir con las condiciones que este Decreto establece.

Las partes, componentes y los vehículos deberán cumplir con los lineamientos de rendimiento de combustible, seguridad, y control de contaminación ambiental que estén en vigor.²⁰⁴

Las empresas terminales que aspiren a elevar sus inversiones excediendo los montos que fije la Secretaría y que desplacen a la industria de autopartes, deberán estar autorizadas.²⁰⁵

El Capítulo VII, contiene todos aquellos mecanismos encaminados a vigilar, sancionar, y al empleo de otras medidas tendientes al cumplimiento de este instrumento.²⁰⁶

Con el objetivo de puntualizar lo anterior, procedo a citar los principales Artículos Transitorios de este Decreto, que señalan que la incorporación de

²⁰² **Ibid.**, **Arts. 19, 19A, 19B**, Págs. 7-8.

²⁰³ **Ibid.**, **Art. 21**, Pág. 8.

²⁰⁴ **Ibidem**, **Art. 24**.

²⁰⁵ **Idem**, **Art. 26**.

²⁰⁶ **Ibid.**, Págs. 7-10.

motores de gasolina en camiones medianos destinados al mercado mexicano, se pudo realizar a partir del 31 de diciembre de 1991.

A partir del año modelo 1993, se permitió la importación de vehículos con motor de gasolina cilindrada inferior o igual a 1,800 centímetros cúbicos.

Las empresas de la industria terminal, podrán optar por contabilizar en su balanza comercial ampliada hasta el equivalente a 150 mdd estadounidenses en pesos mexicanos ajustados anualmente en base a los lineamientos establecidos por el TLC.

Finalmente, debo mencionar que este Decreto entrará en vigor a los quince días hábiles de su publicación en el Diario Oficial, y estará vigente, hasta el 31 de diciembre del 2003.²⁰⁷

a. EVALUACIÓN DEL DECRETO PARA EL FOMENTO Y MODERNIZACIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Definitivamente, es muy difícil evaluar este instrumento debido a los últimos acontecimientos registrados en la economía mexicana, sin embargo, he decidido incluir la siguiente reseña que servirá para darnos una idea de las diversas situaciones por las que ha atravesado la industria automotriz en los últimos años.

²⁰⁷ **Ibid.**, Págs. 10-12.

Para iniciar este análisis mencionaré como antecedente, el desenvolvimiento que la industria automotriz tuvo en los primeros cinco meses de 1995, recordando que el Decreto automotriz del mismo año fue publicado hasta el 31 de mayo.

1) LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA 1995-2000

Para 1995, la actividad económica comercial e industrial tuvo que superar una situación crítica que repercutió sobre todo en el poder adquisitivo de la población y en el volumen del empleo. Así, la devaluación del peso nacional fue casi del 100%, mientras que la caída del PIB fue mayor al 7%, y la tasa de inflación ascendió a 51.98%.²⁰⁸

Tomando esto como antecedente, la industria automotriz se vio afectada por dicha contracción en el mercado interno, cuestión que motivó tanto la adecuación de los programas de producción, como a una demanda interna decreciente. Para superar dicha crisis, las compañías reconfiguraron sus programas de producción, de venta y de trabajo.²⁰⁹ Es decir, la pérdida del poder adquisitivo de los consumidores potenciales y la consolidación de los financiamientos debido al elevado costo de los créditos ocasionaron para el primer trimestre del '95, una caída del 45.9% en la rama de camiones comerciales y ligeros, de 54.6% en la de camiones y 70.8% en la de tractocamiones. Tales acciones buscaban una fórmula que les permitiera seguir trabajando y en casos específicos reducir los despidos de personal, utilizando los paros técnicos empleando tales días principalmente en el acondicionamiento de las naves productivas, en la capacitación de personal y en la producción de modelos de 1996, sin embargo, se vieron reducidas las

²⁰⁸ Organo Informativo de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, “**1995 Año Difícil para la Industria, Diciembre de 1995**”, **Boletín 361**, Ed. AMIA, México, D.F., Enero de 1996, Pág. 1.

²⁰⁹ *Ibidem*.

remuneraciones en un 50%, viéndose afectados 13,000 trabajadores.²¹⁰ Para mantener activa la planta productiva su estrategia se volcó hacia una actividad exportadora que cada día aumenta más.

Las ET's automotrices mantuvieron sus planes de inversión apoyando así las disposiciones de emergencia económica, mismas que están orientadas a incrementar el VAN de los vehículos, y a la ampliación de su capacidad productiva para la fabricación de modelos nuevos para el año-modelo 1996.²¹¹

Para 1996 el balance de este sector se asemejó al que en general predominó en la evolución macroeconómica nacional. En términos globales se ha logrado reducir la inflación, incrementar el PIB, y mantener una tendencia a la baja en las tasas de interés, sin embargo no se ha logrado que esta mejoría se refleje en la capacidad de compra de la población. En el caso específico de la industria automotriz, he observado un auge en relación a 1995. Debido a los cambios que en materia fiscal implementaron tanto el gobierno federal como las ET's automotrices, fue posible dar un auge al mercado interno y a los mercados de exportación, no obstante los logros obtenidos, solo impulsaron al mercado interno a la mitad de los niveles alcanzados en 1994.²¹²

Las tendencias registradas en 1997, son muy similares a las que prevalecieron en 1996. Esto lo podemos constatar si revisamos las estadísticas que los estudios realizados por la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz ha recabado para dicho año. Para 1997 la venta acumulada incluyendo las unidades importadas, es de 448,441 unidades que comparadas con las 333,920 vendidas en 1996, representó un incremento del 46.3%.

²¹⁰ La Jornada, 3 de julio de 1995, Pág. 64.

²¹¹ Ibid., Pág. 1.

En cuanto a la exportación de unidades, tenemos que para 1997, ascendieron a 982,952 unidades, registrándose un incremento del 0.8% en relación al año anterior.

El acumulado de 1997, en relación a la venta al menudeo en el mercado interno incluyendo unidades importadas, ascendió a 482,146 unidades que comparadas con las 325,154 de 1996 mostraron un incremento del 48.3%.

La producción total acumulada para 1997, presentó un nuevo récord en la producción de unidades en su historia al producirse 1,338,002 vehículos, que comparados con los 1,211,297 unidades obtenido en 1996, significó un incremento del 10.5%. Es importante recalcar que en 1994, se produjeron tan solo 1,097,381 unidades lo cual representó un incremento del 21.9%.

