

205



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

EL IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN)
EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
PRESENTA:

ANA GRETEEL LICONA MARTIN

ASESOR: Dr. RICARDO M. BUZO DE LA PEÑA



MEXICO, D.F. ABRIL DE 1999.

275570

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A MIS PADRES

A MIS HERMANOS

CON TODO MI AMOR

INDICE

INTRODUCCIÓN	4
CAPITULO I PANORAMA GLOBAL Y REGIONAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	
1.1.El proceso de globalización	6
1.2.La transición de un modelo de organización fordista-taylorista a un modelo de organización posfordista.....	17
1.3.Repercusión de la innovación tecnológica y organizacional en la industria automotriz.....	19
1.4.Cambios de la industria automotriz norteamericana frente a la competencia japonesa.....	24
CAPITULO II EVOLUCIÓN ECONOMICA DE MEXICO DE 1940-1997	
2.1.El Modelo de Sustitución de importaciones (1940-1982).....	29
2.2.La economía mexicana su evolución de (1982- 1992)	44
2.3.Reforma Estructural: Liberalización del comercio exterior y el fomento a las exportaciones manufactureras (1988-1995).....	46

CAPITULO III LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y EL TLCAN

3.1.Antecedentes y Evolución de la Industria automotriz en México.....	67
3.2.Evolución de la industria a partir de la década de los ochenta.....	82
3.3.Análisis de la industria automotriz y el TLCAN.....	102
CONCLUSIONES.....	109
ANEXO ESTADISTICO	114
BIBLIOGRAFIA	150

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene la finalidad de exponer cómo la globalización ha afectado a la economía mexicana y en especial a la industria automotriz, la evolución de la economía mundial ha reordenado el sistema económico en las últimas décadas

El estudio de una de las ramas de la actividad económica es muestra de cómo ha evolucionado la economía y cómo se va conformando a lo largo del tiempo. México tiene un papel importante que desempeñar en este proceso y la industria automotriz marcara los ritmos de reorganización productiva, económica y regional así como de las nuevas estrategias que hay en las grandes empresas transnacionales. La revisión de sus antecedentes en el orden económico mundial nos mostrara como ha delineado la producción mundial y las estrategias de *reordenamiento empresarial*, la industria automotriz mundial, comandada por las grandes empresas automotrices, esto se expondrá en el primer capítulo tratando de insertar los cambios de la industria automotriz a los cambios en el orden económico mundial, ahí se destacaran los nuevos patrones de reorganización productiva basadas en las técnicas postayloristas.

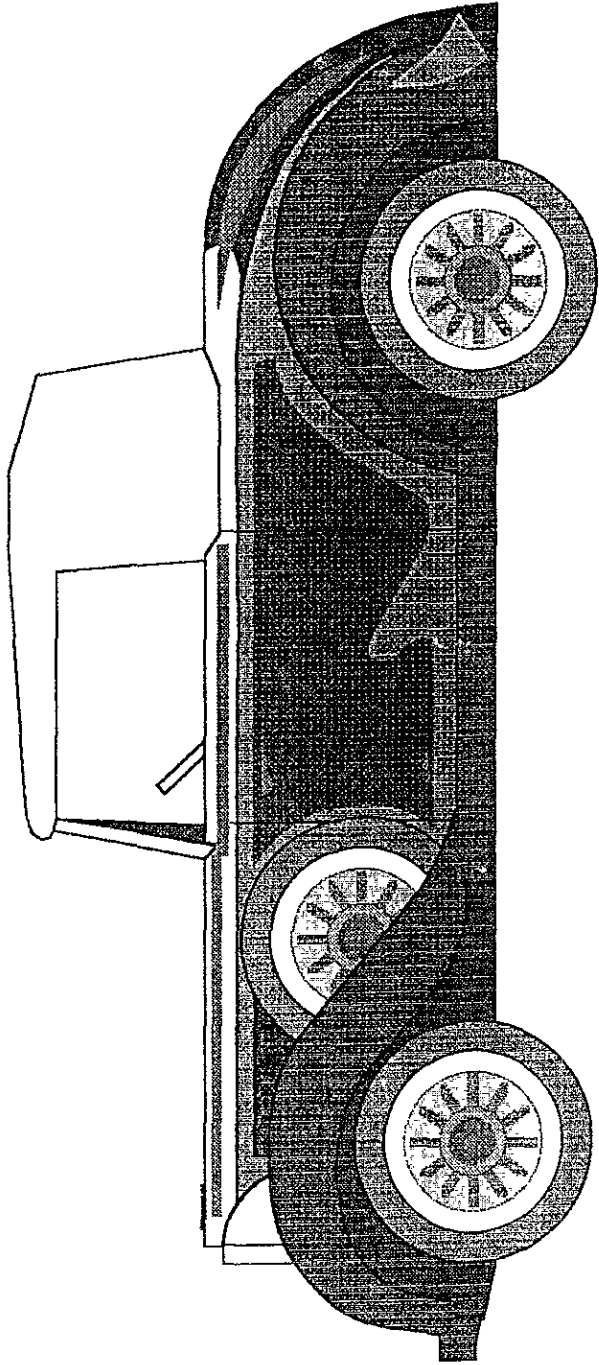
El segundo capítulo tiene como finalidad mostrar el panorama económico nacional. Los años de transición de la economía mexicana con un modelo de sustitución de importaciones hacia un nuevo modelo de desarrollo que sugería un reordenamiento de la actividad productiva hacia el exterior. Los años de estudio comprenden la década de los ochenta, años en los cuales se gestan y aplican las

reformas estructurales de la economía tendiente a orientar la economía nacional a productos destinados a la exportación, es importante destacar lo anterior, porque es el contexto en el cual la industria automotriz será utilizada como industria de punta en este nuevo proyecto de modernización económica.

El tercer capítulo comienza fundamentalmente con los antecedentes históricos de la industria automotriz asentada en territorio nacional, enlazándolos con los cambios productivos ocurridos en la industria automotriz en la década de los ochenta, mostrando como ha evolucionado esta industria.

Por último con los datos y cuadros del apéndice estadístico se muestra como el impacto del Tratado de Libre Comercio ha sido satisfactorio para la industria automotriz en México, sin embargo el problema de una estabilidad cambiaria sería un requisito indispensable para afianzar este modelo de crecimiento globalizador.

La importancia del sector automotriz en México nos obliga a considerar a este sector como uno de los principales, definiendo las estrategias en el sector industrial del país, por ello su estudio se hace necesario. En este trabajo pretendo demostrar que la industria automotriz es fundamental para la actividad económica del país y continúa siéndolo aun con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.



CAPITULO I

PANORAMA GLOBAL Y REGIONAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

1.1 El proceso de globalización

La importancia de la globalización marcó un rumbo en el acontecer mundial y para comprender las consecuencias del proceso de globalización en México y de manera especial en la industria automotriz, es importante delinear algunas de las tendencias mundiales que se refieren a las áreas financiera, comercial, y monetaria, entre otras. La concentración de las operaciones de producción, distribución y cambio internacional se están dando principalmente en los países altamente desarrollados lo que traerá consigo presiones en la industria mexicana.

En el contexto de una institucionalización del sistema económico internacional, producto de la segunda posguerra mundial, que fomentó el desarrollo del comercio internacional y, el crecimiento económico. Este mismo crecimiento a socavado el contexto institucional que le dio origen. En la actualidad nos enfrentamos a una economía mundial muy competitiva donde existe la carencia de una nueva institucionalidad que reemplace a la anterior (FM, BM, GATT Y Patrón oro-dólar) y al mismo tiempo vemos una coexistencia de tendencias contrarias y complementarias que nos llevan a procesos de globalización y regionalización.

La apertura económica mexicana pasa por una etapa inacabada de reforma estructural, en la cual no se han superado los viejos problemas del desarrollo

industrial y sí se ve influenciada por fenómenos con repercusiones más severos y profundos que han extremado las dificultades de operación de la industria productiva nacional.

La industria Automotriz es la correa de transmisión del fenómeno globalizador en donde destacan su reestructuración productiva sobre la base de la inversión extranjera, generadora de elevadas exportaciones y de considerables ganancias, pero también tiene otro tipo de consecuencias tanto económicas como sociales.

La configuración comercial mundial fue resultado de importantes fenómenos que se han presentado en la segunda mitad del siglo XX, la de mayor importancia se refiere a la trayectoria de los países más desarrollados, que han implementado la punta de lanza de la globalización.

La globalización puede ser considerada como el producto de la formación de centros de decisión supranacionales, que influyen en la dirección que han de seguir los mercados comerciales y financieros mundiales, principalmente los industriales, de servicios, de finanzas, comerciales y económicos.

La globalización constituyó una realidad, los procesos y las estructuras económicas se mundializan, los países se convierten en sectores de una sociedad global, por más desarrollada, compleja y sedimentada que, se transforma en subsistema, segmento o provincia de una totalidad geográfica más amplia, abarcante, compleja, problemática, contradictoria, subordinada y dependiente del mercado mundial.

El proceso de la globalización comprendió también el campo de las finanzas y se ha constituido mediante los cambios tecnológicos, la liberalización y desregulación de los mercados, la innovación y el desarrollo de nuevos instrumentos financieros que impactan a las políticas económicas, ese impacto se manifestó en los grandes países industriales, para luego difundirse a los restantes países, en especial a los países de América Latina.

La división internacional del trabajo se difundió en varias regiones económicas después de la segunda guerra mundial, además enfrentó un proceso de estrecha integración en el comercio, la inversión, y las finanzas, a este fenómeno caracterizado por la integración de las economías nacionales en procesos económicos supranacionales se le conoce como globalización de la economía mundial. El crecimiento económico mundial se ha visto afectado por el desempeño de los países desarrollados, que ha significado una profunda reorganización estructural en escala mundial, nacional y de organismos internacionales a través de procesos diversos de integración regional y en el contexto de un sistema cada vez más dominado por la interdependencia económica internacional.

Se distinguen varias fases en el crecimiento económico mundial a partir de la posguerra, la primera fase se identifica con el auge de la economía mundial, etapa de prosperidad, entre los factores que la explican, destaca el nuevo orden internacional, resultado de los acuerdos de postguerra, que funcionaban como patrones de comportamiento explícitos y racionales, así como a una base institucionalizada fuerte y flexible no existente anteriormente

La teoría y política macroeconómica liberal, postularon una economía abierta a la eficiencia productiva más allá de las fronteras nacionales en donde la soberanía del consumidor definiera y ubicara a los mejores oferentes productivos, de esta manera el librecambismo permitió el despliegue industrial.

El orden financiero y monetario mundial se localiza en los acuerdos de Bretton Woods de 1944, que sirvieron de base para que surgieran los organismos financieros internacionales más importantes de la actualidad; el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

Estos organismos se encuentra dentro del sistema de Naciones Unidas (ONU), y se han convertido en el centro institucionalizado del Sistema Monetario Internacional, encargados de realizar funciones para equilibrar los problemas de balanza de pagos, promover la cooperación en problemas monetarios, facilitar la expansión del comercio internacional, propiciar la estabilidad de las tasas de cambio, ayudar a establecer sistemas de pagos multilaterales y a eliminar las restricciones de cambio de monedas que impidan el desarrollo del comercio mundial.

El nuevo orden ofrecía oportunidades para el comercio y la especialización, facilidad para el acceso al capital y a la tecnología, menores restricciones para la migración internacional, así como la tranquilidad de operar en una economía mundial en expansión sostenida, libre de choques deflacionarios, además que ofrecía foros para la negociación, consulta y ayuda mutua. Las trabas al comercio mundial tendieron a eliminarse y en Europa Occidental se transitó desde la firma de la

Convención Monetaria de Londres en donde los países como Bélgica, Holanda y Luxemburgo, dieron origen al BENELUX; la Organización Europea de Cooperación Económica (OCEE), para administrar la aplicación del Plan Marshall, hasta la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) en 1960. Con la creación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), desde 1948, como organismo internacional, destinado a regular las barreras comerciales, de modo que los beneficios de la liberalización del comercio industrial se filtraran por todo el mundo.

Los gobiernos de países desarrollados buscaban promover elevados niveles de demanda y empleo, tanto en su territorio como en otras regiones que pretendían alcanzar el desarrollo, con esta perspectiva nació la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

La OCDE es un foro de consulta y coordinación entre gobiernos, que se formó para discutir y analizar las políticas económicas, financieras, ambientales y comerciales, propone la expansión de la economía y el empleo, la promoción del bienestar socioeconómico, a través de la coordinación de políticas al estímulo del desarrollo, reglas al intercambio de servicios, movimientos de capital, inversión internacional, protección al medio ambiente, así como aplicar preferencias y medidas de liberalización, incluyéndose a particulares, empresas y entidades de servicio bancario, de seguros y de otro tipo de servicios financieros.

La economía mundial enfrentó problemas desde la década de los setenta hasta lo que va de los noventa, y no ha habido período de estabilidad y crecimiento sostenido, más bien, lo característico ha sido que cada vez son más breves los períodos de crecimiento y terminan con depresiones más prolongadas y profundas.

Durante los ochenta la crisis monetaria mundial, se presentó nuevamente, pero ahora acompañada de la combinación estancamiento con inflación.

La hegemonía de Estados Unidos, era indiscutible en el mundo industrializado y capitalista, dentro de ese marco, se observó un fortalecimiento de las tendencias proteccionistas con un manejo más liberal de los tipos de cambio y sobre todo una creciente competencia por los mercados del exterior. A partir de esta fase de crecimiento económico estadounidense, el capital se transfirió masivamente entre los países desarrollados, inicialmente adquirió la forma de inversión extranjera directa y posteriormente a través de préstamos de los bancos comerciales, la orden de las empresas líderes era desarrollar las economías, orientarlas a la exportación, buscando nuevos sectores y productos que tomaran el relevo de los mercados típicos del auge de la postguerra que se habían interrumpido.

La economía internacional se conformó en dos regiones que muestran contrastes; por un lado los países industrializados y por otro los países subdesarrollados, junto con el desarrollo de una fuerte tendencia a la globalización, en correspondencia con las fuerzas más profundas de la producción y el comercio mundial, sobre la base del desarrollo tecnológico en las telecomunicaciones y la informática.

El desarrollo de la economía internacional se ha caracterizado por su elevada heterogeneidad al interior de cada grupo y se acentúan los problemas de desigualdad y pobreza, en los países desarrollados se perciben substanciales avances en la apertura financiera y comercial, mejoramiento del nivel de vida y

creciente industrialización, el tercer mundo en cambio, aumenta la vulnerabilidad de sus sectores ante los avances del proceso globalizador, al enfrentarse a tendencias que impactan en forma adversa a sus políticas de desarrollo, las que propician graves implicaciones sobre millones de habitantes, empeorando los problemas de: marginación, desempleo, desnutrición, pobreza, soberanía nacional, desconfianza política, e inestabilidad social.

Hay indudablemente dentro del capitalismo, una nueva forma de manejar el poder y las relaciones de un (relativamente pequeño) grupo dentro de una nación con el resto del mundo, desde hace ya tres décadas aproximadamente. Como dice el autor John Borrego (1990),

“hay una clase capitalista global, que enfrenta una competencia global, y una reserva mundial de trabajadores situada a lo largo de regiones del sistema interesados”.