El acumulado de 1997 de la producción para el mercado interno ascendió a 353,572 unidades, 47.1% más que en 1996, mientras que la producción para el mercado de exportación registró un incremento del 1.4%.²¹³

Por otro lado y referente a las perspectivas de esta industria, comparto el punto de vista que Cesar Flores, Director General de la Asociación Nacional de productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT) emitió al respecto. Así consideramos que para tener una recuperación sólida en el sector automotriz, es necesario instrumentar medidas adicionales como las que a continuación presento:

El establecimiento de un paquete de medidas de recuperación debe incluir, entre otras cosas, la minimización del IVA por la parte fiscal, reducir los precios, y una oferta de incentivos para el financiamiento.²¹⁴

²¹² Organó Informativo de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, "La Industria Automotriz en 1996", **Boletín 373**, Ed. AMIA, A.C., México, D.F., Diciembre de 1996, Págs. 1-2.

En este contexto, las medidas fiscales de apoyo para que el sector automotriz se desarrolle de manera integral y eficaz deben ser:

“Exceptuar totalmente del pago de Impuesto Sobre Automóviles Nuevos (ISAN) a las compras de vehículos durante un lapso de 14 meses, lo que equivale a una disminución inmediata que va de 2 al 8% en el precio de las unidades gravadas con ese impuesto.

Permitir a las personas morales o físicas con actividades empresariales deducir hasta 71% en un periodo de 4 años, las inversiones realizadas en automóviles nuevos cuyo valor de adquisición, incluyendo el equipo opcional común o de lujo, el IVA y las demás contribuciones que deban cubrir por la compra del bien, sin disminuir el monto de descuentos, rebajas o bonificaciones no exceda 224,000 pesos”.²¹⁵

Un estudio realizado por Sarabia Ernesto, periodista del Economista, refleja que el PIB de la industria automotriz tendrá un crecimiento promedio anual de 13.8% entre 1996 y el año 2000.²¹⁶

Finalmente, tenemos dos posturas que debemos resaltar. Como primer punto tenemos que según los conservadores para el año 2001 México se colocará entre los 10 primeros países con una producción de más de 2 millones de unidades, y un crecimiento anual promedio de 4.9%, mientras que por otro lado, los optimistas consideran que el crecimiento anual promedio será de 10.27% durante 1998-2001.²¹⁷

²¹³ Organo Informativo de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, “**Mercado de Vehículos**”, **Boletín 385**, Ed. AMIA, A.C., México, D.F., Diciembre de 1997, Pág. 1.

²¹⁴ “¿Qué Medidas Darán Sustento a la Reactivación?”, Análisis Económico, **El Economista**, México, D.F., 6 de Junio de 1996, Pág. 38.

²¹⁵ Sarabia, Ernesto, “**Recuperación sobre Ruedas, Crecerá la Industria Automotriz 13.8% en el Lapso 1996-2000**”, Análisis Económico, **El Economista**, México, D.F., 6 de Junio de 1996, Pág. 38.

²¹⁶ **Idem.**

²¹⁷ “**El TLC le Cambio el Rostro a la Industria Automotriz. Lo que No Hará es Dar Respuesta a la Vieja Pregunta ¿Cómo Agregarle Valor Local?**”, **Op. Cit.**, Pág. 43.

17. PROYECTOS DE INVERSIÓN

La política de orientación internacional que nuestro país ha seguido en los últimos años, los convenios comerciales ya celebrados y los que están por concretarse con otras naciones, básicamente con América Latina, son algunos de los elementos que favorecen la llegada de capital extranjero a México.²¹⁸

a. MERCEDES BENZ

Mercedes Benz, instaló una planta en Santiago Tianguistenco, Estado de México, con el objetivo de ensamblar vehículos, con una inversión inicial de 27.5 mdd, obteniendo su registro como empresa fabricante de la industria terminal en 1993.

Dicha empresa, ha instalado otras plantas en Monterrey, y Nuevo León, dedicadas a la fabricación y a la comercialización de autobuses.

Entre 1993 y 1998, esta empresa invirtió al rededor de 85 mdd y generó 370 empleos. Su capacidad de producción, para 1993, fue de 300 unidades, y planea incorporar en esta planta, no menos de un 40% de componentes y partes nacionales.²¹⁹

²¹⁸ SECOFI, Sub-Secretaría de Industria, Evolución de la Industria Automotriz Mexicana, Boletín Estadístico Trimestral, Ed. SECOFI, México, D.F., Noviembre de 1994, Pág. 8.

²¹⁹ Ibid., Págs. 8-9.

b. BMW

Instala una planta ensambladora de autos en el Estado de México, con una inversión total de 176 mdd, para el lapso 1994-2008. Dicha planta inició operaciones en 1995, con una producción de 400 unidades, llegando a 3,100 unidades para el año 2003. Este proyecto es muy importante, puesto que generará 160 empleos directos y 1,500 indirectos.²²⁰

c. HONDA

Honda, llegó a México para realizar operaciones de ensamble y producción de vehículos, con una inversión de 50 mdd durante el período 1994-1998. Esta empresa, construyó su planta en el Salto, Jalisco, e inició operaciones en 1996. Así mismo, Honda alcanzó una producción de 13,000 unidades en 1997, este proyecto generó más de 500 empleos entre 1995 y 1997. De la misma manera, Honda ha venido realizando exportaciones de componentes y partes propios, y de otras empresas nacionales; además pretende que nuestro país se convierta en una importante plataforma exportadora de sus unidades para el mercado de América Latina. Durante 1996, las compras a sus proveedores ascendieron a 13 mdd. Finalmente, los directivos de la empresa, aseguran que promoverán tanto las exportaciones de la industria de autopartes como las de los proveedores nacionales.

Tanto Honda como BMW, se han comprometido con el gobierno mexicano para cumplir con la legislación vigente, y en especial con el porcentaje del VAN establecido en la misma legislación automotriz nacional. Específicamente BMW, promoverá exportaciones de proveedores nacionales con destino a Estados Unidos, Alemania, Sudeste Asiático, y al Sur de África, e incrementará, paulatinamente, el uso de componentes locales producidos en México.²²¹

²²⁰ *Ibid.*, Pág. 9.

²²¹ *Ibidem.*

d. NIPPONDENSO CO. LTD.

Es una empresa de origen japonés, líder mundial en tecnología para la producción de partes y componentes automotrices. El 16 de febrero de 1995 comenzaron las obras de su planta en Apodaca, Nuevo León, destinando su producción a la fabricación del instrumental para tableros de autos. Con una inversión total de 30 mdd, esta empresa genera 300 empleos aproximadamente, y pretende exportar un 80% de su producción total. Por ahora, sólo provee a Ford, General Motors, Volkswagen y Chrysler.

e. SCANIA

Es una compañía de origen sueco y una de las más importantes fabricantes de camiones pesados en todo el mundo. Inauguró su planta ensambladora de autobuses y tractocamiones el 16 de marzo de 1995 en el Estado de San Luis Potosí, con una planta de 56 empleados y planea invertir 4 mdd.²²²

f. GENERAL MOTORS DE MÉXICO S.A. DE C.V.