Para este mismo autor existen seis grandes tendencias del capital global en la economía mundial:

- 1.- Se han vuelto más borrosas las distinciones entre el centro y la periferia a diferencia de lo ocurrido en el periodo de la posguerra
- 2 - Hay una asignación mundial de recursos que representa un nuevo momento en la historia de la economía mundial por la habilidad de las empresas globales para controlar las regiones , países o comunidades, poder que es clave para hacer frente a los estados nación e imponer sus estrategias.
- 3 - Se ve la desarticulación del desarrollo propio de los países dependientes y la reestructuración de algunas regiones y ciudades del centro.

4.- Se piensa seriamente en una clase capitalista global no nacional que ha dado lugar a la creación de una reserva mundial de trabajadores

5.- Las sociedades socialistas y ex socialistas se encuentran integradas al sistema económico mundial.

6.- El flujo del capital hacia la semiperiferia y la periferia impone reconsiderar la noción de privilegio y afluencia en el centro.

Borrego parte de que las corporaciones transnacionales han seguido siendo integradoras y ordenadoras en la formación del capital y a mediados de la década de los setenta identifica el punto de partida del actual reordenamiento del sistema económico mundial, de hecho la corporación global se convertía en un sistema mundial. En éste sistema el capital financiero global desempeña un papel hegemónico que articula el proceso de producción a escala mundial.

Las corporaciones globales han desarrollado estrategias concretas entre las cuales se encuentra la producción paralela, la cual consiste en compensar una baja producción en una planta por el aumento en otra planta.

Se observa una reestructuración de trabajo que expresan cambios en la fuerza de trabajo acentuándose, la descalificación del trabajador la fragmentación de la producción y la repetición de la producción. Lo anterior es el uso de formas flexibles en el proceso de trabajo.

Esta reestructuración obedece al uso de la tecnología que ha traído consigo la disminución de los costos de transporte. La utilización de la mano de obra femenina es otro ingrediente de esta reestructuración productiva.

El sistema económico mundial comprende entidades que se entrelazan, unas son las ciudades mundiales que forman parte importante de la red globalizada de mercados y de producción; ellas expresan el control de los mercados encontrándose tanto en el centro como en la periferia y las funciones principales que desempeñan son las de ser centros bancarios financieros y administrativos. Estos, junto con los enclaves financieros y de producción dominan la economía mundial y los estados nación. Otras entidades son las llamadas zonas de producción libre y las fabricas para el mercado mundial. Toman la forma de centros de producción donde utilizan mano de obra en abundancia y con bajos costos.

Las ultimas entidades estas representadas por los centros financieros internacionales los cuales se ubican en áreas estratégicas del mercado mundial que les permiten generar ganancias al estar sujetos a diversos privilegios.

Ya a mediados de los años setenta, era claro que la corporación global se convertía en un sistema mundial.¹ Para 1980, las corporaciones globales eran responsables de un 80 a un 90% del intercambio mundial.

Las características principales de este nuevo sistema son: producción internacionalizada dentro de un control centralizado; dimensión masiva y gigantescos recursos financieros de la unidad institucional básica; determinismo y vanguardismo tecnológico, y una concentración de poder económico alto y en crecimiento continuo. En un sentido muy real, este nuevo sistema domina ahora la economía mundial, ya sea "desarrollada", "subdesarrollada" o "socialista". Tanto cuantitativa como cualitativamente, aumenta e intensifica continuamente su esfera

¹G.Sdam, Multinational Corporations and World-wide Sourcing, en Hugo Radice(ed), International firms and modern imperialism. Penguin Books, Baltimore 1975.

de operación y control, intentando absorber, subordinar o liquidar todos los otros sistemas de producción y acumulación.²

La fábrica mundial sugiere una transformación cualitativa y cuantitativamente del capitalismo, más allá de todas las fronteras y absorbiendo formal o realmente todas las otras formas de organización social y técnica de trabajo, de la reproducción. Toda economía nacional se vuelve provincia de la economía global. La producción capitalista entra en una época propiamente global y no internacional o multinacional por tanto el mercado, las fuerzas productivas, la nueva división internacional de trabajo se desarrollan en escala mundial, vemos una globalización que progresiva y contradictoriamente subordina otras y diversas formas de organización que abarcan la producción material.

La fábrica global se instala más allá de cualquier frontera, articula capital, tecnología, fuerza de trabajo, división de trabajo social y otras fuerzas productivas.³

La intensa y generalizada internacionalización del capital ocurren en el ámbito del proceso productivo global. Ello significa que las corporaciones ya no se concentran en los países dominantes metropolitanos

Las unidades y organizaciones productivas, que abarcan innovaciones tecnológicas, zonas de influencia, distribución, intercambio y consumo de las mercancías que atienden necesidades reales, pasan a desarrollarse en los países más diversos. Así como se multiplican y difunden las zonas francas, se multiplican y difunden las unidades y organizaciones productivas.

²N. Girvan, Economic Nationalist vs. Multinational Corporations: Revolutionary and Evolutionary Change, en Carl Widstand (ed.), Multinational firms in Africa. Scandinavian Institute of African Studies, Uppsala, Suecia, 1975.

³Octavio Ianni, Teorías de la globalización edit. siglo XXI / UNAM. México 1996. Véase capítulo 1.

Esta en curso una nueva división internacional de trabajo y de la producción, que involucra la complementación o la superación de los procedimientos del fordismo, de las líneas de montaje de productos homogéneos. Al lado del fordismo y del taylorismo se desarrolla el toyotismo, la organización del proceso de trabajo y producción en términos de flexibilización, tercerización o subcontratación, todo esto ampliamente agilizado por la automatización, la robotización, la microelectrónica y la informática. Así observamos que se generaliza el capitalismo, transformando el mundo en algo parecido a una fábrica mundial.⁴

El proceso de internacionalización del capital es, simultáneamente, un proceso de formación del capital global, entendido como una forma nueva y desarrollada del capital en general, el cual subordina a aquellos y les confiere nuevos significados.

En la época de la globalización del capitalismo, el capital en general adquiere mayor universalidad. No sólo asume las más diversas formas de capital singular y particular, o nacional y sectorial, sino que se vuelve parámetro universal de las actividades y las relaciones desarrolladas por individuos y pueblos, por empresas y conglomerados nacionales y transnacionales, por gobiernos nacionales y organizaciones multilaterales. El capital en general, no sólo internacional sino propiamente global, pasa a ser un eje decisivo en el modo por el cual este se produce y reproduce en el ámbito nacional, regional, sectorial y mundial.

⁴ Véase ídem página 37

1.2 La transición de un modelo de organización fordista-taylorista a un modelo de organización posfordista.

El desarrollo de la producción basada en la organización fordista-taylorista, la cual comprendía la organización del trabajo sobre la base de las cadenas de montaje, utilizadas en el proceso de trabajo así como la regulación de los tiempos del mismo, todo lo anterior, contribuía a elevar el nivel de productividad. Este modelo de organización se encontraba muy ligado a la forma de organización del Estado. El Estado tenía un papel de regulador de la actividad económica de inversor y benefactor. El Estado social implica pactos entre capital y trabajo. Debido a la crisis que sufrió el modelo fordista-taylorista, dejaron de funcionar los pactos entre capital y trabajo, lo que trajo consigo una crisis del Estado interventor.

El fordismo-taylorismo, como forma de organización de trabajo, implicó:

- a) separación entre concepción y ejecución.
- b) segmentación minuciosa del proceso de trabajo
- c) estandarización y simplificación de las herramientas y métodos de trabajo
- d) separación entre ejecución y supervisión
- e) separación entre producción y mantenimiento
- f) una cultura instrumental del trabajo

A lo anteriormente señalado se le añade la cadena de montaje, es decir, se da una mecanización del taylorismo en un proceso cuya velocidad es determinada por la cadena y no directamente por la suma de tiempos de producción parciales.

Este modelo de organización se enfrentó a rigideces en el proceso productivo, ya que creó obstáculos técnicos para aumentar la productividad, los cuales son:

1.-La imposibilidad de separar estrictamente concepción de ejecución, el obrero piensa y puede poner sus facultades a favor o en contra de la productividad.

2.-La segmentación minuciosa del proceso de trabajo y su estandarización siempre dejó pequeños espacios de incertidumbre.

3.-Los métodos de estandarización y medición del trabajo, que buscaron eliminar tiempos muertos y reducir tiempos de producción simple contuvieron un componente subjetivo.

4.-Las separaciones entre producción, y entre ejecución y supervisión trajeron conflictos de poder por el control del proceso de trabajo que perjudicaron a la productividad.

5.-La lucha por el poder en los procesos de trabajo se manifestó en resistencias de carácter individual o colectivas, que también afectaron la capacidad del fordismo-taylorismo para incrementar la productividad.

El nuevo modelo de organización industrial que empieza a tomar forma en la década de los setenta es el modelo de especialización flexible o posfordista. La flexibilización del trabajo plantea que la crisis capitalista actual es sobre todo la de la forma de organización dominante desde el principio de siglo, la fordista-taylorista, y la de las relaciones laborales que se le asociaron históricamente, consideradas en la actualidad como rígidas y cuya solución necesariamente pasa por su flexibilización.⁵

⁵ Enrique De la Garza, Reestructuración productiva y respuesta sindical en México. edit.IIEc/UNAM/UAM. México 1993, p 22-23.

1.3.Repercusión de la innovación tecnológica y organizacional en la industria automotriz.

La industria automotriz tuvo sus comienzos a finales del siglo XIX en Europa los fundadores de la primera compañía automotriz fueron Panhard y Levassor, este tipo de industria tenía una producción artesanal la cual estaba basada en las siguientes características:

a.- Una fuerza laboral altamente cualificada en el diseño, las operaciones manufactureras y el ensamblaje. La mayor parte de los trabajadores progresaban en el aprendizaje hasta alcanzar todo un conjunto de capacidades artesanales.

b - Una organización descentralizada en extremo aunque concentrada en una sola ciudad. La mayoría de las partes y del diseño del vehículo procedían de pequeños talleres. El sistema lo coordinaba un propietario o empresario que estaba en contacto directo con todos los clientes.

c.- El empleo de maquinas y herramientas de uso general para perforar, esmerilar y realizar otras operaciones en metal y madera.

d.- Un volumen de producción muy reducido (mil automóviles al año o menos, de los cuales solo unos cuantos se construían al arreglo del mismo diseño).

La industria del automóvil camino hacia la producción en masa después de la primera guerra mundial y la compañía P y L (Panhard y Levassor) termino por hundirse ante la fuerte competencia de las firmas en producción en masa. Este tipo

de producción comenzó con el modelo T de la empresa Ford en el año de 1903. Con este modelo T, Ford alcanzó dos objetivos, podía fabricar el diseño del mismo en grandes cantidades y su fácil reparación. Estos dos logros sirvieron de base para el cambio revolucionario de dirección de toda la industria de vehículos a motor.

Para James Womack la producción en masa no fue en sí el éxito del modelo T sino:

La clave de la producción en masa no fue la cadena de montaje móvil o continua, como creía y cree mucha gente, sino el total y coherente intercambiabilidad de las partes y la sencillez de su ensamblaje. Estas fueron las innovaciones que hicieron posible las cadenas de montaje.⁶

Ford no sólo perfeccionó la intercambiabilidad de las partes o piezas sino también la de los trabajadores, ello se debió a una especialización de la división del trabajo. El trabajador se convirtió en un ensamblador en la cadena de producción en masa de Ford ya que tenía una sola tarea, colocar tuercas o poner una rueda a cada coche no solicitaba piezas ni se procuraba sus herramientas, no reparaba sus equipos ni inspeccionaba la calidad, incluso ni siquiera sabía que hacían los demás trabajadores en otros lugares. El cometido de integrar estos trabajos dispersos lo llevó a cabo un nuevo profesional el Ingeniero Industrial, gracias a esta separación del trabajo el ensamblador-trabajador se formaba en cuestión de minuto.

El uso de las herramientas facilitaba el intercambio de piezas, así como el uso de otras herramientas en la producción en masa podía cortar el metal endurecido y troquelar planchas de acero con precisión absoluta. De ahí radicaba su importancia ya que las partes intercambiables baratas se encontrarían en las

⁶James Womack, et.al. La maquina que cambio el mundo. edit. Mc Graw-Hill . España 1992. p 14.

herramientas que podían realizar estos en grandes volúmenes con un costo bajo o nulo entre las piezas.

Se produjeron 2.1 millones de chasis del modelo T de Ford para el año de 1923, año cumbre de este tipo de modelos. El éxito de estos automóviles se basaba en los bajos precios los cuales continuaron bajando, sin embargo a finales de esta década Ford estaba sufriendo una caída de su demanda lo que indudablemente mostraba que estaba vendiendo por debajo del costo.

La producción de Ford fracasó al no poder organizar un negocio global sino era mediante la concentración total de la toma de decisiones en una persona, este concepto era irrealizable. Alfred Sloan de la General Motors, tuvo una idea mejor al comienzo de los años 20's . Vio rápidamente que GM tenía que resolver dos problemas críticos: la compañía tenía que gestionar de forma profesional las enormes empresas que las nuevas técnicas de producción habían necesitado y tenía que trabajar con base en el producto básico de Ford.

Sloan encontró rápida solución a cada una de las dificultades de la GM . Para resolver el problema de gestión, creo divisiones descentralizadas gestionadas objetivamente desde pequeñas sedes centrales, es decir, Sloan y otros ejecutivos supervisaban cada uno de los centros de beneficios separados de la compañía.

Con el fin de satisfacer el amplio mercado que General Motors aspiraba a servir, Sloan desarrollo una gama de productos compuesta por cinco modelos que iba desde él más barato hasta él más caro. También encontró soluciones a otros dos

problemas, a través de sus lazos con DuPont y con la banca Morgan estableció fuentes estables de financiación externa, al mismo tiempo su idea de divisiones descentralizadas localmente funcionó igual de bien a la hora de organizar y gestionar las sucursales exteriores de la GM en Alemania, Gran Bretaña y muchos otros países.

Esta forma de organización fue innovadora, pareció resolver también el conflicto entre la necesidad de estandarización para reducir los costos de fabricación y la diversidad de modelos que requería la alta gama de demanda de los consumidores.

El apogeo de la producción en masa de la industria automotriz ocurrió a partir de la posguerra, a la cadena de montaje y la organización descentralizada se le añade el marketing lo que redondea la idea de producción en masa. Este tipo de producción la controlaron y la difundieron las tres grandes empresas Ford, GM y Chrysler ya que contabilizaban el 95% de todas las ventas y seis modelos, el 80% de todos los coches vendidos. Todas estas compañías ofrecían productos diferentes de los coches y camionetas preferidos por los fabricantes americanos. En los primeros días los europeos se especializaron en dos tipos de coches que los americanos no ofrecían: coches compactos, económicos, cuyo principal ejemplo es el VW escarabajo, y coches deportivos como el MG. Más tarde, en el 70's redefinieron el coche de lujo como un vehículo más corto con alta tecnología y características más deportivas. Estos cambios en el producto, combinados con los inferiores salarios europeos, posibilitaron su apertura competitiva a los mercados mundiales. Y al igual que los americanos antes que

ellos, los europeos consiguieron éxito tras éxito en los mercados extranjeros por un periodo de 25 años, desde principios del 50's al 70's.