El 28 de marzo de 1995 inauguró los edificios de refacciones e ingeniería en su planta de Toluca, con una inversión de 16.5 mdd, y genera al rededor de 418 empleos. Así mismo, se estima que alcanzará un valor de 95 mdd por ventas de refacciones.²²³

²²² SECOFI, Sub-Secretaría de Industria, Evolución de la Industria Automotriz Mexicana, Boletín Estadístico Trimestral, Ed. SECOFI, México, D.F., Julio de 1995, Pág. 8.

²²³ Idem.

g. CIFUNSA, S.A. DE C.V.

El 28 de abril de 1994, inauguró en Saltillo, Coahuila su nueva planta de fundición automotriz cuya producción atenderá al mercado norteamericano principalmente. Emplea a más de 250 trabajadores, y su inversión ascendió, solo en su primera fase, a 30 mdd.²²⁴

h. CHRYSLER DE MÉXICO S.A. DE C.V.

El 28 de abril de 1994, inauguró en Saltillo, Coahuila, una nueva planta de fabricación de camiones, con una inversión de 330 mdd, y genera cerca de 1,800 empleos.²²⁵

i. VOLVO

Volvo ocupa el segundo lugar como constructor mundial de camiones. En 1962 ensambló coches en una planta ubicada en Naucalpan. Para 1991 se asoció al Grupo Industrial Ramírez, Firma que cuenta con una larga tradición en la construcción de autobuses y tractocamiones. Ramírez y Volvo-GM iniciaron ya, el ensamble de tractocamiones en Monterrey.

j. FIAT

Fiat es una empresa italiana que ha efectuado fuertes inversiones para la fabricación de tractores en México, de hecho, ya adquirió el 80% del paquete de 40% que Ford poseía en New Holland.²²⁶

²²⁴ **Ibídem.**

²²⁵ **Idem.**

²²⁶ Ortíz de la Sancha, Norahí, **Op. Cit.**, Págs. 85-87.

k. NISSAN

Entre 1989 y 1994, destaca la inversión de Nissan Motor Co. Ltd., por 111.5 mdd en Nissan Mexicana, S.A. de C.V.²²⁷

I. ORGANIZACIÓN VILPAC

En los 90, esta organización inicia un nuevo programa de expansión, con una inversión de 65 mdd, lo que permitirá a dicha empresa duplicar su producción.²²⁸

m. TAKATA

TAKATA, es una corporación japonesa, reconocida a nivel internacional como proveedora de sistemas de seguridad para autos. Esta empresa, inauguró su planta en México, en noviembre de 1994, en el Salto Jalisco, así mismo, Takata de México, S.A. de C.V., inició operaciones en junio de 1995 con un capital de 2.5 mdd, mismos que se incrementaron a 3.5 mdd para finales de 1995. Actualmente, esta empresa emplea a 80 personas, y planea elevar el número de empleados a 300.

La capacidad de producción anual de la planta es de un millón de bolsas de aire y de 500 mil juegos de cinturones de seguridad. Cabe destacar, que la mayor parte de dicha producción se exporta fundamentalmente, a Estados Unidos y a

²²⁷ Mercado, Alfonso, y Fernández, Oscar, “**La Estrategia de Inversión Japonesa en México en el Marco del TLCAN**”, **Comercio Exterior**, México, D.F., Ed. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., Mensual, No. 12, Vol. 46, Diciembre de 1996, Pág. 1001.

²²⁸ Kenworth, **Reseña de la Organización Vilpac**, Ed. Kenworth, México, S/F., Pág. 2.

otros países de Latinoamérica. En cuanto a mercado interno se refiere, esta compañía abastece a Honda y General Motors.²²⁹

n. YAMAKAWA MANUFACTURING DE MÉXICO, S.A. DE C.V.

Es una empresa que inauguró sus instalaciones el 8 de noviembre de 1994. Para 1995, Yamakawa Manufacturing proyectó una inversión en activos fijos de 36.3 millones de pesos, así como la generación de 55 fuentes de trabajo. De la misma manera, esta compañía canalizará a Nissan Mexicana el 100% de sus ventas, que comprenden: tolvas, sombrereras, travesaños y soportes para radiador.²³⁰

ñ. NIHON PLAST MEXICANA, S.A. DE C.V.

El 28 de noviembre de 1995, se realizó la inauguración de la planta Nihon Plast Mexicana, S.A. de C.V. ubicada en el Estado de Querétaro, con una inversión total de 767 mil dólares, y con una capacidad instalada anual de 350,000 volantes. Actualmente genera 100 empleos y planean llegar a 212 trabajadores. Esta empresa también contempla la producción en masa de rejillas de ventilación, y planean destinar el 66% de su producción al mercado externo.

²²⁹ SECOFI, Sub-Secretaría de Normatividad y Servicios a la Industria y Comercio Exterior, **Evolución de la Industria Automotriz Mexicana, Boletín Estadístico Trimestral**, Ed. SECOFI, México, D.F., Noviembre de 1995, Pág. 6.

FORD

El último proyecto, es una nueva planta Ford de motores en Chihuahua, quien deberá lanzar sus primeros productos al mercado a mediados del año 2000. Con un monto de 500 mdd, esta inversión se suma a los 200 o 300 mdd destinados a actualizar los vehículos que salen de las plantas.

Finalmente, cabe destacar que México es una plataforma casi obligatoria de inversión automotriz para otras firmas (Europeas, Norteamericanas y Japonesas, principalmente). Esto se debe, al prestigio internacional con que ya contamos.²³¹

Cuadro 32

INVERSIÓN TOTAL EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 1989-2008			
AÑO	TOTAL	INDUSTRIA TERMINAL	INDUSTRIA DE AUTOPARTES
1989	360	360	N.D.
1990	923	310	613
1991	1,774	875	899
1992	2,409	1,348	1,061
1993	2,262	1,206	1,056
1994	2,231	1,362	869
1995	91.1	50.5	40.6
1996	50	50	1,000
1997	N.D.	N.D.	1,000
1998-2008	4,573	1,111	1,462
TOTAL	14,673.1	6,672.5	8000.6

* Millones de Dólares.

* Fuente: SECOFI, Sub-Secretaría de Industria, **Evolución de la Industria Automotriz Mexicana**, Boletín Estadístico Trimestral, Ed. SECOFI, México, D.F., (Varios Números: Julio de 1995, y Noviembre de 1994).

* Recuento personal.

²³⁰ Ibid., Pág. 7.

²³¹ Ramírez Tamayo, Zacarías, "Nacidos Ford pero ¿En Dónde?", **Revista Expansión**, México, D.F., No. 752, Vol. XXIX, Octubre 21 de 1998, Pág. 29.

18. EL FUTURO DE LA INDUSTRIA DE AUTOPARTES

Ante este proceso de liberalización, se han observado diversas reacciones entre las empresas de autopartes. Para las compañías que empezaron a exportar a principios de la década de los 80, y que dependen más de las exportaciones que del mercado interno, consideran que cuentan con los elementos suficientes para competir con el exterior. En cambio, las compañías que dependen en mayor medida del mercado interno que de sus exportaciones se ven más preocupadas. De cualquier manera, todos opinan que deben elevar sus esfuerzos para hacer frente a esta nueva situación, y aún más, algunas empresas creen que dichas disposiciones resultan dañinas y que requieren de más tiempo y recursos. Así, demandan: simplificación de procedimientos administrativos, introducción de cambios graduales, y la reducción de impuestos para responder satisfactoriamente a la nueva dinámica internacional. Al mismo tiempo, esta tarea esta considerada como un reto, puesto que de no alcanzar una competitividad internacional, desaparecerán.²³²

²³² Zapata, Francisco, et. al., **Op. Cit.**, Págs. 95-96.

Cuadro 33

**RELACIÓN DE EMPRESAS FABRICANTES DE
AUTOTRANSPORTE**

Las empresas que cuentan con registro ante SECOFI, y que cumplen con la definición de empresa fabricante de autotransporte en los términos del Anexo 300-A.2 del TLCAN, son:

1. DINA AUTOBUSES, S.A. DE C.V.
2. FORD MOTOR COMPANY, S.A. DE C.V.
3. CHRYSLER DE MÉXICO, S.A.
4. GENERAL MOTORS DE MÉXICO, S.A. DE C.V.
5. DINA CAMIONES, S.A. DE C.V.
6. KENWORTH MEXICANA, S.A. DE C.V.
7. TRAILERS DE MONTERREY, S.A. DE C.V.
8. VÍCTOR PATRON, S.A. DE C.V.
9. INTEGRACIÓN DE AUTOBUSES, S.A. DE C.V.
10. MEXICANA DE AUTOBUSES, S.A. DE C.V.
11. SCANIA DE MÉXICO, S.A. DE C.V.
12. FABRICA NACIONAL DE AUTOBUSES, S.A. DE C.V.
13. MINIBUSES ALFA, S.A. DE C.V.
14. SPARTAN DE MÉXICO, S.A. DE C.V.
15. GRUPO RUVESA, S.A. DE C.V.
16. CHASISES Y AUTOPARTES OSHMEX, S.A. DE C.V.
17. AUTOBUSES TURÍSTICOS, S.A. DE C.V.
18. THOMAS BUILT BUSES DE MÉXICO, S.A. DE C.V.
19. MERCEDES BENZ MÉXICO, S.A. DE C.V.
20. MERCEDES BENZ OMNIBUSES MÉXICO, S.A. DE C.V.²³³

²³³ Evolución de la Industria Automotriz Mexicana, Boletín Estadístico Trimestral, Op. Cit., Nov. de 1994, Pág. 13.

CONCLUSIONES

1. En la conceptualización de Empresa Transnacional ha prevalecido un debate entre diversos autores sobre los términos: Corporación, Compañía, Firma, Unidad, Empresa o Sociedad, y de otro lado Internacional, Plurinacional, Supranacional, Geocéntrica, Etnocéntrica, Transnacional, Policéntrica o Multinacional. En este trabajo yo emplee elementos de las conceptualizaciones anteriores y he utilizado la de Empresa Transnacional, por ser la más aceptada en el área de las Relaciones Internacionales. Con relación a este termino elaboré una relación de aquellas características más importantes que identifican a una Empresa Transnacional. Así, estimo que Empresa Transnacional es una entidad eminentemente económica que se caracteriza por:

- A. Es una forma de Inversión Extranjera Directa, Monopólica y/o Oligopólica.
- B. El objetivo primordial de esta unidad es maximizar sus beneficios económicos.
- C. Sus decisiones son centralizadas puesto que la casa matriz es la que fundamentalmente decide las políticas, prioridades y estrategias económicas.
- D. Efectúan un elevado volumen de negocios que les permite una sólida economía de escala, autonomía y la posibilidad de actuar como un grupo de presión política.
- E. Cruzan fronteras nacionales vía filiales, redes e internacionalización de la producción.
- F. Cuentan con un poder pluridimensional extraordinario.
- G. Influyen en la vida cotidiana de la sociedad en la que se instalan adaptándose a las condiciones del país al que llegan.

H. Controlan los principales procesos productivos, comerciales y tecnológicos de la actividad a la que se dedican.

2. La importancia de las Empresas Transnacionales es determinante en la nueva dinámica internacional. Así, estas entidades concentran gran parte de la actividad económica mundial y son el principal agente de despliegue económico de los países, ya que tienen un papel central debido a la enorme masa de recursos que poseen y a su capacidad de gestión mundial. Las Transnacionales más importantes tienen ventas anuales mayores al PIB de la mayoría de los países. Por ejemplo: General Motors, la Transnacional más fuerte del mundo, supera anualmente en ventas al PNB de unas 130 naciones.

Los acontecimientos históricos que posibilitaron a Estados Unidos imponer su hegemonía en el mundo, lo llevaron a imprimir nuevas modalidades en los procesos productivos e industriales, dando a las Empresas Transnacionales la oportunidad de expandir sus actividades en los sectores de más alta rentabilidad. Las Empresas Transnacionales, experimentaron entonces un acelerado crecimiento, lo que las convertiría en el eje central de la economía capitalista mundial.

3. El problema central de la industria automotriz en el mundo radica en que la penetración de vehículos japoneses se elevaría en gran medida si no existieran restricciones a la importación en Estados Unidos, debido a que la ingeniería es más avanzada, los precios bajan, y la calidad de los vehículos orientales es excelente, y vale decir, que los problemas a que se enfrentan las industrias europeas y norteamericanas son precisamente la calidad y los elevados costos de producción, por tanto, en un futuro cercano tendremos una competencia exacerbada.

4. La industria automotriz desde sus inicios, en el siglo XIX, hasta nuestros días ha pasado por diversas etapas, pero a partir de los años 30 se ha ubicado como uno de los ejes más dinámicos de la actividad económica, y ha llegado a constituir un sector transnacionalizado, debido a la concentración del capital, a la internacionalización de sus actividades y al reducido número de empresas que controlan la producción internacional de vehículos. De la misma manera, existe un fortísimo proceso de competencia entre las empresas que se manifiesta en la lucha por los mercados, desarrollo tecnológico, publicidad, ingeniería, e innovaciones en modelos, ya que esto trae consigo una nueva estrategia de todos los países demandantes.