1.4.Cambios de la industria automotriz norteamericana frente a la competencia japonesa.

La producción en masa generó rigideces en el proceso productivo y en las relaciones laborales lo que implicó una caída paulatina en la productividad. Esta situación de la producción en masa estancada tanto en los E.U.A. como en Europa podía haber continuado indefinidamente si no hubiera surgido en Japón una nueva industria del motor. Ello significaba que los japoneses estaban desarrollando una nueva forma de producción de vehículos de motor que se conoce como producción ajustada o adelgazada.

La compañía automovilística japonesa líder Toyota fue la primera en aplicar la producción ajustada, por ello enfrentó los siguientes problemas:

a.- El mercado doméstico era pequeño y demandaba una amplia gama de vehículos (coches de lujo, grandes y pequeños camiones) adecuados a las pobladas ciudades de Japón y a los precios de la energía.

b.- La mano de obra japonesa no estaba dispuesta a que se le tratara como una pieza intercambiable, como aprendieron pronto Toyota y otras firmas. Más aun, las nuevas leyes laborales introducidas por la ocupación estadounidense, reforzaron la posición de los trabajadores en la negociación de condiciones de empleo más favorables. Se restringió el derecho de la dirección a despedir a los empleados, se reforzó el poder de los sindicatos. En cambio en occidente esto no ocurrió.

c.- La economía japonesa después de la guerra carecía de capital y de divisas ello significaba que era casi totalmente imposible efectuar compras masivas de la última tecnología de producción occidental.

d.- El mundo exterior estaba deseoso por entablar operaciones en Japón y dispuesto a defender los mercados conseguidos contra las exportaciones japonesas.

Ante ello el gobierno japonés estableció pronto la prohibición de inversiones extranjeras directas en la industria japonesa del motor. Esto ayudo a Toyota, al igual que otros participantes japoneses en la industria del motor, en el negocio de la fabricación de coches.

La producción ajustada forma parte de un nuevo paradigma productivo como base de la competitividad y expansión japonesas y señala los esfuerzos de asimilación desarrollados por las firmas occidentales en especial las norteamericanas. Al nuevo modelo se le denomina producción ajustada en contra posición con los antecedentes históricos ya tratados anteriormente como la producción artesanal y la producción en masa. Las características de la producción ajustada son: una triple estrategia para disminuir los costos laborales, automatización basada en computadoras y microelectrónica; disminuciones y otras concesiones en salarios y normas del trabajo y, por último, subcontratación de partes a proveedores de menor salario y costo, tanto en E U A. como en otros lugares del mundo.

Existe una diferencia importante con respecto a la producción en masa, ello porque impulsa constantemente la manufactura hacia la perfección, en términos de disminuir defectos, costos e inventarios. Al respecto se señala:

La producción ajustada tiene un patrón de expansión internacional

caracterizado por la búsqueda de la concentración del diseño, manufactura y ensamble en cada una de los tres mercados regionales más importantes: Norteamérica, Europa y Japón-Sudeste de Asia. Son varios los factores que llevan a este patrón: las tasas de cambio y o las barreras comerciales pueden alterar drásticamente las condiciones de rentabilidad de las empresas que prefieran producir fuera de las regiones.⁷

La regionalización de los mercados es una fragmentación que otorga mayores ventajas a las empresas que pueden obtener economías de escala con menores niveles de producción, lo cual impulsa a las firmas a seguir siendo grandes y a producir en cada región.

Cuando Japón mostró sus verdaderas potencialidades, las explicaciones de su gran competitividad privilegiaron a las condiciones laborales, el salario, la extensión del trabajo y la productividad. Aunado a lo anterior, el bajo valor relativo del yen se añadía como factor explicativo fundamental.

Durante los años 50 Toyota empezó a exportar de manera significativa su producción al mercado del sudeste asiático a la par que consolidaba su dominio en el mercado japonés. En los años 60's el mercado japonés se masifica rápidamente y se afianza la orientación exportadora de las empresas. Alrededor de esta nueva estrategia exportadora se producen cambios en la posición de las empresas ya que en 1970 tanto Nissan como Toyota exportaban alrededor del 30% de sus vehículos producidos, mientras otras empresas representaban el 9% de su producción.

⁷Jordi Micheli, Nueva manufactura globalización y producción de automóviles en México edit UNAM, México 1994, p 93

La industria automotriz de Estados Unidos tenía un papel hegemónico en la producción en masa de vehículos de gran tamaño en el ámbito mundial hasta 1973. Con la crisis energética de ese mismo año hubo un cambio favorable para los productores de autos compactos, los principales productores de estos autos compactos fueron los japoneses quienes retomaron su propia dinámica

Durante los años de 1979 a 1982 la industria automovilística norteamericana sufrió una caída en el mercado, de 1979 a 1981 las pérdidas totales fueron de más de 8 mil mdd. En 1983 la industria vuelve a tener un repunte, dentro del segmento medio y grande, en particular para la Ford y Chrysler los cuales se plantearon reducir costos e incrementar la eficacia sobre la base de la reducción de sus capacidades productivas, de tal modo que pudieron hacer frente a la demanda generada. Para 1980 las empresas japonesas controlaban más de la quinta parte del mercado doméstico de E.U.A.

Si contrastamos la evolución por empresas de ambos países (1979-1983), tenemos que: Honda tiene una tasa de crecimiento anual de 14.9%, Toyota 8.9% y Nissan 5.5% en tanto que la GM tuvo un crecimiento de solo 2.9% anual, Chrysler 2.4% y Ford 0.5% respectivamente.

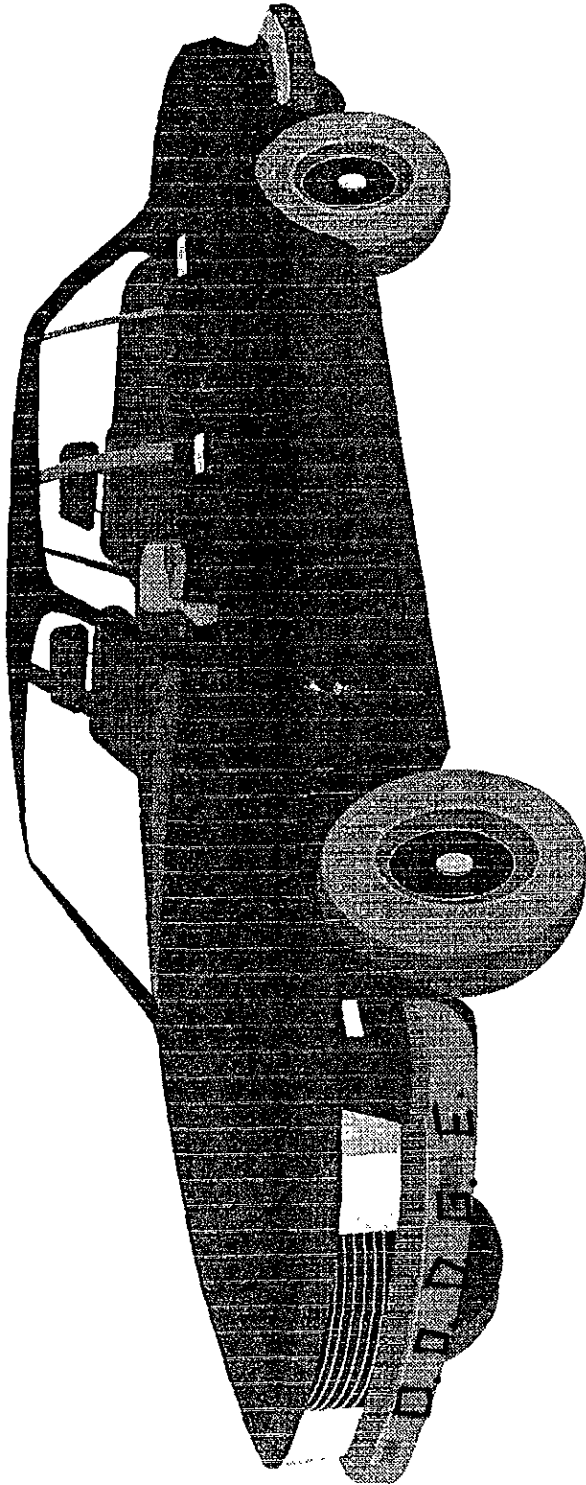
Las ganancias en este periodo de las firmas japonesas no muestran grandes avances, pero al menos no arrojan pérdidas.

La industria automotriz es una parte muy importante de la economía en el ámbito mundial, un ejemplo de esto es su internacionalización de la producción desde la posguerra. Este cambio que ha sufrido nos lleva al surgimiento de la

empresa multinacional como una de las instituciones más importantes en la estructura económica dentro de los países y entre ellos.

Las raíces de la productividad superior en Japón con respecto a E.U.A. se encontraban en la estructura de la industria y no en elementos aislados. Esto se explica por el hecho de que las firmas japonesas acudan a las firmas de la producción subcontratada (la producción subcontratada no es más que una especialización de la producción en una región) en mayor proporción que las firmas de E.U.A.

El vasto sistema de proveedores diferencia a Toyota de una empresa típica occidental, caracterizada por un mayor grado de concentración vertical. Pero son sin duda el aspecto de la organización del proceso de trabajo y las condiciones de empleo, los factores importantes para explicar la trascendencia de las innovaciones en Toyota y su expansión hacia el resto de las firmas, creando el modelo japonés de relaciones industriales.



CAPITULO II

EVOLUCIÓN ECONOMICA DE MEXICO DE 1940-1997

2.1.El Modelo de Sustitución de importaciones (1940-1982)

La transformación de la economía mexicana en el largo plazo es un cuadro básico para analizar el paso de una manera de funcionamiento de la economía mexicana.

El cambio que se da a partir de la crisis de 1982, obligó al gobierno a reordenar sus prioridades y organizar la economía bajo premisas de ajuste fiscal y menor inflación.

Además se implementaron medidas de apertura comercial orientando a la economía hacia la exportación. Se aprobaron programas para incentivar al sector exportador, y superar las limitaciones de la economía mexicana.

La industria automotriz tuvo un papel fundamental en el desarrollo de la industria manufacturera y sirvió de puntal para el desarrollo exportador de la economía

La etapa comprendida entre los años 1940-1982 fue parte de una forma de crecimiento económico que modeló el Estado, la cual conocemos como industrialización substitutiva de importaciones.

El periodo esta subdividido en tres etapas: una primera etapa fue el crecimiento de la economía con inflación de 1940-1953, la segunda fue el crecimiento económico con una inflación moderada de 1954-1970 y la tercera comprendió la década de los años setenta hasta la crisis de 1982 que llamaremos de transición hacia un modelo

secundario exportador y en el cual existieron fuertes problemas inflacionarios y de desajuste macroeconómico.

A partir de la década de los treinta el sector manufacturero se convierte en el sector más dinámico. México en plena guerra mundial apoyo la sustitución de importaciones, al término de la segunda guerra los productos de los países menos desarrollados pronto encontraron cerrados a los mercados de exportación. La política económica se encamino hacia el proteccionismo.

En este cambio de política económica el gobierno mexicano se encargo de llevar en sus manos la acumulación de capital necesaria para alcanzar un sólido crecimiento económico:

Los problemas estructurales de insuficiente desarrollo industrial, de bajo crecimiento de empleo, junto a las constantes fluctuaciones de la economía nacional ante cambios de la economía mundial, obligaron al Estado a tener mayor injerencia en la estrategia de desarrollo. Se consideró al sector industrial como la mejor opción para lograr un crecimiento *integrado* y *autosostenido*, que priorizara el mercado interno ⁸

El Estado mexicano creó una serie de medidas para establecer instituciones que apoyaran a la industria, entre las que se encontraban. la creación de la Banca de Desarrollo, la creación de empresas públicas, el otorgamiento de subsidios y exenciones fiscales y una política agrícola tendiente reducir costos de producción, reducir el precio de las materias primas y los productos agrícolas, estos últimos sobre la base del control de los llamados precios de garantía. El aumento del gasto público

⁸ Arturo Huerta, La economía mexicana, más allá del milagro, edit Ediciones de Cultura Popular, México 1986, págs. 20

contribuyó para desarrollar dos áreas importantes, las obras de infraestructura y la instalación de grandes empresas públicas.

Entre las décadas de los cuarenta y cincuenta, el gobierno no implementó mecanismos efectivos para financiar los ingresos públicos, ante esta falta de mecanismos el gobierno recurrió a la emisión monetaria y no desarrollo una política fiscal que pudiera generar los recursos económicos que requería el Estado mexicano. Un camino que utilizó el gobierno para financiarse fue que, a través del Banco Central, dispuso de recursos por el aumento al encaje legal, medida impuesta por el gobierno a las instituciones bancarias.

Durante el período de 1940-1955 hubo un crecimiento económico sostenido, pues la tasa media anual de crecimiento del PIB real fue de 5.73%; sin embargo contó con un alto incremento del nivel de precios cuya tasa de crecimiento fue en el periodo de 10.6%; estuvo acompañado por la aparición de problemas en balanza de pagos.

La política económica seguida por el gobierno, en especial la política fiscal fue conducida para solventar el crecimiento económico:

[...] jugó un papel importante para alentar el crecimiento económico gracias a una activa participación de los gastos públicos en la formación de capital, sobre todo dirigidos a obras públicas.⁹

El gobierno mexicano recurrió, para el financiamiento del déficit público, a la emisión monetaria; la tasa de crecimiento promedio anual de la emisión monetaria fue del 17.7% entre 1940 y 1955

⁹ Héctor Guillén Romo. Orígenes de la crisis en México 1940-1982, México 1989. Edit. ERA. pág. 26.

De 1940 a 1945 la balanza de pagos fue favorable, aunque al finalizar hubo un incremento de las importaciones y el déficit en cuenta corriente obligó a las autoridades a recurrir a las divisas y con ello se generaron fuertes presiones para devaluar, lo que culminó con esta última medida en 1948.

Así el peso se devaluó y pasó en 1948 de 5.74 pesos por dólar a 8.01 en 1949. Esto fue acompañado por el boom económico que creó la guerra de Corea, obteniéndose un excedente en cuenta corriente.

Para el año de 1951, el déficit en cuenta corriente reapareció, ocurriendo fugas de divisas, lo anterior presionó al tipo de cambio y este se devaluó en 1954, el tipo de cambio pasó de 8.65 a 12.50 pesos por dólar.

En el período de 1956 a 1970, la economía creció a una tasa del 6.74%, acompañada de una relativa estabilidad de precios, sin embargo el desequilibrio externo continuó aumentando.

En este período el déficit en cuenta corriente alcanzó los 5,035.5 millones de dólares. Estos años fueron llamados por Antonio Ortíz Mena (secretario de Hacienda en los gobiernos de Adolfo López Mateos y Gustavo Díaz Ordaz) como los años del "Desarrollo Estabilizador".