5. En relación a la industria automotriz en México, su inicio se encuentra el 14 de octubre de 1925, cuando se expide el primer Decreto relacionado con la industria automotriz, con el objetivo de dar un tratamiento fiscal especial a Ford, la primera Empresa Automotriz Transnacional instalada en México. Con el paso del tiempo, el Ejecutivo Federal pudo controlar en mayor medida el sector automotriz, vía una serie de instrumentos legales, por considerarlo una de las ramas más importantes en la economía del Estado Mexicano. Desde principios de los 60, ha tratado de desarrollar a una industria automotriz doméstica, que satisficiera las necesidades de nuestro mercado y crecimiento económico. Para lograr dicho objetivo, el gobierno mexicano prohibió en 1962 las importaciones de vehículos terminados e impuso a Ford, General Motors, Volkswagen, Chrysler y Nissan, que integraran en los coches producidos en México un alto contenido local. Dicha política fue un éxito y un fracaso. Es decir, para 1980 dicha industria producía 500,000 unidades con protecciones para los ensambladores domésticos, y para la industria auxiliar, pero por otra parte, las medidas proteccionistas y las políticas restrictivas influyeron en que la industria no fuese competitiva en calidad ni en costo con respecto al exterior.

Con motivo de la crisis de 1982, al año siguiente, la demanda doméstica cayó y la deuda externa mexicana subió, por lo que el gobierno mexicano estableció una política que obligaba a cada empresa a estandarizar su producción con un número limitado de modelos para adecuar la producción a las posibilidades de compra y a favorecer un costo más bajo de los automóviles por el sistema de economía de escala. Así mismo, se exigió un mayor contenido local en las diversas unidades. Pese a todos los esfuerzos del gobierno mexicano, esta política no funcionó puesto que el mercado doméstico era limitado, y los fabricantes nacionales eran poco eficaces. Por tanto, México tuvo que unirse a las tendencias prevalecientes en el resto del mundo. Así, nuestro país cambió su estrategia a finales de 1989, reduciendo el contenido local de los productos, y aminorando su rigidez en cuanto a las importaciones de vehículos, e impuso a las empresas la obligación de equilibrar sus importaciones con sus exportaciones.

Debe tenerse presente que desde mediados de los años 80, México intentó liberar la economía, reduciendo sus restricciones al comercio, dando prioridad a los mercados y restringiendo subsidios gubernamentales. En este orden de ideas, el TLCAN significó un reconocimiento formal de los cambios ocurridos dentro y fuera de nuestras fronteras, institucionalizándose así, el viraje de nuestra política económica en la etapa de los 90.

6. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

A. VENTAJAS

- ✓ En promedio salen diariamente más de 2,600 vehículos de las 15 plantas establecidas en México con destino a diversos mercados como consecuencia del Tratado de Libre Comercio. Así, en la era de los modelos mundiales, México es un centro de fundamental importancia en la producción de Suburban destacando Estados Unidos y Australia como principales destinos de exportación, y Beetle de Volkswagen cuya versión más reciente es para nuestro país vecino del norte y Europa.
- ✓ Reducción arancelaria con el objetivo de reducir los precios y elevar las ventas.
- ✓ Conviene señalar que México ocupa el quinto lugar como productor mundial de motores.
- ✓ Los fabricantes europeos y japoneses incrementaron de manera considerable sus inversiones en México debido a que los costos de producción son menores y porque México es considerado como plataforma de exportación hacia un mercado que consume más de 15 millones de vehículos anuales. Si estamos hablando de la Unión Americana.
- ✓ Para el año 2008 tendremos aproximadamente una inversión de 14,673.1 millones de dólares en nuestro país.
- ✓ Tenemos la posibilidad de colocarnos como el país número 10 con mayor producción en el mundo. Ahora ocupa la posición No. 11.
- ✓ En 1997, las exportaciones superaron a las importaciones en 5,870 millones de dólares.
- ✓ La maquila se beneficia puesto que desde 1994 ingresan a Estados Unidos al menos 88% de los productos de maquiladoras procedentes de la nación mexicana libres de gravamen lo que sugiere un mejor futuro en este sector.

- ✓ La relación comercial entre México y Canadá se ha incrementado de manera espectacular aunque el comercio sigue siendo escaso, de hecho, este país era el 7mo. comprador de productos mexicanos para 1990, y en 1994 ya teníamos el segundo lugar. En relación a nuestro tema de estudio, la industria automotriz ocupa un lugar de fundamental importancia en dicha relación, puesto que de cada dólar que importan los canadienses, nuestro país exporta 8 dólares. Así, México es el segundo cliente más importante de Canadá desde 1992, anteriormente ocupábamos el tercer lugar, destacando las ventas de autopartes. En relación a la competencia entre Canadá y México en el mercado estadounidense tenemos que no es intensa, de un lado, las exportadoras de autopartes más importantes están muy especializadas, y de otro lado, tenemos que estas empresas están muy vinculadas a las ensambladoras de vehículos más cercanas.
- ✓ La industria terminal difunde entre ensambladores y proveedores innovaciones, diseños, procesos productivos, materiales y organización.
- ✓ Las empresas mexicanas relacionadas directa o indirectamente con el proceso automotriz como son la industria de autopartes, textiles, vidrio, hule, aparatos eléctricos, equipos, metales, productos químicos y maquinaria, se han incorporado a la producción global norteamericana, además de especializarse competitivamente en algunos tipos de partes, cuentan con personal técnico altamente capacitado. Prueba de esto son las distinciones internacionales de calidad.
- ✓ La apertura de nuevos complejos industriales ha generado un gran número de empleos y ha impulsado una descentralización industrial en México.

B. DESVENTAJAS

- Solo un pequeño porcentaje de los autopartistas dependientes de una armadora extranjera al 100% han podido hacer frente de manera competitiva a la demanda tanto nacional como internacional de autopartes, por lo que se han visto en la necesidad de asociarse con las compañías extranjeras mientras que el resto de dicha industria no esta en condiciones de competir.
- La entrada a México de refacciones de origen indeterminado con precios de dumping, sin normas de seguridad y calidad o de importación ilegal, sin distinguir entre productos nuevos o reconstruidos han agravado más la crisis del sector autopartes.
- La producción esta orientada hacia Estados Unidos básicamente ya que producimos más de lo que consumimos en este renglón, es menester buscar la manera de diversificar nuestra relación económica con el exterior, verbigracia con la Unión Europea y los países de la Cuenca del Pacífico.
- Prevalece la falta de información sobre los productos (precio y calidad), y los mercados del otro país, los problemas de infraestructura, fuertes obstáculos de protección arancelaria, los elevados costos de transporte, tiempo de entrega, restricciones legales y la distancia geográfica.
- Después de 25 años de la entrada en vigor del TLC, se liberarán las importaciones de vehículos usados lo que provocaría problemas a los distribuidores y productores de autos en nuestro país, sobre todo, si se habla de ciudades fronterizas donde los distribuidores vieron reducidas las ventas en un 50%.

7. Como consecuencia de la apertura de las tecnológicamente avanzadas plantas en el norte del país y de la necesidad de renovación tecnológica en la vieja estructura industrial, se moderniza la estructura productiva. Esta

modernización esta relacionada con la proyección que las Empresas Transnacionales han concebido para sus instalaciones en México, como proveedores de motores, y la basta producción de autopartes en la industria maquiladora, así como de automóviles. Por tanto, esta modernización responde a un proceso inducido externamente para cubrir básicamente los requerimientos del mercado estadounidense.

Aquí debo aclarar que, el abastecer preferentemente a un mercado como el norteamericano caracterizado por ser exigente y competido no me parece criticable en sí mismo, sin embargo, debo advertir por la forma en que los beneficios de una modernización de este tipo se derraman en México.

En 1995, la industria automotriz se vio afectada por una fuerte contracción del mercado interno, lo que motivó la adecuación de los programas de producción a una demanda interna decreciente. Para superar a dicha crisis, las compañías reconfiguraron sus programas de producción, de venta y de trabajo. Para 1996-1998 el balance de este sector se asemejó al que en general ha predominado en la evolución macroeconómica nacional. En términos globales se logró reducir la inflación, incrementar el PIB, y mantener una tendencia a la baja en las tasas de interés, desafortunadamente, no se ha logrado que esta mejoría se refleje en la capacidad de compra de la población. Para 1997 las estadísticas son muy alentadoras, puesto que reflejan un incremento en las ventas del 50%, en la exportación se registró un auge del 8%, y la producción se elevó en un 22%.

En cuanto a las perspectivas nos encontramos que para lograr un auge en la industria se hace necesaria la actualización de los programas de renovación del parque vehicular, la concesión de estímulos fiscales, la obtención de apoyos financieros y el logro de una diversificación en los mercados extranjeros.

8. PROYECCIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

A. ECONÓMICAS

Las proyecciones econométricas identifican a México como el mercado automotriz de mayor potencial de crecimiento dentro de Norteamérica; por cada vehículo que se vende hoy, en 10 años se venderán 3. Así las proyecciones para 1999, indican que se cuenta con fuertes proyectos de inversión en la rama vehicular, lo que refleja un desarrollo industrial importante con una proyección internacional de primer nivel. Por ello, es de esperarse que para el año 2001 México se coloque en uno de los primeros 10 lugares con una producción de mas de 2 millones de unidades registrando un crecimiento anual promedio del 10%. No puede decirse que la competencia crecerá en todos los niveles. Si la empresa quiere seguir a la vanguardia tendrá que hechar mano de sus estrategias y recursos de la manera más inteligente posible para producir servicios y productos de primera calidad.

La reconversión industrial en México ha cubierto el objetivo de crear una planta más eficiente y moderna, competitiva al exterior y capaz de integrarse satisfactoriamente al proceso de globalización de la economía mundial.

B. TECNOLÓGICAS

En vísperas del nuevo milenio, la industria automotriz enfrenta retos en diversos órdenes. Estos nuevos retos ofrecen oportunidades de crecimiento pero también riesgos.

En el ámbito de tecnología, tenemos que en un futuro cercano esta industria se verá más expuesta a nuevos competidores y solo se podrán mantener si producen con calidad. Consecuentemente, el grado de sofisticación tecnológica de los vehículos se elevará hasta los más altos estándares y ello constituirá otra área de desafío.

La computación y las telecomunicaciones ofrecen posibilidades de desarrollo dignas de la mejor novela de ciencia ficción. Por ejemplo: se especula que en un futuro cercano los autos podrán tener pantallas electrónicas que indiquen al conductor la vía mas conveniente hacia cierto destino, en función tanto de la distancia como de las condiciones de tránsito imperantes en el momento. Hoy la aplicación de estas tecnologías la encontramos en las computadoras que verifican electrónicamente la condición y el funcionamiento del vehículo, para prevenir al conductor sobre fallas que están próximos a ocurrir, o simplemente para determinar la falta de combustible.

Las tecnologías más vanguardistas tratan de reducir al máximo gases contaminantes producidos por los vehículos, entre las que destacan, la elaboración de un nuevo vehículo que trabajará vía electricidad, o el que ya esta en el mercado que utiliza gas para poder funcionar y que reduce en un 90% la contaminación emitida por los vehículos automotores. Es importante resaltar, que el sector automotriz contribuye con el 82% de la contaminación ambiental.

Finalmente puedo decir, que todo esto se origina por atender a los reclamos de una sociedad exigente, que quiere contar con vehículos más eficientes y menos contaminantes.

BIBLIOGRAFÍA

- ☐ Abella Armengol, Gloria, **Las Empresas Transnacionales y la Economía Nacional. La Industria Automotriz en México**, Tesis para obtener el Título como Lic. en Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, México, 1984, Págs. 8-126.
- ☐ Aragón Monroy, Gustavo, **La Industria Automotriz en México ante el TLC en Norteamérica**, Tesis para obtener el Título como Lic. en Economía, Escuela de Estudios Profesionales "Acatlán", UNAM, Acatlán, Edo. de México, Agosto de 1994.
- ☐ Arteaga, Arnulfo, et. al., **Proceso de Trabajo y Relaciones Laborales en la Industria Automotriz en México**, Ed. Fundación Friedrich Ebert Stiftung, Representación en México, y la Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 1992.
- ☐ Bancomext y SECOFI, **Industria de Autopartes**, Estudio Elaborado por el Gobierno de México, Por Booz-Allen & Hamilton e Infotec, México, 1987.
- ☐ Bartlett, Christopher A., y Ghoshal, Sumantra, **La Empresa Sin Fronteras. La Solución Transnacional**, Tr. Isabel Botera Cifuentes, Ed. McGraw-Hill, España, 1991.
- ☐ Bernal Sahagun, Víctor Manuel, **Los Problemas de un Mundo en Proceso de Cambio**, Copiladores: Luis González Souza y Ricardo Méndez Silva, Ed. UNAM, México, 1978.
- ☐ Calduch Cervera, Rafael, **Relaciones Internacionales**, Ediciones Ciencias Sociales, Madrid, España, 1991.
- ☐ Camarena Luhrs, Margarita, **La Industria Automotriz en México**, Ed. UNAM, México, 1981.
- ☐ Campos Rivera, David, **Desarrollo de la Industria Automotriz y Fomento a las Exportaciones No Automotrices**, Tesis para obtener el Título como Lic. en Relaciones Internacionales, Asesor: Alfredo Córdoba Kuthy, FCPyS, UNAM, México, D.F., 1993.