El objetivo fundamental era conservar el tipo de cambio fijo, sin embargo esta medida a lo largo de casi dos décadas generó un marcado desequilibrio externo, el cual para contrarrestarlo se permitió y apoyó la inversión extranjera y al crédito externo, ambas contribuyeron a solventar financieramente una parte del déficit en cuenta corriente. La política económica, a través de la política fiscal, configuró esquemas de apoyo para el ahorro y la inversión; entre las medidas fiscales se encontraban los subsidios y bajas tarifas de bienes del servicio público.

[...] las empresas públicas debían actuar en el sentido de reducir los precios

relativos de los productos energéticos y los servicios ofrecidos por el sector público. Además, la tasa de interés real fue suficientemente alta, tanto para alentar el ahorro interno como para atraer fondos extranjeros. Sin embargo, las tasas de interés reales fueron elevadas, no a causa de la política monetaria, es decir, al aumento de la tasa de interés nominal, sino gracias a la política fiscal, a través de la exoneración del pago de impuestos sobre el rendimiento de ciertos valores de renta fija.¹⁰

Lo anterior delineó un financiamiento no inflacionario, que sin embargo arrojó un incremento progresivo de mayor endeudamiento externo.

La periodización hecha anteriormente nos da una idea clara de como evolucionó la economía mexicana en esos años. Algunos autores definen este periodo como fases intensivas y extensivas de acumulación de capital, esto bajo la óptica marxista.

[...] la fase que rige, en general, hasta los años cuarenta y cincuenta la hemos denominado de *desarrollo extensivo de la acumulación de capital* [...] En esta fase el desarrollo del capitalismo y la constitución del mercado interior se efectuaron sobre la base, principalmente, de la absorción (o eliminación) de la producción doméstico artesanal campesina y proletarización de la fuerza de trabajo procedente del campo¹¹

La segunda fase obedece al ingreso de México a la economía mundial y se caracteriza por que:

¹⁰ Idem, pág. 37

¹¹ Miguel Angel Rivera. Crisis y reorganización del capitalismo mexicano 1960-1985 México 1989. Edit. ERA, pág. 21.

[...] se inicia a partir de los años sesenta, el motor de la acumulación pasó a depender del abatimiento de los costos de reproducción del capital, tanto de los medios de producción como de los medios de vida.¹²

La industria de bienes de consumo durable tendió a dominar el panorama industrial en detrimento de los bienes de consumo no duradero. El desarrollo desigual de la economía mexicana tomó forma a base de dos factores complementarios, la falta de apoyo a la producción ejidal la cual era incompatible con los requerimientos de la acumulación de capital y una política de fomento irrestricto a la industria de bienes de consumo duradero, en perjuicio de los de bienes de capital y los bienes de consumo no duradero.

En la década de los años setenta la economía mexicana presenta síntomas graves que se fueron agudizando con el tiempo, por ello el gobierno de Echeverría cambia la conducción de la política económica. La crisis económica que se inicia en esos años tuvo múltiples causas, entre las que se han identificado se encuentran las señaladas por tres grupos de investigadores de la realidad económica mexicana de esos años.

De acuerdo a determinados diagnósticos diversos autores han abordado los orígenes estructurales de la crisis en la década de los setenta. Un primer grupo lo constituyen los teóricos del desequilibrio externo (Rene Villareal, Hernández Laos, José I. Casar, Jaime Ros y Saul Trejo Reyes); el argumento que sostenía era que la sustitución de importaciones mantuvo su soporte sobre la base de la producción de bienes de consumo no duradero y posteriormente con la producción de bienes de consumo duradero y de bienes intermedios. A la vez que se estimulaba la importación de bienes

¹² Idem, pág. 23

de capital, las exenciones de impuestos a las empresas privadas y la protección arancelaria, por la escasez del ahorro interno

[] el sector de comercio exterior se enfrentaba a un problema estructural: el estímulo de los fondos importados tenía que equilibrarse con la futura salida de los pagos del interés y del capital de la deuda externa, la cual se estaba acumulando para mantener alta la tasa de inversión. La estimulación de las inversiones extranjeras directas condujo a un futuro éxodo de las ganancias repatriadas y de los pagos y regalías [...] en 1970, el 1.67% del ingreso total de México salió hacia el exterior para pagar el interés, el capital, las regalías y las ganancias repatriadas de su deuda externa e inversiones externas[...] Constantemente se adquirieron deudas nuevas entre 1956 y 1967. Pero los préstamos nuevos del exterior oscilaron anualmente entre 0.01 y 0.025 del PIB total. Al observar datos como estos es difícil atribuir el descenso del desarrollo estabilizador a factores financieros.¹³

Sin embargo, este argumento parece dar lugar a dudas debido a que las cantidades involucradas no parecían ser lo suficientemente grandes como para deteriorar a largo plazo el período de crecimiento económico.

El planteamiento adolece de dos problemas, no existía un peso preponderante del comercio exterior en la economía y el déficit en cuenta corriente no era grave. Faltó centrar adecuadamente los orígenes de la crisis no tanto en factores externos sino en el desequilibrio sectorial entre la industria y la agricultura.

El segundo grupo (identificado con los autores del libro de México Hoy, coordinado por Rolando Cordera) fincaba su análisis en la interpretación

¹³ James M. Cypher. Estado y capital en México. Política de desarrollo desde 1940, edit. Siglo XXI, México 1992, pág. 106

subconsumista, visión teórica que señalaba, en términos concretos, que los consumidores no recibían los suficientes ingresos para ampliar el mercado y por lo tanto se tendía a invertir más que a consumir, Cypher da la razón a estos argumentos, por que

[...] el 40% más bajo sufrió descensos en su participación de ingresos, pero el siguiente 40% experimentó aumentos - el 10% más alto experimentó un descenso constante a lo largo de 1970 [...] Parecía haber un elemento de subconsumo en la experiencia previa a 1970 y además un elemento de redistribución de los ingresos: ¿Cuál fue el elemento más poderoso? El 40% más bajo perdió el 2.21% del ingreso total entre 1950 y 1970, mientras que el siguiente 50% lograron un incremento de 7.75%.¹⁴

El mercado interno mostraba debilidad y conllevaba una dinámica de carácter autolimitativo del modelo de desarrollo económico que se siguió en las décadas anteriores. El oligopolio fue un concepto que se añadió para explicar la fuerte concentración industrial y con el sostener que las grandes empresas controlarían los precios y limitarían el mercado interno, en donde estas empresas encaminarían sus productos hacia grupos económicos como la clase media alta y a la élite.

Existen varias objeciones a esta forma de plantear esta problemática: la presentación de los datos se interpretan por si mismos y no explican en si el desarrollo, ello por que existió una mejoría en el conjunto de la distribución del ingreso. La visión subconsumista no plantea una teoría entre el Estado y la economía, como si lo hace la escuela institucionalista neoclásica. El proceso de producción y las contradicciones emergentes no son tomados en cuenta. En la interpretación

¹⁴ Idem. pág. 108

subconsumista no se abordó la cuestión de los desequilibrios sectoriales y además no reconocieron de manera suficiente cómo el colapso distributivo entre el capital y el trabajo afectaron el proceso de acumulación.

Hubo un grupo de carácter marxista que sostuvo la caída en la tasa de ganancia como causa fundamental de la crisis de la economía mexicana a principios de la década de los setenta, la cual expresaba que la economía antes de la década de los setenta tenía un desarrollo *capitalista de carácter extensivo en mano de obra*, es decir, la plusvalía absoluta era predominante, sólo después comienza una fase de crecimiento intensivo donde la plusvalía relativa tomó forma como nueva modalidad y se dieron entonces una etapa de transición hacia formas de desarrollo más capitalistas.

El proceso de sustitución de importaciones encontró fuertes limitaciones expresados en una falta de capacidad para generar un crecimiento fincado en la producción de bienes de capital, ya que la producción se concentraba en bienes intermedios dominados por las industrias de punta en el ámbito mundial como la química, la metalmecánica y la petroquímica, que a su vez eran destinados al exterior, ello configuró debilidades en el patrón de crecimiento de la economía, además se careció de un financiamiento adecuado que se diera a través de una reforma fiscal, y un déficit externo que junto con un endeudamiento externo. Estos constituyeron factores exógenos que permitieron financiar el crecimiento económico, pero que con el tiempo señalaron los propios límites del modelo sustitutivo de importaciones.

Existieron críticas al llamado "milagro mexicano" por el lado de la escuela marxista, estas críticas se dieron a finales de los años sesenta, así este milagro económico no fue tal al contrario generó desigualdades sociales y estructurales y

agudizó la dependencia económica

[.] en el capitalismo del subdesarrollo existe además una masa marginal gigantesca y creciente de subocupados y parías, cuyas condiciones de vida son por lo general peor que las del proletariado permanente de las minas, las fábricas, la construcción especializada, los transportes y otros servicios básicos que, si bien produce poco y consume menos, cumple la función indispensable al sistema de servir de amortiguador de la economía. El verdadero milagro mexicano, pues que con igual o mayor razón es el milagro colombiano o brasileño, egipcio o ghanés, birmano o hindú -, es que esos millones de seres puedan cuando pueden sobrevivir.¹⁵

Los años de la década de los setenta se iniciaron años de turbulencia económica. El Estado mexicano políticamente entro en crisis a partir de 1968 por que arrastró una crisis de legitimidad, unido a lo anterior, el régimen de Luis Echeverría comenzó su primer año de gobierno con una política de austeridad fiscal, con la finalidad de sanear sus finanzas.

Se impulso en el sector externo la exportación de productos agrícolas e intermedios para contrarrestar el déficit externo, sin embargo esto duró aproximadamente el año de 1971. En 1972 y 1973, dio un giro completo pues aumenta el gasto público, el cual fue de un 7.2% a 7.5% del PIB, en comparación al año de 1971 que fue de 3%.

En los años de 1974-1976, el ritmo de crecimiento de la actividad económica cayó, ya que la tasa de crecimiento del PIB, en términos reales, fue respectivamente

¹⁵ Fernando Cañona. et.al. El milagro mexicano, México 1990, Edit Nuestro Tiempo. pág 93

de 5.9%, 4.1% y 2.1%. A partir de 1973 las tasas inflacionarias crecieron, el gasto excesivo del gobierno, los altos precios del petróleo y un gran endeudamiento entre otras causas orillaron al colapso financiero, auspiciado por la clase empresarial, la cual tuvo que ver con ese colapso al sacar los recursos financieros del país, mientras el gobierno recurría al endeudamiento externo, el cual alcanzó los 20 mil millones de dólares en 1976. El proyecto de Luis Echeverría Álvarez tuvo dos fuertes límites, uno es la estrechez del proyecto político y otro es una fractura de la estrategia exportadora por la crisis de 1974-1975 en el ámbito mundial.

Echeverría buscó fortalecer el mercado interno mediante los aumentos salariales de emergencia. El quiebre de I desarrollo compartido estuvo marcado por el enfrentamiento con la fracción nortea de la burguesía. Cuando el gobierno no resiste el embate financiero, se ve en la necesidad de devaluar el tipo de cambio y someterse a un plan austero del FMI, que obligaría al gobierno de López Portillo a ceñirse a sus lineamientos.

El sexenio de Echeverría quedó marcado por tres momentos, el primero fue las dos fuertes caídas del PIB, el segundo la fuga masiva de capitales y la tercera una lucha abierta entre el estado y la élite empresarial. Echeverría buscó atacar el problema de la desigual distribución del ingreso con una concepción Keynesiana de aumento al gasto público después de 1972. Así los aumentos a los salarios siguieron los aumentos en los precios. Uno de los graves errores de Echeverría, fue el no reconocer el problema de la fuga de capitales, es decir, careció de una visión amplia de la problemática con un semienfrentamiento con una parte de la burguesía mexicana. Lo anterior ocurría al mismo tiempo que las presiones inflacionarias frenaban la actividad económica.

El Estado amplió su cobertura con la creación de empresas públicas, pero no pudo rebasar la tendencia de crecimiento económico de los otros gobiernos.

La élite empresarial atacó al gobierno de Echeverría porque observaba un rompimiento en el pacto político seguido en los años anteriores. En mayo de 1975 surgió el Consejo Coordinar Empresarial (CCE) que se constituyó en el vocero por excelencia de la élite empresarial y que tendría injerencia en la toma de decisiones de política económica a partir de esos años. Con respecto al papel que jugaron los empresarios a través de la inversión privada respondieron según los intereses que estaban en juego se señala que:

Debido a que 1) el Estado fue incapaz de dirigir grandes sumas de capital de inversión hacia los nuevos sectores prominentes de la economía (lo cual hubiera integrado a los inversionistas del sector privado dentro del proceso de crear un nuevo capital productivo); 2) los capitalistas nacionales habían agotado la fuente de proyectos de ganancias altas que se habían proporcionado durante la etapa de una fácil sustitución de importaciones; y 3) a que esta élite empresarial no quiso y fue incapaz de tomar la iniciativa de dirigir la creación de los nuevos sectores de punta, el creciente viraje a la especulación (o hacia el comportamiento rentista) fue un comportamiento esperado.¹⁶

Finalmente con la crisis de 1976 el gobierno aceptó un plan de ajuste de tres años del FMI, el cual tendría tres elementos importantes: el primero sería resolver el déficit externo y para ello tendría que devaluar, el segundo restringir el crecimiento del crédito y por último se quitaría el control de precios y habría apertura comercial.

¹⁶ James Cypher, Op. Cit págs. 138-139

El inicio de gobierno de José López Portillo fue de austeridad, por el cumplimiento irrestricto del plan dictado por el FMI. Los problemas a los que se enfrentaba el nuevo gobierno eran fuga de capitales, déficit público, y déficit externo.

En los años posteriores a 1977, se siguió con una política de austeridad, en el primer año de gobierno la tasa de crecimiento de la economía fue de 3.4%, para 1978 la economía creció a un 8.3%, lo que indica que se aflojaron las correas que se ceñían a la política económica a través de un estricto control del gasto público, debido a que se descubrieron nuevos yacimientos de petróleo. Esto se empalmó con el aumento de los precios internacionales, generando expectativas para exportar el producto y con ello obtener recursos económicos y canalizarlos hacia el logro de un crecimiento sostenido.

En el año de 1979 la economía creció en un 9.2%, mostrando ya un menor crecimiento en 1980 de 8.3%, al igual que en 1981 de 8% para tener una estrepitosa caída en 1982 de -0.5%.

Este período, se caracterizó por dos tipos de política económica. Primero se recurrió a instrumentos de política de austeridad, como la disminución del gasto público el control de la emisión monetaria, la liberalización de precios, y posteriormente, por el aumento en la extracción petrolera, se redirigió la política económica sobre la base del keynesianismo mediante un mayor aumento del gasto social que se tradujo en un aumento del ingreso, lo que a su vez se esperaba que provocara una mejor distribución del ingreso y dinamizar con ello la actividad económica.

El gobierno de López Portillo procuró fomentar buenas relaciones con el sector empresarial, pero sin descuidar el papel del estado en la economía, de ahí que la llamada "Alianza para la producción" se tradujera en una serie de acciones encaminadas a impulsar la planta productiva nacional.

Con el aumento de los créditos otorgados en el exterior el gobierno mexicano fue estableciendo condiciones de dependencia financiera con el capital financiero internacional, pues la deuda que era en 1977 de 20 mil millones de dólares pasó a ser de 80 mil millones de dólares en 1982, y para el año de 1981 se contrató una deuda de 20 mil millones de dólares de corto plazo, con la finalidad de solventar los intereses moratorios de la banca financiera transnacional.