- ☐ Castillo Rivas, Donald, **Acumulación de Capital y Empresas Transnacionales en Centroamérica**, Ed. Siglo XXI, México, 1980.
- ☐ Ceceña, Ana Esther, et. al., **Producción Estratégica y Hegemonía Mundial**, Ed. Siglo XXI, México, 1995.
- ☐ Centro de Naciones Unidas sobre las ET's, **Las Empresas Transnacionales en el Desarrollo Mundial, Tendencias y Perspectivas**, Ed. ONU, Nueva York, 1989.
- ☐ Chudnousky, Daniel, **Empresas Multinacionales y Ganancias Monopolicas en una Economía Latinoamericana**, Ed. Siglo XXI, México, 1974.
- ☐ Cruz Cruz, Edgardo, **La Industria Automotriz en México ante el TLC**, Tesis para obtener el Título de Lic. en Economía, Fac. de Economía, UNAM, México, 1993.
- ☐ De María y Campos, Mauricio, et. al., **Estudios e Informes de la CEPAL 83, Reestructuración y Desarrollo de la Industria Automotriz Mexicana en los Años Ochenta: Evolución y Perspectiva**, Ed. ONU, Santiago de Chile, 1992.
- ☐ Díaz Muller, Luis, **El Sela y las Empresas Multilaterales Latinoamericanas en el Marco del Desarrollo Regional**, Ed. UNAM, México, 1981.
- ☐ **Diccionario Enciclopédico Salvat Universal**, Tomo 3, 16 ed., Ed. Salvat Editores, S. A., España, 1986.
- ☐ Fajnzlyber, Fernando, y Martínez, T. Trinidad, **Las Empresas Transnacionales, Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana**, Ed. FCE, México, 1982.
- ☐ General Motors de México, S.A. de C.V., **Retos y Logros. Los Primeros 60 Años de General Motors de México**, Ed. General Motors de México, S.A. de C.V., México, D.F., Marzo de 1995.
- ☐ González López, Sergio, **Proceso de Configuración Territorial de la Industria Automotriz Terminal en México 1964-1989**, Ed. Universidad Autónoma del Estado de México, México, 1992.
- ☐ Hays, D. Richard, et. al., **Comercio Internacional: Introducción al Mundo de la Empresa Multinacional**, Tr. Florencio Rodil, Ed. Pretice hall International, España, 1974.

- ☐ Howe, Martyn, **Empresas Multinacionales**, Ed. Economía y Empresa, PROLAM S.R.L., Buenos Aires, Argentina, 1973.
- ☐ INEGI, **La Industria Automotriz en México, Edición 1995**, Ed. INEGI, México, D.F., Octubre de 1995. (Varios Años: 1996 y 1997).
- ☐ Lattes, Robert, **Un Billon de Dólares. El Mundo Económico de la Multinacional**, Ed. Planeta, México, 1983.
- ☐ Ledezma Zarco, Javier, **La Empresa Transnacional Nuevo Actor en la Sociedad Internacional**, Tesis para obtener el Título de Lic. en Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, México, D.F., 1988.
- ☐ Loyola, A. J. Antonio/Schettino, Y. Macario, **Estrategia Empresarial en una Economía Global**, Ed. Grupo Editorial Iberoamérica, S.A. de C.V., e Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, (IMEF), México, 1994.
- ☐ Material localizado en SECOFI, Banco Nacional de Comercio Exterior, Banco de México, Oficinas Nacionales de General Motors y en la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz.
- ☐ Merle, Marcel, **Sociología de las Relaciones Internacionales**, Alianza Editorial, Madrid, España, 1986, Págs. 359-360.
- ☐ Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, **Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial**, Argentina, 1973, 2da. ed. 1975, Nueva York.
- ☐ Nadal, Alejandro, **Los Planes Sectoriales para el Desarrollo Industrial en México, (Electrónica, Automotriz y Petroquímica)**, Ed. COLMEX, México, 1988.
- ☐ Ortiz de la Sancha, Norahí, **La Reestructuración de la Industria Automotriz en México: El Caso de General Motors, 1980-1995**, Tesis para obtener el Título de Lic. en Economía, Fac. de Economía, UNAM, México, D.F., Febrero de 1996.
- ☐ Perroux, Francois, **Las Empresas Transnacionales y el Nuevo Orden Económico del Mundo**, Tr. Hugo Rangel Couto, Ed. El Instituto de Investigaciones Jurídicas de UNAM, México, 1982.
- ☐ Pigueron Heck, George, **La Empresa de Clase Mundial**, Ed. Grupo Editorial Iberoamerica, S.A. de C.V., México, 1994.

- Rodríguez Mejía, Gregorio, **Aspectos Fiscales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y del Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea**, Serie: 1, Estudios de Derecho Económico, Núm. 25, Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas de UNAM, México, 1994.
- Salchaga López, Luisa Hortensia, **Las Empresas Transnacionales en la Industria Automotriz. El caso de Nissan Mexicana**, Tesis para obtener el Título como Lic. en Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, México, D.F., 1990.
- SECOFI, **Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, Resumen**, "Productos Automotrices", México, D.F., 1993.
- SECOFI, **Tratado de Libre Comercio**, Tomo 1, SECOFI, México, 1993.
- Secretaría de Programación y Presupuesto, et. al., **Análisis y Espectativas de la Industria Automotriz en México, 1982-1986**, Ed. Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, et. al., México, D.F., 1982.
- Seldon, Arthur, y F. G., Pemace, **Diccionario de Economía**, Ed. Alhambra Mexicana, México, 1981.
- Sepúlveda Amor, Bernardo, **La Inversión Extranjera en México**, Ed. FCE, México, 1973.
- Tugedhat, Christopher, **Las Empresas Multinacionales**, Ed. Alianza Editorial, Madrid, España, 1973.
- Turner, Louis, **Las Sociedades Multinacionales y los Imperios Invisibles**, Ed. Dopesa, España, 1973.
- Vernon, Raymond, **Soberanía en Peligro**, Tr. Eduardo L. Suárez, Ed. FCE, México, 1973.
- Womack, James P., et. al., **La Máquina que Cambio el Mundo**, Tr. Francisco Ortíz Chaparro, Ed. MacGraw-Hill, España, 1992.
- Zapata, Francisco, et. al., **La Reestructuración Industrial en México. El Caso de la Industria de Autopartes**, Tr. Sergio Negrete Salinas, Ed. Colmex, México, D.F., Mayo de 1994.

HEMEROGRAFÍA

- ☐ Calcano, Edith, "Similitudes y Diferencias entre las Empresas Capitalistas del Siglo XVI y las Contemporáneas", **Revista Investigación Económica**, México, D.F., UNAM, No. 137, Vol. 35, Enero a Marzo de 1976.
- ☐ Calderón, Alvaro, "Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 1970-1990, Panorama Regional", (DSC/1) Vol. 1, Documento Presentado al Simposio de Alto Nivel sobre la Contribución de las Empresas Transnacionales al Crecimiento y Desarrollo de América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 19 al 21 de Octubre de 1992.
- ☐ Carrillo, Jorge, "Reestructuración de la Industria Automotriz en México", **Estudios Sociológicos del Colegio de México**, México, D.F., Colmex, No. 27, Vol. IX, Septiembre-Diciembre de 1991.
- ☐ CEPAL, **La Inversión Extranjera y las Empresas Transnacionales en América Latina: 1995**, Ed. ONU, Santiago de Chile, No. 576/577 Mayo/Junio 1995.
- ☐ Correa Serrano, Ma. Antonieta, "Estrategia de la Empresa Transnacional en los Años Noventa", **Relaciones Internacionales**, México, D.F., FCPyS, UNAM, No. 61, Vol. XV, Enero/Marzo de 1994.
- ☐ "Crisis en la Industria Automotriz", Economía, **La Jornada**, México, D.F., 3 de Julio de 1995, Pág. 64.
- ☐ Departamento de Relaciones Públicas de General Motors, S.A., de C.V., "De Nuestra Historia", GM de México, México, S/F.
- ☐ "El TLC le Cambio el Rostro a la Industria Automotriz. Lo que no Hará es Dar Respuesta a la Vieja Pregunta ¿Cómo Agregarle Valor Local?", **Revista Expansión**, México, No. 752, Vol. XXIX, Octubre 21 de 1998, Págs. 31-54.
- ☐ Hensen, Peter, "Las Compañías Transnacionales en el Desarrollo Mundial", **Perspectivas Económicas**, Washington, D.C., EUA, No. 4/9, 1989.

- ☐ Lara Rivero, Arturo, et. al., "Intercambio de Información Tecnológica entre Industrias de Automotores y Autopartes", **Revista de Comercio Exterior**, Ed. Banco Nacional de Comercio Exterior, Mensual, México, D.F., No. 2, Vol. 47, Febrero de 1997.
- ☐ Máttar, Jorge, "Desempeño Exportador y Competitividad Internacional: Algunos Ejercicios CAN para México", **Revista de Comercio Exterior**, Ed. Banco Nacional de Comercio Exterior, Mensual, México, D.F., No. 3, Vol. 46, Marzo de 1996.
- ☐ Mercado, Alfonso, y Fernández, Oscar, "La Estrategia de Inversión Japonesa en México en el Marco del TLCAN", **Revista de Comercio Exterior**, Ed. Banco Nacional de Comercio Exterior, Mensual, México, D.F., No. 12, Vol. 46, Diciembre de 1996.
- ☐ Mercado, Alfonso, y Sotomayor, Maritza, "El Comercio de Automotores entre México y Canadá", **Revista de Comercio Exterior**, Ed. Banco Nacional de Comercio Exterior, Mensual, México, D.F., No. 7, Vol. 46, Julio de 1996.
- ☐ NAFIN, "Criterios Generales de Política Económica", **El Mercado de Valores**, Ed. Nacional Financiera, México, Abril de 1998, Pág. 57, (Varios Números Correspondientes a 1998).
- ☐ Organo Informativo de la Industria Automotriz, **Boletín 361**, "1995 Año Difícil para la Industria", "Mercado de Vehículos", Diciembre de 1995, AMIA, México, D.F., Enero de 1996. (Varios Números).
- ☐ Palekar, Sergio, "La Inversión Extranjera en México", **Investigación Económica**, México, D.F., UNAM, 194, Octubre-Diciembre de 1990.
- ☐ Ramírez Tamayo, Zacarías, "Nacidos Ford, pero ¿En Dónde?", **Revista Expansión**, México, D.F., No. 752, Vol. XXIX, Octubre 21 de 1998, Págs. 21-29.
- ☐ "Reseña de la Organización Vilpac", Ed. Kenworth, México, S/F, Pág. 2.
- ☐ Sarabia, Ernesto, "Recuperación sobre Ruedas, Crecerá la Industria Automotriz 13.8% en el Lapso 1996-2000", Análisis Económico, **El Economista**, México, D.F., 6 de Junio de 1996, Pág. 38.
- ☐ "Sección Nacional, Perfiles de la Industria Maquiladora", **Revista de Comercio Exterior**, Ed. Banco Nacional de Comercio Exterior, Mensual, México, D.F., No. 5, Vol. 47, Mayo de 1997.

- ☐ SECOFI, **Decreto que Fija las Bases para el Desarrollo de la Industria Automotriz**, Diario Oficial de la Federación, México, D.F., 24 de Octubre de 1972.
- ☐ SECOFI, **Programa para la Racionalización de la Industria Automotriz**, Ed. SECOFI, México, D.F., 1983.
- ☐ SECOFI, **Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz**, Diario Oficial de la Federación, México, D.F., 15 de Septiembre de 1983.
- ☐ SECOFI, **Decreto por el que se Reforma el Artículo 19 del Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz**, Diario Oficial de la Federación, México, D.F., Septiembre de 1984.
- ☐ SECOFI, **Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz**, Diario Oficial de la Federación, México, D.F., Diciembre de 1989.
- ☐ SECOFI, **Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte**, Diario Oficial de la Federación, México, D. F., 11 de Diciembre de 1989.
- ☐ SECOFI, **Decreto por el que se Reforma y Adiciona el Relativo al Fomento y Modernización de la Industria Automotriz**, Publicado el 11 de Diciembre de 1989, Diario Oficial de la Federación, México, D.F., Junio de 1990.
- ☐ SECOFI, “Productos Automotrices”, **Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos**, Resumen, Ed. SECOFI, México, D.F., S/F.
- ☐ SECOFI, **Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Sector Automotriz, Monografía 10**, Ed. SECOFI, México, D.F., Octubre de 1991.
- ☐ SECOFI, **Decreto que Reforma y Adiciona el Diverso para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz**, Diario Oficial de la Federación, México, D.F., 31 de Mayo de 1995.
- ☐ SECOFI, **Evolución de la Industria Automotriz Mexicana**, Boletín Estadístico Trimestral, Ed. SECOFI, México, D.F., (Varios números: Noviembre de 1994 a Noviembre de 1995).

- Secretaría de Industria y Comercio, **Decreto que Prohibe la Importación de Motores para Automóviles y Camiones, así como de Conjuntos Mecánicos Armados para su Uso o Ensamble a partir del 10. de Septiembre de 1964**, Diario Oficial de la Federación, México, D.F., 25 de Agosto de 1962.

- Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, **Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz**, Diario Oficial de la Federación, México, D.F., 20 de Junio de 1977.

- “¿Qué Medidas Darán Sustento a la Reactivación?”, Análisis Económico, **El Economista**, México, D.F., 6 de Junio de 1996, Pág. 38.

- Urger, Kurt, y Saldaña, C. Luz, “Empresa Multinacional y Cambio Tecnológico: Implicaciones para los Países en Desarrollo”, **Foro Internacional**, México, D.F., Colegio de México, No. 3, Enero-Marzo de 1992.