Los puntos en los que se acentuó la estrategia de José López Portillo fueron, el endeudamiento externo, la explotación intensiva del petróleo y la compresión de los salarios. Todo ello dentro de la política económica que se ejecuto a través de diversos instrumentos para beneficiar los objetivos de crecimiento económico.

Estos años del gobierno de López Portillo fueron de transición por que se pasó del crecimiento al estancamiento de la economía mexicana. Se le dio importancia al creciente endeudamiento externo y en especial del petrolero que fueron afectando a las finanzas públicas, sometiéndolas paulatinamente a las decisiones del gobierno.

La crisis que el Estado sufrió en el último año de gobierno, desató una creciente fuga de capitales, e incluso agudizó la confrontación entre los dirigentes con posiciones económicas contrapuestas a tal grado que López Portillo se le negó información de parte de las autoridades del Banco Central sobre la cantidad de recursos en divisas disponibles. Lo anterior unido a la creciente confrontación del

gobierno con una fracción de la burguesía, la financiera, que desembocó en la estatización de la Banca, demostró que el Estado aún tenía fuerza, es decir, cierto grado de autonomía que desplegaba en esas condiciones críticas. Aún cuando la medida de estatizar la Banca mexicana obedeció a controlar el centro medular de la crisis, la fuga de capitales y el control del tipo de cambio, lo anterior implicó algo más:

Para 1982, el Estado capitalista rentista se encontraba en peligro de convertirse sencillamente en un Estado rentista y se tenía que imponer la lógica del capitalismo en el sector bancario. Por lo tanto, hubo una necesidad sistémica de redefinir la relación entre el capital bancario y el no bancario. Esto adquirió la forma dramática de una nacionalización bancaria. En retrospectiva, parece que los que optaron por una interpretación del capital financiero de la economía de México subestimaron en gran medida o no comprendieron con exactitud el papel estructural que el Estado tenía que desempeñar en un sistema económico que fuera fundamentalmente, pero no en su totalidad, capitalista ¹⁷

Así la economía mexicana en 1982, inicia una de sus peores crisis, a la cual el gobierno entrante de Miguel de La Madrid haría frente, con dos tareas básicas. La primera fue tratar de contener la fuga de capitales y la segunda generar una nueva alianza con la burguesía nacional siguiendo los lineamientos del FMI para recuperar la confianza empresarial y poder diferir el pago del servicio y el principal del endeudamiento externo.

¹⁷ Alejandro Álvarez Béjar, La crisis global del capitalismo en México 1968-1985, edit. Era, México 1987, pág. 165

2.2.La economía mexicana su evolución de (1982- 1992)

Los rasgos fundamentales que caracterizaron la economía mexicana en los ochenta fueron una progresivo falta de estancamiento productivo con un incremento del nivel de precios, la creciente inestabilidad financiera, generación de una mayor desigualdad social que se entrelazaba con la una crisis política del partido único.

También los factores externos contribuyeron a agudizar la crisis, estos factores fueron el recrudescimiento de la competencia internacional de las empresas internacionales como fue el caso de las compañías automotrices estadounidenses y japonesas, la volatilidad de los precios de las materias primas, la contracción de los créditos en los mercados de capitales internacionales y de la banca privada internacional y las tendencias recesivas de la propia economía norteamericana.

Esta crisis fue delineando cambios estructurales en la sociedad mexicana entre los más importantes podemos identificar que hay un cambio en el desarrollo tecnológico e industrial de las industrias manufactureras, hay un aumento de la participación de los intermediarios financieros y de las instituciones bancarias, un reordenamiento de las finanzas públicas basada en la disciplina fiscal y la orientación de la producción manufacturera hacia la exportación.

Los detonantes de la crisis de 1982 se debieron al creciente endeudamiento externo y a la caída de los precios del petróleo. Por lo cual el gobierno elaboró un "Programa Inmediato de Reorganización Económica" (PIRE), para hacer frente a la falta de recursos financieros y el problema de la caída del ritmo de la actividad

económica. En los años de 1984 y 1985 la economía mexicana se recuperó parcialmente en 1984 y 1985, esta recuperación estuvo fincada en la reducción de impuestos a los aranceles externos de bienes intermedios y de capital, que al no responder a los requerimientos productivos generó una capacidad ociosa en la industria nacional.

Así el PIB en 1984 creció 3.5% y en 1985 fue de 2.5%. Así esta recuperación estuvo fincada más en el uso de la capacidad instalada ociosa que en importantes programas de nuevas inversiones, como lo revelan la evolución de la inversión fija bruta - la cual mantiene altos valores negativos de crecimiento a todo lo largo de 1986 y hasta mayo de 1987, en que se vuelven débilmente positivos - y los bajos índices de importación de bienes de capital.

Para la mayoría de las ramas el volumen de producción fue inferior, o apenas alcanzó el nivel de la recuperación de 1984-1985 y, estuvo lejos de alcanzar los niveles de producción de 1981. La evolución de las ramas industriales se basaron en los productos que exportan, como la automotriz y la de cemento, que vivieron la paradoja de crecer mientras su mercado interno se retrae. Las ramas productivas orientadas hacia el mercado interno permanecieron deprimidas, como fue el caso de los productos electrodomésticos.

En contraste con lo anterior, en este periodo, se dio un auge en la especulación financiera, si bien este auge, que se registró por las altas tasas de crecimiento medido por el índice general de cotizaciones en la Bolsa Mexicana de valores, no estuvo sustentado en un real crecimiento de la producción en las empresas, además el precio de las acciones fue inflado y ese apogeo estuvo desconectado de los resultados de operación de las empresas. Estas actitudes especulativas fueron apoyadas por el

gobierno mediante el flujo de recursos de la banca estatizada a la Bolsa. El Crac que se registró en la Bolsa de Valores en octubre de 1987, marcó la quiebra de la política financiera seguida por el gobierno. Con la firma del Pacto de Solidaridad Económica (PSE), el gobierno se ve en la necesidad de controlar las variables financieras claves para primero salir del problema ante la disyuntiva de las elecciones para la presidencia de la república y con ello afrontar la creciente fuga de capitales, este es el momento prominente en el cual la élite empresarial establece una alianza sólida con el Estado.

2.3.Reforma Estructural: Liberalización del comercio exterior y el fomento a las exportaciones manufactureras (1988-1995)

La economía mexicana tuvo período de elevada protección comercial desde fines de la segunda guerra mundial hasta los ochenta, cuando enfrentó al nuevo proceso de integración comercial, estimulo mediante un cambio a favor de las fuerzas del mercado, acompañado por duras medidas desregulatorias y por la liberalización de flujos de capital, tecnología y servicios que en conjunto han alentado la formación de una economía globalizada e interdependiente.

Con base en un cambio significativo de las estrategias gubernamentales aunado a la insistencia de las "recomendaciones" externas (los planes Baker y Brady) sobre política comercial, México inicio la reducción de aranceles y la eliminación de barreras arancelarias. De esta forma se limitaron las posibilidades de financiar el aumento de las importaciones por medio de un incremento de las ventas externas y la presión por incrementar las exportaciones no tradicionales remitió a la

búsqueda de IED, y aun de cartera, el problema de la deuda externa y las restricciones financieras internacionales plantearon una permanente renegociación, a cambio del compromiso de no interrumpir el servicio y continuar dentro de los respectivos mercados. A esta postura se agregó la política de liberación comercial, cuyo objetivo era generar divisas para cubrir los compromisos de la deuda y contar con un mínimo de crecimiento, algunos de sus instrumentos fueron la sustitución de los permisos previos en aranceles y la disminución de los niveles arancelarios, se buscaba la mayor participación en las negociaciones comerciales internacionales, tanto multilaterales como bilaterales, a través de las exportaciones manufactureras.

Las restricciones al flujo de recursos externos para cubrir las importaciones se revirtieron en parte con la devaluación de la moneda, ello introdujo al país en una competencia muy fuerte por los mercados de las naciones industrializadas, a su vez se presentó una caída de los precios internacionales de muchas exportaciones tradicionales, sin embargo a pesar del aumento del volumen de las exportaciones, no significó un incremento correlativo en la disponibilidad de divisas.

Con esta política económica se profundizaron los problemas, los precios aumentaron, engrosando la inflación, a su vez los salarios y remuneraciones redujeron el poder adquisitivo a niveles de subsistencia y pauperización.

En el nuevo modelo se distinguieron dos grandes etapas: la inicial a partir de 1983, que se considera como gradualista y que abarca hasta 1986, en la que destacan la sustitución de los permisos previos por el arancel, como instrumento principal de la política de protección y la disminución de la tasa arancelaria máxima, la incorporación de México al GATT, formó parte de estas medidas estratégicas. La

segunda etapa manifiesta el aceleramiento y profundización del proceso de apertura comercial, marcada por la liberalización excesiva e indiscriminada de la economía, la desregulación de la inversión extranjera en 1989, entre lo más relevante destaca la sustitución de las fracciones arancelarias del permiso previo por el arancel; la rebaja unilateral del arancel máximo, más allá de lo que se había negociado con el GATT; la negociación y puesta en marcha del TLCAN; también se incluye la adecuación de los mecanismos de promoción de exportaciones y de defensa contra las llamadas prácticas de comercio desleal ¿dumping, subsidios a las nuevas condiciones del comercio internacional.

El gobierno mexicano inició negociaciones multilaterales y logró el reconocimiento de nación en desarrollo, lo que generó flexibilidad en su política industrial y comercial, sin embargo tuvo grandes desventajas y se sometió a las reglas del GATT los casos que ejemplifica esto fueron el tema de la soberanía en el manejo de los recursos naturales, el papel del sector público y sus empresas en la economía, los subsidios agrícolas y la política arancelaria.

El primer problema se resolvió reconociendo el derecho soberano del país, pero lo cierto es que el margen de manejo flexible quedó en entredicho. El siguiente tema es de los más discutidos, pues se cuestiona la política comercial, de precios y tarifas de las empresas públicas, vitales para el desarrollo nacional, se argumentó que tendrían que ceñirse en sus compras a las reglas del mercado, lo cual restringió la posibilidad de estimular la producción nacional por esta vía.

Por lo que respecta a los aranceles las políticas internas de protección fueron más allá de las reglas del GATT, el problema fue que después de este paso,

ya no se pudo dar marcha atrás, con todos los inconvenientes derivados para realizar una política industrial diferente. Unido a la problemática de la negociación multilateral, se incorporaron otros temas los servicios, la inversión extranjera la conversión de deuda en capital y el acuerdo bilateral con EUA.

Los acuerdos bilaterales de comercio con E. U. marcaron desventajas que se han negociado tradicionalmente, esta situación es solo una expresión de la inequitativa relación ya que es el principal mercado y lo que importamos de ella es vital para que funcione la economía, en tanto que nuestras exportaciones le representan un 5% de su comercio exterior, y lo que nos compra son productos que fácilmente encuentra en otros mercados, es por ello, que piden tratos más liberales y favorables a sus empresas multinacionales o se imponen sanciones y restricciones a los productos mexicanos de exportación, tal como acontece en la industria automotriz.

La liberalización comercial implicó que las esperanzas se cifraron en el comportamiento de las exportaciones de mercancías, se apostó a su constante incremento para encontrar salidas al estancamiento financiero, el período de gracia de siete años, estipulado en las negociaciones con la banca privada internacional, fue un lapso en el que definitivamente se consumaría la transformación a un país sumamente exportador. A partir de 1983, las ventas al exterior mostraron un avance notable, determinó que hubiese el primer saldo positivo en la balanza comercial desde finales de la década del cincuenta, el superávit en cuenta corriente se duplicó hasta 1985, y desde entonces, año tras año, se convirtió en déficit, por la caída de los precios internacionales del petróleo, y pasó de 2400 mdd en 1988 a 28000 mdd en el año de 1994.

En los últimos años, mientras más bajan los niveles del PIB, mayores son las exportaciones de manufacturas, ello debido a que como no hay suficiente demanda interna, se busca colocar los productos en el mercado internacional (como es el caso de la industria automotriz). Los años de 1983 y 1986, fueron de una grave contracción económica, fue cuando más crecieron las ventas de este tipo de mercancías. En los comienzos del proceso de apertura comercial, el crecimiento del producto elevó en mayor medida el déficit, mientras que el estancamiento económico de los últimos tres años (1993-1996) No lo disminuyó, las exportaciones presentan la tendencia al alza, pero el mayor grado de apertura se sostuvo en las importaciones, en virtud de lo cual el país acumuló un déficit comercial superior a los 55000 mdd, a partir del año de 1990.

El financiamiento presentó una problemática la falta de capacidad de pago gubernamental limitada por el monto de la deuda pública, por lo tanto, su colocación entre extranjeros dependió del diferencial entre las tasas de interés internas y las externas, a favor de las primeras; así como del nivel apropiado de reservas que garantizaran la libre convertibilidad.

Los ingresos de capital extranjero en los mercados de dinero y capitales alcanzaron presencia tan significativa que de 1989 a 1993 las inversiones por cartera llegó a ser del 8% del PIB, en este último año, la economía mexicana empezó a mostrar signos importantes de caída en el financiamiento del déficit comercial, junto al estancamiento económico, y ante las dificultades de acceso a nuevas fuentes de financiamiento, se recurrió a la devaluación monetaria; al mejoramiento de la productividad; la caída de los salarios, como estrategia integral para lograr las ventajas comparativas necesarias a la competitividad internacional.

Las exportaciones cambiaron pues el peso de las no petroleras aumentó en el período de 1983 a 1994. Hay tres etapas de la política económica mexicana que afectaron y condicionaron su desempeño, la primera desde 1983 se preparó la apertura comercial y otras reformas estructurales; la segunda fue a partir de 1985 se emprendieron los programas de liberalización y apertura comercial realizando la desgravación arancelaria, y por último la que inició 1987 se promovió el desarrollo del sector externo con nuevas políticas comerciales, tanto bilaterales como multilaterales, junto con estrategias de estabilización monetario-cambiaría, de inversión y endeudamiento público incidiendo de manera considerable en el entorno macroeconómico del país.

Las exportaciones iniciaron un nivel elevado y crecieron 32% hasta 1994 con una tasa media de crecimiento anual de 2.6%, este comportamiento se vio afectado por dos caídas consecutivas una en 1985 y de forma más severa en 1986, cuando las exportaciones se redujeron en 41%, el factor desestabilizador en 1986 fue, la caída abrupta del precio internacional del petróleo dicha caída provocó el desplome súbito de todo el sector externo mexicano?, como hasta 1985 las exportaciones de Pemex aportaban más de cuatro quintos de las ventas externas de las principales empresas exportadoras. Al examinar la evolución exportadora en los subperíodos 1983-1988 y 1988-1994 surgen diferencias relevantes en cuanto al patrón exportador, en el primero, las exportaciones cayeron 28.6%, pese a que las ventas de las empresas privadas y las transnacionales se incrementaron 123.5 y 200.3%, respectivamente, en el segundo período las exportaciones registraron tendencia a la alza, con un incremento de 85.4% debido a los aumentos de 152.4% en las ventas externas de las empresas transnacionales y de 244.6% en las empresas privadas;

las de PME cayeron 5.1%, por lo tanto, el sector externo se modificó radicalmente para 1994, Pemex realizó 28.4%; las empresas privadas 40.7% y las transnacionales el 30.9%.

Se observó en estos años un cambio estructural, el cual fue resultado de la modificación del modelo nacional de industrialización y comercio exterior y las alteraciones severas en el funcionamiento del mercado petrolero internacional en los ochenta, ambos elementos establecieron gradualmente una posición distinta de México en los diferentes planos del mercado mundial. El comercio en México se ha distribuido en las diversas regiones del mundo, creció hacia países industrializados mientras disminuyeron las exportaciones realizadas a los países en desarrollo en el primer caso, se dirigieron 88%, en 1987 y para 1993 fue de 92.3%, mientras que las exportaciones hacia los países en desarrollo disminuían de un 11.5 a un 7% .

Las importaciones se incrementaron fue importante desde 1983, debido a que manifestaron un incremento de 588.5% y una tasa de crecimiento de 19.2%, la dinámica importadora del país en ese periodo (no incluye a las maquiladoras), sin embargo también se presentan dos fases muy diferenciadas, en el sexenio 1983-1988, las políticas contraccionistas indujeron a una tasa de crecimiento de .5% de las importaciones, que se puede juzgar como relativamente modesta, habiéndose registrado un decremento de menos de 21.5% en 1986.

Las tendencias que tienden a la reactivación productiva se observaron a partir de 1988, alcanzando una tasa de crecimiento del 21%, lo que permitió un saldo comercial superavitario, aunque reapareció y creció rápidamente el saldo comercial

deficitario en el sector externo nacional. Al inicio del período, las principales importaciones eran las estatales (PEMEX, con 60.5%), seguidas de las transnacionales (41%) Y las empresas privadas nacionales (14.5), para el último año, las privadas quedaron en primer lugar (58.25%), seguidas por las transnacionales (41.5%) y las estatales con apenas 0.03%

El nuevo modelo de comercio exterior también ha modificado la estructura de las importaciones, debido a las dinámicas desiguales que manifiestan las diferentes empresas privadas nacionales y transnacionales de los sectores, ya que quedaron como ejes del sistema productivo, dadas las orientaciones estratégicas de la política económica aplicada desde 1983. Las importaciones originarias de los países industrializados disminuyeron, mientras que se incrementaron las de los países en desarrollo, las primeras se contrajeron de un 93.4 a un 88.7%, mientras que las segundas se incrementaban de 5.2 a 10.8% en el período. La apertura comercial en términos generales no ha sido muy satisfactoria, pues crecieron más las importaciones totales a un ritmo muy superior que el de las exportaciones, debido a ello, el déficit comercial es cada vez más elevados, es así que la generación de divisas por exportaciones apenas alcanzó a cubrir el 46.6% de las importaciones, mismas que fueron hechas en un 90% por la industria manufacturera, en un contexto de bajo crecimiento, de la misma.

La devaluación del peso a fines de 1994, manifiesto que doce años de apertura a la globalización, no fueron suficientes para solucionar los problemas estructurales a los desequilibrios macroeconómicos en particular el déficit en cuenta corriente que han precipitado las crisis recurrentes de la economía mexicana a partir

de 1976. El cambio estructural, llevado a cabo a través de la desregulación generalizada de la actividad económica, no se tradujo ni en la modernización de la planta productiva, ni en una mayor estabilidad, mucho menos se erradicaron los grandes rezagos sociales existentes. El resultado, una economía en proceso de desindustrialización, crecientemente desarticulada de su mercado interno y a su vez supersensible a los inciertos movimientos internacionales de capital, además de una desmedida polarización que estructuralmente ha segmentado a los diferentes sectores, que conforman nuestra sociedad.

El modelo económico liberal ha generado efectos extremadamente asimétricos, propiciada por el enfrentamiento de fuerzas desiguales, lo que ha llevado irremediabilmente a la concentración del poder económico, producto del aumento del fondo de acumulación que acompañado de ciertas disposiciones como la disminución del déficit fiscal, eliminación del encaje legal y finalmente la reprivatización de la banca, conjuntan las medidas orientadas a canalizar la inversión poco productiva del sector privado.

De esta manera una porción creciente del excedente global y del ahorro externo se canaliza al emergente mercado de valores, desviándose hacia inversiones enteramente especulativas, en forma simultánea, la banca comercial asignó fondos financieros el 28%, en diciembre de 1993 al crédito al consumo y , aunque el crédito empresarial creció se concentró en las grandes empresas, la mayoría transnacionales y de servicios, con lo que se marginó a las pequeñas y medianas empresas. La expansión y renovación de la planta productiva fueron inhibidas aún más por la contracción del mercado interno y el incremento de la

capacidad ociosa resultantes de la comprensión del fondo salarial, en este contexto, la inversión productiva y la formación de capital fijo productivo, fueron insuficientes. La brecha entre el ahorro interno y externo en contra de la inversión productiva se debió a varios fenómenos, en primer lugar, por lo menos hasta 1988, muchas empresas pudieron reducir sus costos de producción sin necesidad de invertir en la innovación tecnológica de la planta productiva, originada por la profundidad de la contracción de los sueldos y salarios, así como por la intensificación del trabajo, posible por la flexibilización de las relaciones laborales que implicó la mutilación generalizada de los contratos colectivos de trabajo; el segundo punto, el desproporcionado poder alcanzado por los nuevos grupos financieros, receptores del apoyo decidido de los organismos financieros internacionales y del proteccionismo gubernamental, lo que indujo a la subordinación de la reestructuración productiva al servicio de la deuda, lo mismo que a la consolidación de dichos grupos.

La rentabilidad de las inversiones no productivas en valores de renta variable y fija, lo mismo que en divisas superó en promedio a las productivas, debido a la combinación de varios factores; una política monetaria restrictiva de altas tasa de interés; una regulación perversa del funcionamiento del mercado de valores; la ausencia de control de cambios; una política fiscal que exime a la ganancia especulativa aunado a la necesidad de atraer capitales eternos para financiar el creciente déficit de la cuenta corriente, siendo éste el origen principal del crecimiento exponencial de la deuda externa en los primeros meses de 1995. Por otro lado, la capacidad de generar empleo decreció debido al estancamiento de la producción y de la inversión productiva, atribuibles al curso de la crisis misma, también le afectaron los resultados de los fenómenos propios de la reestructuración, como el

aumento de la productividad por hombre ocupado, y especialmente por el desmantelamiento de la planta productiva, que prácticamente arrasó con la pequeña y mediana industria desarticulando con ello a las cadenas productivas.

La caída salarial crónica es la inexorable contrapartida de las exorbitantes ganancias financieras de las elites especuladoras, elemento estructural de la moderna sociedad mexicana. La profundidad de la recesión en la que está inmersa la economía desde diciembre de 1994, se debe tanto a la gravedad de los desequilibrios estructurales del sistema, como a la inquebrantable voluntad del régimen por garantizar las ganancias de los grupos financieros nacionales y extranjeros, todo a costa de seguir debilitando el aparato productivo y de posponer indefinidamente la solución de los grandes problemas nacionales

El proceso de liberalización comenzó con el gobierno de Miguel de la Madrid fomentó el proceso de reconversión industrial hasta 1985. Las políticas de apoyo a las exportaciones adquirieron forma cuando se creó el PRONAFICE en 1984, el cual fue un programa general de apoyo a las exportaciones, aunque los recursos comenzaron a fluir a partir de 1985 con el Programa de Fomento Integral de Exportaciones (PROFIEIX), que aportó recursos para apoyar el PRONAFICE, lo anterior trajo consigo cambios en la Banca de desarrollo:

A partir de la decisión de crear el Profieix vino la reestructuración de Nafinsa y del Banco de Comercio Exterior (Bancomext) A Nafinsa le dieron un nuevo mandato - la promoción de las exportaciones Bancomext, que desde hacia tiempo había formado parte del aparato estatal, pasó a primer plano Bajo el Programa de Financiamiento Integral para la Reconversión Industrial, estos dos bancos de desarrollo recibieron más del doble de sus

presupuestos para convertirse en las puntas de lanza del programa de reconversión - promover las exportaciones.¹⁸

Entre los programas que le siguieron al PROFIEEX, el de mayor peso fue el que promovió la SECOFI, el Programa de Concertación con Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX); este nuevo programa implementado por la SECOFI fue diseñado específicamente para ayudar a sólo 100 manufactureros de alta exportación las cuales estaban distribuidas así: 11 paraestatales, 27 transnacionales y 62 compañías pertenecientes a los grupos nacionales.

El programa contenía el apoyo económico a determinadas ramas :

[.] los programas por rama eran elementos clave de la política industrial. Estos estaban diseñados para escoger ganadores - para localizar lo que se pensaba que eran ramas o industrias nuevas emergentes que permitieran que se extendiera internacionalmente la industrialización mexicana. La industria automotora se encontraba a la cabeza de los programas por rama [..]¹⁹

Esta rama contribuye, por los capitales norteamericanos y japoneses a la producción de artículos como motores y transmisiones y autopartes. La producción se realizó en plantas maquiladoras instaladas en la frontera norte del país.

¹⁸ James Cypher, Op. Cit., pág. 240

¹⁹ Idem., pág. 241

Los programas por ramas se elaboraron para sustituir las importaciones y para promover las exportaciones, procurando que la producción fuera de alto contenido local. Se hicieron parques industriales, los cuales contenían agua, drenaje, energía, acceso al ferrocarril etc.

Las empresas que comenzaban contaban con que, los precios de algunos bienes o servicios como el agua, drenaje, energía eléctrica y productos petroleros, eran de subsidio, sin embargo, en 1986 los programas por ramas industriales se eliminaron:

Las razones de esto, a pesar de lo que aparentó ser el progreso en el área de desarrollo industrial, fueron dos [. .] Primero, los programas por rama obviamente eran elementos de una política industrial más amplia y por lo tanto probablemente serían blancos para los competidores de los mexicanos dentro del GATT. Fácilmente podían acusar a México de que emprendía prácticas comerciales injustas para promover sus exportaciones. Segundo, el Banco Mundial, el cual desempeñó un papel creciente en la determinación de la formulación de políticas industriales de México después de 1985 [. .] , estaba totalmente en contra de los programas por rama de la SECOFI, con base en que significaba una intervención estatal.²⁰

El programa de promoción de las exportaciones tiene dos fases claramente marcadas, la primera sucede de 1983-1985, en donde la política industrial se centró en el apoyo

²⁰ Idem., pág. 241

y efectos del programa por ramas, la segunda fase se empalmo con la primera que se inició con el PROFIEX en 1985.

Este programa se basó en la devaluación permanente del peso frente al dólar, la eliminación de barreras al acceso de divisas para los exportadores, la simplificación de los permisos de importación y exportación y subsidio a la importación de maquinaria y equipo que se utilizaría en la producción para la exportación. En marzo de 1986 el programa se extendió a aquellas empresas que abastecieran a las industrias exportadoras.

Sin embargo el gobierno tuvo que ceder, en política industrial, ante la condicionalidad del Banco Mundial debido a la presión que ejerció para eliminar en la Ley para promover la inversión nacional y regular la inversión extranjera, la participación de un 49% de inversión extranjera en la inversión total de una empresa. También se fue *abandonando paulatinamente las metas del PROFIEX*, y con ello se dismanteló un verdadero programa industrial, pero lo anterior no bastó para que el gobierno cambiara el rumbo. El papel que desempeñó el empresariado nacional en su nueva configuración de un pacto social y económico, constituyó la pieza que definió el cambio en materia de política industrial.

La conclusión a la que se puede llegar es que el cambio en la formulación de las políticas internas de México desde mediados de 1985 hasta la mitad de 1986 no se debió tanto a la presión ejercida por el Banco Mundial como a la unión de las políticas neoliberales que insistían en cambios estructurales en la economía. En esta conjunción de intereses el que cambió fue el gobierno mexicano y no el Banco Mundial. El apoyo ejercido por los factores externos fue de enorme importancia durante este período. No obstante, los cambios internos de política surgen de las mismas fuerzas internas de la sociedad mexicana, sobre todo por el creciente peso de

la ideología neoliberal la cual defienden los grupos industriales y financieros, habían preparado el escenario para este primer paso.

El gobierno mexicano reconoce que la apertura de la economía mexicana fue gradual. Se inicia con la reducción de aranceles a partir de 1983, al año siguiente comienzan a eliminarse los permisos de importación. En 1986 México ingresa al GATT, siendo los términos del acuerdo el continuar con la eliminación de los permisos previos de importación, y la reducción arancelaria. En este momento se argumentaba que con estas medidas se eliminaba el sesgo antiexportador. Aunado a lo anterior la apertura tuvo un papel importante en la fijación de precios internos por el control inflacionario. Los motivos externos que obedecieron al viraje de la apertura comercial son enumerados por Hermino Blanco:

- 1) La globalización y la intensa competencia entre países por el capital, que aconsejaba dar mayor certidumbre a los inversionistas.
- 2) La ocasión de abrir los mercados a las exportaciones mexicanas, y poner límite a la capacidad de nuestros socios para imponer restricciones comerciales de manera unilateral.
- 3) La oportunidad de suplir las ventajas obtenidas de la adhesión al GATT mediante una negociación ambiciosa con nuestros principales socios comerciales ²¹

²¹ Véase el texto de Hermino Blanco. Las negociaciones comerciales con el mundo, edit F.C.E., México 1994

Con América Latina México reforzó lazos con los países de la ALADI, así como los del Mercosur, estableció un Acuerdo de libre comercio con Chile y con Costa Rica. También se ampliaron y reforzaron los acuerdos comerciales con la Comunidad Económica Europea, siendo en 1991 cuando se suscribió un nuevo acuerdo que sustituía al de 1975, el Acuerdo Marco de Cooperación México-CE tiene como objetivo ampliar y diversificar la relación bilateral en áreas comercial, financiera, científico-técnico y cultural.

Por la importancia que guardan los países del Sudeste Asiático en especial Japón, Corea, China y los de los ASEAN (Singapur, Taiwan, Hong Kong) México diversificó sus relaciones, llegando a ingresar en 1989 al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico, en el cual México participa activamente.

Finalmente el gobierno mexicano llega al Tratado Trilateral de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, los acuerdos establecidos se enmarcan en grandes apartados como Comercio de Bienes en el que manejan trato nacional y acceso a bienes, Reglas de origen, Procedimientos aduanales entre otros puntos, también hay un apartado de Inversión, Servicios, medidas de normalización, compras del sector público, propiedad intelectual y solución de controversias. La presión de sectores ecologistas y laborales norteamericanos obligaron la inclusión en el Tratado de aspectos de medio ambiente y relaciones laborales.

Para el gobierno mexicano la apertura económica abarcó la liberalización parcial de los bienes y la diversificación de acuerdos con los principales bloques económicos del mundo.

En el trabajo de Adriaan Ten Kate y Fernando de Mateo Venturini, nos muestran como los cambios hechos a la estructura de la protección en

México durante los años ochenta visto a través del proceso de apertura comercial iniciado en 1985, no se dio una apertura ello por que los resultados esperados de una estructura más pareja de las protecciones nominal y efectiva no ocurrieron, encontrándose en cambio que la distribución de los diferenciales de precios y la estructura de incentivos industriales seguían siendo muy desiguales. Así cuestionan si las medidas de liberalización comercial han afectado la estructura de la protección en México y si esto es cierto en que grado lo han hecho. Ellos esperan una reducción de las desigualdades en la estructura de los incentivos, sin embargo esto no se ha dado.²²

Un aspecto que explica la falta de cumplimiento de la apertura comercial es que el diferencial de precios internos de los productos que importan sin permiso, no siempre es igual a los precios de importación más arancel. La recomendación de los autores es la implementación de una tasa arancelaria única como instrumento para crear una estructura homogénea de incentivos que eliminaría el sesgo en favor de los productores de bienes finales y en contra de los bienes intermedios.

Una visión alternativa de que la apertura económica no ha respondido a las expectativas es la correlación negativa que guarda con el crecimiento económico.

El proceso de apertura comercial iniciado a partir de 1983 es una respuesta a la crisis económica que inicia en estos años. Es el cambio de la estrategia gubernamental para reordenar el proceso de acumulación de capital y permitir paliar los efectos de la crisis, con la idea de que mediante la apertura comercial se corregirá el desequilibrio externo.

Sin embargo, esto refleja un cambio cualitativo de carácter estructural en el esquema de desarrollo económico seguido anteriormente, es decir se presenta una

²² Véase Adriaan Ten Kate y Fernando de Mateo Venturini, "Apertura comercial y estructura de la protección en México. Un análisis de la relación entre ambas" en revista de Comercio

transición del esquema de desarrollo económico orientado hacia el mercado interno a otro en el que el énfasis se pone en el desarrollo orientado hacia el mercado externo, y por tanto adquiere una fuerte connotación de redefinición en favor de aquellos sectores orientados a la exportación.

Se privilegia la economía de mercado estableciéndose una serie de medidas que permitieran corregir los desequilibrios macroeconómicos en el corto plazo entre paquete de mediadas tomadas se encuentra el proceso de liberalización. La necesidad de corregir los fuertes desequilibrios macroeconómicos como la caída en el producto, detener el aumento de precios, corregir las finanzas públicas y las cuentas externas son elementos a solucionar en la estrategia gubernamental para ello se implementó el Programa Inmediato de Reorganización Económica

El argumento esgrimido para orientar a la economía al exterior lo expresa claramente Luis Bravo Aguilera:

El proceso de sustitución de importaciones al carecer de selectividad propició la aparición indiscriminada de líneas de producción de reducida eficiencia y, por lo tanto, incompetentes para concurrir al mercado externo. A la vez el escaso eslabonamiento en la cadena productiva y la incapacidad del país en la elaboración de bienes de capital y de diversos insumos demandados internamente, afectó el desenvolvimiento del comercio exterior ²³

Exterior, junio de 1989, pág. 499.

²³ Luis Bravo Aguilera, "La apertura comercial 1983-1988. Contribución al cambio estructural de la economía mexicana" en México auge, crisis y ajuste, Carlos Bazdresch et. al. (compiladores), en Lecturas del Trimestre Económico, número 73 tomo III, edit. F.C.E.,

Las medidas que se aplicaron comprendieron un reordenamiento de la estructura arancelaria, para el período de 1986 a 1996 muestra el grado de desregulación y apertura de la economía mexicana, la media arancelaria de importación en 1986 era de 22.6 y para 1996 bajo a 12.7, este descenso fue paulatino en los diez años, por lo que se refiere a la participación de las fracciones controladas en la exportación total estas también tuvieron un descenso pues de 23.3 en 1986 bajaron drásticamente a 1.2 en 1996.

El marco institucional creado en los años ochenta estuvo conformado por un eje ordenador que fue el Plan Nacional de Desarrollo (PND), después se creó el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), este último programa trató de vincular las políticas de reordenación económica y de cambio estructural para establecer un modelo de industrialización que generara las divisas requeridas por la planta productiva.

En 1985, se creó El Programa de Fomento Integral (PROFIEIX), el cual pretendía estimular la exportación, incluyendo la disponibilidad de financiamiento, así como la comercialización eficiente en el extranjero entre otras medidas. Las leyes más importantes que reforzaron el proceso de apertura comercial fueron la Ley de Comercio Exterior y las Leyes de impuestos Generales de Exportación e Importación que introdujeron el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, conocido como Sistema Armonizado.

Los resultados de estas medidas aunado al ajuste económico estuvieron en función del comportamiento de las balanzas comercial y de cuenta corriente, para los años de 1983, 1984, 1985 y 1987, el saldo en cuenta corriente en miles de millones de dólares era de 5,423; 3,765; 405 y 3,821 respectivamente, mientras el

saldo de la balanza comercial era de 14,104; 13,184; 8,399 y 8,788 y en términos generales de 1982 a 1989 mantuvo un superávit aunque decreciente a partir de 1988.

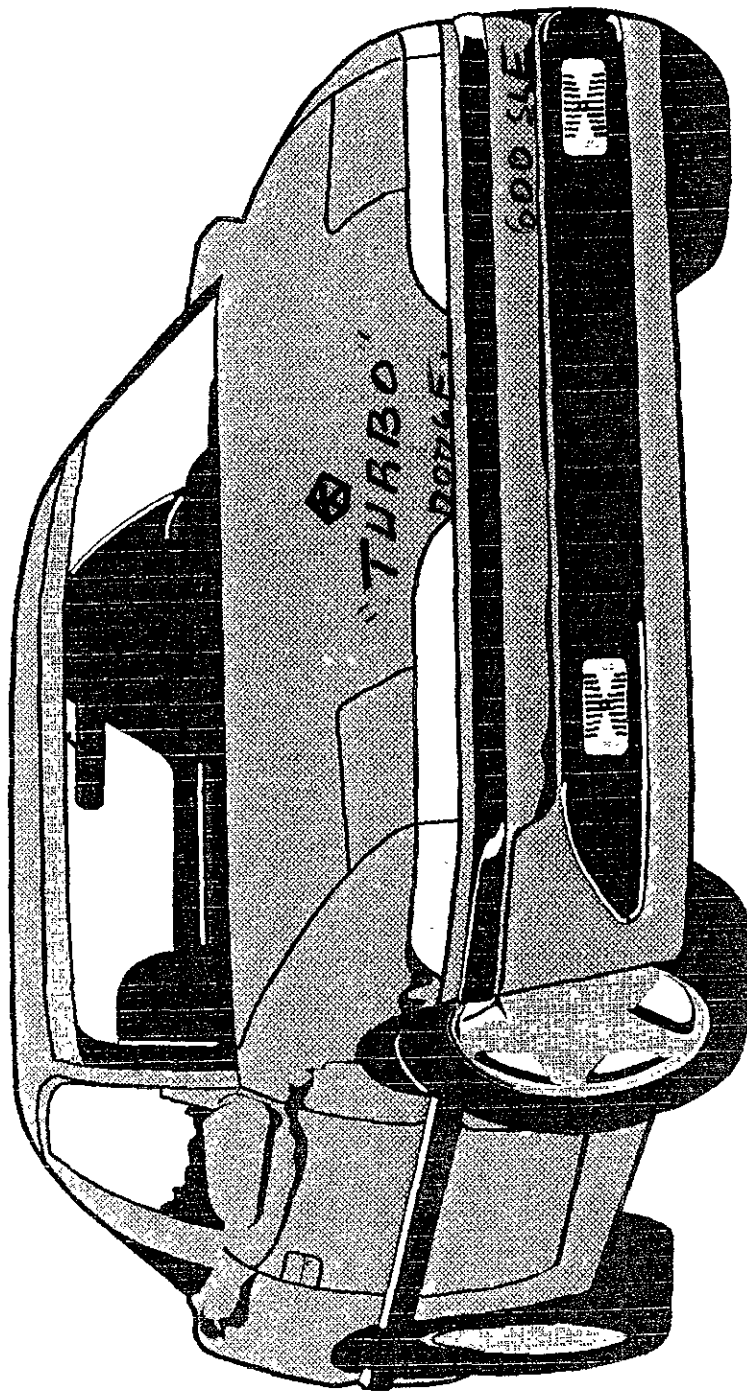
Uno de los sectores exportadores más dinámicos en la década de los setenta y que con la apertura comercial salió más beneficiado fue la industria maquiladora la cual tuvo saldos positivos en su balanza comercial de 1980 a 1995, aparte de que en los años de 1983 a 1988 el dinamismo se dio de forma intensiva en términos del valor agregado, número de establecimientos y número de empleados y aunque de 1989 a 1995 estos rubros no crecieron al mismo dinamismo, si continuaron teniendo tasas positivas de crecimiento.

También conviene señalar que las exportaciones dejaron de ser primordialmente petroleras, siendo la industria del sector automotor una de las más dinámicas en exportación.

Para los años de 1990 a 1994 el déficit en cuenta corriente fue creciendo sin medida a tal grado que en este último año alcanzó 28 mil millones de dólares. Esto represento un fuerte problema en el sector externo, y esto precisamente mostró el fracaso de la apertura comercial porque no permitió que se resolviera el problema estructural de dependencia externa de las importaciones, las cuales antes de la apertura y después de la misma estaban fuertemente correlacionadas con el ritmo de crecimiento de la actividad productiva, lo que originaba presiones devaluatorias sobre el tipo de cambio.

A raíz de las medidas puestas en práctica integrantes connotados del gobierno del expresidente Carlos Salinas como Pedro Aspe y José Córdoba enumeraron una serie de condiciones que eran las más apropiadas para generar un cambio estructural en economías dependientes como la mexicana, sin embargo la falta de

crecimiento y de competitividad continúan ocasionando fuertes presiones devaluatorias las cuales se suceden cada vez con mayor fuerza, así la crisis postdevaluatoria de 1995 sólo fue la gota que derramó el vaso, siendo las lecciones que proponen un fracaso para el caso específico de México.



CAPITULO III

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y EL TLCAN

3.1. Antecedentes y Evolución de la industria automotriz en México (1925 - 1976)

El desarrollo de la industria automotriz tiene dos grandes periodos. En el primero se constituyen las bases de su misma existencia (1925 – 1962) y lo subdividimos en dos fases: 1925-1940 y 1940-1962. El segundo periodo es aquel en que la industria se consolida y expande (1962-1976) hasta convertirse en una de las más dinámicas del sector manufacturero, en términos de capital invertido, ocupación, productividad, ganancias.

Para la industria automotriz, el periodo 1925-1962 es *fundamental*, pues es entonces cuando se sientan los elementos básicos para su desarrollo y conformación estructural. La formación de esta rama está orientada, en lo general, por las mismas pautas que norman el desarrollo capitalista del país. Como se sabe, el desarrollo capitalista de México fue lento para el periodo comprendido entre el final de la revolución mexicana y 1940.

En el caso de la industria automotriz es notoria la lentitud del crecimiento para 1925-1940. Para operar plenamente, esta actividad requiere de una gran cantidad de productos industriales que provienen de otras ramas (acero, vidrio, plástico, etc.). Por otro lado, requiere de un mercado específico que está ligado a los niveles de ingreso de la población y, por último, depende de elementos infraestructurales amplios. Las condiciones del país en ese periodo eran tales que no permitían el

desarrollo de una industria como la automotriz. Justamente, los grupos económicos y políticos estaban preocupados por desarrollar las ramas económicas productoras de mercancías de consumo no durable (alimentos, vestidos, calzado, etc.)

Varios de los requerimientos para la rama automotriz estaban muy lejos de existir en México.

Hasta 1925, los vehículos que circulaban en México eran importados y el régimen se limitaba a aplicar impuestos sobre estos productos. En junio de ese año se instala la primera empresa que iniciara propiamente las actividades industriales: la Ford Motor, que establece la primera planta ensambladora. A partir de entonces la política consistió en reducir los aranceles de importación en 50%, para los vehículos no ensamblados.

De 1925 hasta 1947, no se aplica otra medida en el campo de la rama automotriz. Al ser esta rama una productora de bienes de consumo durable, no estaba en el centro de los intereses del Estado y de los capitalistas. Debe señalarse que la medida establecida en 1925 alentó la participación de diversos destacamentos de la burguesía, Esto lo demuestra la implantación de numerosas empresas en el periodo, entre las que interesa destacar: International Harvester se establece en junio de 1934, General Motors de México en septiembre de 1935, Fábricas Automex en octubre de 1938; esta última se constituyó y conservó bajo dominio de capital nacional hasta 1971, año en que es absorbida por Chrysler Corporation. En aquellos años la industria de autopartes tenía menos presencia que la terminal.

El proceso de industrialización 1940-1970 puede dividirse en dos periodos. Uno abarca 1940-1955 y su característica más notable es el crecimiento de las fuerzas productivas en las ramas generadoras de bienes de consumo no durable. El otro periodo, 1955-1970, en cambio, se caracteriza por un notable desarrollo de las

ramas que producen bienes de consumo durable y algunos bienes intermedios de capital.

Si ubicamos a la industria automotriz en el segundo conjunto de las ramas señaladas, parecería que su crecimiento acelerado correspondería sólo al periodo 1955-1970. Lo interesante, sin embargo, es que ya desde el anterior período la automotriz es una rama con crecimiento económico similar al del sector manufacturero. La política de sustitución de importaciones impulsada por el régimen, así como por la situación creada a raíz de la segunda guerra mundial y la guerra de Corea, incidió directamente en la expansión de diversas industrias, y evidentemente en la automotriz. Para 1940 las ensambladoras existentes ya cubrían el 60% de la *demandada total de vehículos*.

La industria automotriz es un caso ilustrativo de la protección sistemática proporcionada a los capitalistas nacionales o extranjeros. Se establece una serie de medidas, de 1947 a 1960, que tienden a regular esta actividad, manteniendo la tendencia conocida: sustituir importaciones, ampliar la planta industrial automotriz terminal y auxiliar, regular el crecimiento general de la rama, favorecer al capital extranjero que se adapte a las condiciones jurídicas establecidas, e incorporar producción nacional para favorecer a capitalistas nacionales autónomos o asociados

En 1947 se establece un sistema de cuotas de importación mediante el cual se asigna a las empresas un monto de importaciones, con relación al monto del ensamblaje que realizarán. Se reducen nuevamente los aranceles aplicados a partes y componentes en relación con los asignados por importación de unidades completas y se establece la obligatoriedad de incorporar en los productos ciertas partes fabricadas en México.

Esto no sólo benefició a las empresas ya instaladas sino también a las nuevas: Willys Mexicana (hoy Vehículos Automotores Mexicanos, con capitales asociados y predominio del estatal), en febrero de 1946, y Trailers de Monterrey, en agosto de 1946

El decreto de 1947 impulsó más todavía la sustitución de importaciones, la ampliación de las plantas ensambladoras y la oferta de vehículos. En veinticinco mil vehículos. En 1960 se incorpora en los procesos de ensamble un 20% de autopartes fabricados en México.

En 1951 el Estado elimina las restricciones existentes a la importación de vehículos ensamblados en el exterior, manteniendo por otro lado el sistema de cuotas de importación. Enseguida se establece una política de control de precios que, sumada a la anterior, beneficia especialmente a las empresas importadoras de vehículos armados en el exterior, en virtud de que los precios de vehículos elaborados en México eran superiores a los fabricados en el exterior. Esta política originó un aumento notable en las marcas y modelos de vehículos ofrecidos en el mercado mexicano. En 1960, se establece por primera vez un sistema de cuotas de ensamble con el propósito de reducir marcas y modelos, se asigna a cada empresa un monto de ensamble en proporción al número de partes elaboradas en México que incorporarán en los productos. Reducción importante de marcas: de setenta y cinco pasaron a ser veinticuatro. Se establecen otras empresas importantes que al finalizar el periodo estarán formando parte del sector terminal: Diesel Nacional, en agosto de 1951 a partir de 1955 el Estado adquiere el control mayoritario, Volkswagen de México, en enero de 1954; Mexicana de Autobuses, en septiembre de 1959, y Nissan Mexicana, en septiembre de 1961.

De este modo, a finales de la década 1950-1960 la automotriz es

fundamentalmente una industria ensambladora. Está constituida por doce empresas armadoras y diecinueve importadoras; esta situación permitirá considerar seriamente la posibilidad de reestructurar la actividad. La estructura económica se había diversificado y profundizado en diversas ramas; la producción de acero y energéticos había crecido sustancialmente; en el aspecto de infraestructura se había ampliado la red de carreteras y de gasolineras. Estos elementos expresaban condiciones propicias para asegurar el nuevo salto de la rama automotora. El capitalismo mexicano ya estaba en condiciones de estructurar una sólida industria automotriz.

Rasgos que caracterizarían más adelante a la industria automotriz, En primer lugar, las empresas transnacionales constituían ya la fuerza principal, en virtud de sus recursos financieros, tecnológicos y comerciales. Son siete las que dominan la producción, la tecnología y el mercado automotor: Chrysler de México, Ford Motor, General Motors de México, Volkswagen de México, International Harvester, Kenworth Mexicana y Nissan Mexicana, las cuales producen automóviles, camiones tractocamiones. En segundo lugar, las empresas estatales son la fuerza más importante enseguida de las extranjeras. Son tres estas empresas: Vehículos Automotores Mexicanos, Diesel Nacional y Mexicana de Autobuses y generan los cuatro tipos de producción existentes en la rama. En tercer término están las empresas de capital nacional privado. Cuatro empresas representan esta fuerza y elaboran principalmente tractocamiones y autobuses integrales: Trailers de Monterrey, Trailers del Norte, Víctor Patrón, Fábricas Autocar Mexicana

Este periodo se caracteriza por un desarrollo acelerado y sostenido; los niveles de producción, ensamble, ventas y exportación crecen de manera impresionante en la rama y se consolida el proceso de monopolización en el sector terminal, se consolida una base productiva en el sector auxiliar, se expande considerablemente

el sector distributivo; el personal ocupado obreros y empleados crece notablemente;

En agosto de 1962, emite el Decreto de Integración de la Industria Automotriz, al cabo de numerosas e intensas negociaciones con las empresas transnacionales agrupadas en la AMIA. Ford Motor que en 1960 presentó al gobierno federal un proyecto de integración que en lo inmediato no obtuvo resultado. Los objetivos del decreto de 1962 eran: la creación de una industria productora de automotores, mayor aprovechamiento de los recursos disponibles y mayor rendimiento de los ya utilizados; crear una mayor cantidad de fuentes de trabajo; Fomentar el establecimiento de empresas con capital mexicano conexas al ramo automotor integrándolas horizontalmente (sector auxiliar) y disminuir la cantidad de oferentes en el mercado. Los vehículos armados en México debían contener un mínimo de partes nacionales equivalentes al 60% del costo directo de fabricación A partir de septiembre de 1964 quedaría prohibida la importación de motores ensamblados y sólo se autorizaría la importación de partes a las empresas que presentaran programas bien detallados de fabricación local de motores.

De dieciocho empresas que presentaron los programas referidos en el decreto, solo diez obtuvieron autorización oficial; dos de éstas se retiraron posteriormente del mercado y otra empresa entró en el último momento.

Estos requerimientos, desde luego, fueron cumplidos principalmente por las empresas transnacionales. Las empresas autorizadas fueron Ford Motor, General Motors, International Harvester, Nissan Mexicana, Volkswagen de México, Vehículos Automotores Mexicanos, Diesel Nacional, Fábricas Automex y Fabrica Nacional de Automóviles²⁴ Esta última tuvo una corta existencia, pues cerró su línea de producción en 1970, aunque sus fallas estructurales y políticas surgieron desde su

²⁴ Javier Aguilar García. La Política Sindical en México , industria del automóvil De Era pp23

fundación en 1962. Hay otras integrantes del sector terminal que fueron eximidas de cumplir el decreto en virtud de fabricar vehículos pesados, considerando que en este renglón no existía la competencia observada en el anterior.

El decreto contribuyó a consolidar la tendencia centralizadora y monopolizadora del capital. El resultado final del proceso es un grupo de catorce empresas que controlan la rama automotriz.

En los siguientes años se elaboran otros acuerdos y reglamentaciones que fortalecerán los objetivos planteados en 1962. En julio de 1963 es emitida una Declaración de exención, la cual considera la industria automotriz como "nueva y básica" y por lo mismo exenta de impuestos sustanciales.

En 1969, se expide un acuerdo federal que establece un sistema de compensación de importaciones por exportaciones.

Se establecieron extracotas de producción para los fabricantes que nivelaran sus importaciones con exportación de productos fabricados en el país.

En diciembre de 1969, 1970 y 1971, el presupuesto de egresos de la federación, en su artículo 17, establece exención de impuestos equivalente al 100% en las importaciones de los fabricantes que cumplieran con los programas de integración aprobados. También se exime en 100% los impuestos federales sobre los autos y camiones ensamblados en México.

En 1970, el estado emite otro acuerdo con el objeto de ampliar las cuotas de importación de partes complementarias a los fabricantes que reduzcan en términos absolutos los precios de venta de vehículos al público.

En el renglón de la integración, destaca el fuerte impulso proporcionado por el sector terminal. Para la mayoría de las empresas, este nivel se mantiene hasta 1976. En el renglón de importaciones cabe señalar que el proceso fue paradójico,

pues se redujeron con objeto de suprimir totalmente la entrada de vehículos armados, y nuevamente se elevaron sustancialmente en virtud de los requerimientos de maquinaria, materia elaboradas y tecnología que requiere el proceso de producción.

Como efectos más globales, interesa destacar que el decreto de integración consolidó el desarrollo monopolista de la rama, en particular de su sector terminal; Consolidó y promovió al sector de autopartes, que aunque sin elaborar un marco jurídico concreto para el mismo; y consolidó las relaciones de fuerza entre los capitalistas de la industria: en el sector terminal predomina claramente el capital monopolista extranjero, le siguen el capital estatal y el nacional privado.

Ramas proveedoras (aceros, aluminio, productos químicos y metálicos).

En este periodo se establecen la gran mayoría de las empresas auxiliares. Para 1970, suman 480 y en 1975 su número llega a 560, de las cuales 280 integramente producen para la industria automotriz y las otras 280 lo hacen para diversas ramas.

En octubre de 1972, el estado mexicano emite otro decreto, con el objeto general de integrar y regular en mayor proporción a la industria automotriz. El decreto que fija las bases para el desarrollo de la industria automotriz se propuso cumplir los siguientes objetivos: aumentar el empleo; crear una estructura de oferta de vehículos más acorde con la capacidad de compra existente; incrementar las exportaciones y disminuir las importaciones de productos automotores; nivelar la balanza de pagos y generar divisas; aumentar la eficiencia en la planta productiva; fortalecer la participación del capital nacional privado en la industria; crear un organismo consultivo sobre la industria; ampliar los estímulos fiscales, y reducir los modelos automotores

El grado mínimo de integración nacional será de 60% respecto al costo directo de

producción y las empresas terminales no podrán fabricar partes o componentes para el mercado interno que puedan ser elaboradas por las empresas del sector autopartes; las empresas terminales podrán ampliar su cuota de producción de partes automotrices, siempre que los aumentos se destinen al mercado exterior en un 100% y que las divisas generadas se apliquen a compensar hasta el 60% del valor de las cuotas sujetas a compensaciones con exportaciones.

Se limitan las líneas y modelos de vehículos: las empresas productoras de autos populares sólo podrán producir vehículos de este tipo; las productoras de tipos compactos, estándar y deportivos, no podrán producir vehículos de tipo popular.

A partir de 1974 las empresas terminales deberán generar por lo menos el 40% de las divisas netas necesarias para cubrir la compensación de cuotas y extracuotas, con la exportación de productos automotores fabricados por las empresas del sector auxiliar que cumplan con los requisitos del decreto; el 60% restante podrá ser cubierto con exportación de productos elaborados en las plantas de las propias empresas terminales o en empresas auxiliares que no se ajusten a la mayoría de capital nacional y sean autorizadas por la Secretaría de Comercio.

Se crea la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, que estará integrada de la siguiente forma: tres representantes de la Secretaría de Comercio, tres representantes de Hacienda, un presidente, que será el mismo subsecretario de industria de la Secretaría de Comercio, y un Secretario, que será el director general de Estudios Hacendarios y Asuntos Internacionales de Hacienda.

Se trata de adaptar e incrementar la producción hacia el mercado exterior, como una medida de alivio a la balanza comercial del país, dado que para las industrias existentes, el mercado exterior constituye una salida a la producción.

Habiendo impulsado la consolidación de las ramas de energéticos, de ramas

productoras de mercancías de consumo durable y de ramas productoras de bienes intermedios de capital, en los setenta se trataría de impulsar las ramas productoras de bienes de capital.

A cincuenta años de haberse iniciado, como resultado en primer lugar, de los estímulos fiscales y en segundo, del desarrollo general del capitalismo mexicano, sumado a la política estatal para adaptarla a tal desarrollo la industria automotriz presenta una estructura en la que son tres los sectores básicos; terminal, auxiliar y distributivo.

Fabrica, ensambla y cubre el mercado interno y externo, en términos de vehículos automotores agrupados en cuatro áreas: automóviles, camiones, tractocamiones y autobuses integrales. Los automóviles son de cinco tipos: populares, compactos, estándar, de lujo y deportivos. Los camiones son vehículos que transportan diversos objetos. Los tractocamiones incluyen los transportes de gran peso en largos recorridos. Los autobuses integrales son aquellos destinados al transporte colectivo.

Las empresas que forman este sector son catorce. De éstas, siete producen automóviles y camiones. En la producción de tractocamiones intervienen seis empresas: Autor Mexicana, Kenworth Mexicana, Diesel Nacional, Trailers de Monterrey, Víctor Patrón y Trilers del Norte. En cuanto autobuses integrales, existen tres empresas. Mexicana de Autobuses, Diesel Nacional y Trailers de Monterrey.

Las extranjeras suman siete, distribuidas en las siguientes áreas: cinco de ellas producen autos y camiones: Chrysler, Ford, General Motors, Nissan y Volkswagen. Una produce sólo camiones: se trata de International Harvester. La última, Kenworth Mexicana, produce sólo tractocamiones.

Produce autopartes y componentes automotores para el consumo del sector terminal, para exportación y para el consumidor en general. Este sector es muy

amplio, en virtud del número tan elevado de partes y componentes de los vehículos. Se reduzcan las líneas y marcas, este nivel industrial permanecerá muy heterogéneo y disperso.

En 1976, la estructura del sector es la siguiente. Existen 560 empresas en total: 280 de ellas son exclusivamente productoras de autopartes; otras 280 elaboran autopartes y otros productos que proveen a diferentes ramas productivas

Hay un criterio que permite establecer ciertos niveles de diferencia y cuya información está disponible: en el capital social, las ventas y los activos. Localizamos un grupo de treinta y siete empresas del sector auxiliar automotor; por los datos publicados es posible indicar que son las más fuertes en tecnología y en administración.

En primer lugar, un grupo de doscientas ochenta empresas dedicadas íntegramente al sector; dos subgrupos: treinta y siete empresas que representan un 13% del grupo y cuyo capital las ubica entre las quinientas mayores empresas de México, segundo subgrupo, formado por las doscientas cuarenta y tres restantes que equivalen al 87% del propio nivel. El siguiente gran grupo es el formado por doscientas ochenta empresas que producen para dos o más ramas incluyendo la automotriz. Las treinta y siete empresas mencionadas son evidencia del alto grado de monopolización existente en la rama. Asimismo, interesa destacar que la participación estatal es muy restringida en este subgrupo, contando con dos empresas. Motores Perkins y Renault Mexicana.

Es el grupo de empresas encargado de comercializar los productos de la industria automotriz. En 1975, este sector consta de 1049 centros distribuidores localizados en todas las entidades federativas del país los cuales se pueden agrupar por empresa. A Chrysler corresponden 147 en la república Mexicana, a Ford 126, a

General Motors 112, a Internacional Harvester 63, a Nissan Mexicana 100, a Vehículos Automotores Mexicanos 91, a Volkswagen 205, a Diesel Nacional (Dina Renault) 205. Vendieron un total de 341,526 autos y camiones. Ocupan a 54,000 trabajadores, que perciben 2,956 millones de pesos anuales por sueldos, salarios y prestaciones; los activos totales ascienden a 16,584 millones de pesos y los ingresos obtenidos en el año suman 27,289 millones de pesos.

Hay otro sector conexo a la industria y el comercio automotor que consiste en talleres mecánicos, comercios de refacciones, comercios de aceites y accesorios, centros de servicio " independientes", etc. Este amplio sector, se distribuye en todo el territorio nacional y no se considera en las cifras anteriores.

Unos años después del decreto de 1947 las principales empresas de la rama deciden organizarse. El 3 de enero de 1951 se constituye la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) con el "fin de agrupar a las empresas armadoras de automóviles, camiones, tractores, y en general toda clase de equipos de autopropulsión y con el objeto de estudiar toda la problemática relacionada con el desarrollo de ese sector industrial"²⁵

En 1976 estaban representadas en la AMIA diez de las catorce empresas del sector terminal; al margen de la asociación se contaban Diesel Nacional Trailers de Monterrey, Trailers del norte y Víctor Patrón.

Las empresas del sector auxiliar, debido a su heterogeneidad, se agrupan en tres organismos diferentes. El primero es la Asociación Nacional de Fabricantes de Productos Automotrices, el segundo es la Sección de Fabricantes de Autopartes de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación y por último está la Asociación Mexicana de Productos de Partes Automotrices.

²⁵ Idem pag. 30.

La política económica que el Estado practica para la industria automotriz se ejecuta a través de cuatro organismos. La Subdirección de la Industria Automotriz de la Secretaría del Patrimonio Nacional y Fomento Industrial, que se ocupa principalmente de que se respeten los acuerdos institucionales en materia de política industrial y comercialización interior y exterior. La Dirección y Subdirección General de Estudios Hacendarios y Asuntos Internacionales de la Secretaría de Hacienda y crédito Público, que está encargada de la observancia de los acuerdos relacionados con importaciones, exportaciones y política fiscal.

La Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, en la que intervienen la Secretaría de Comercio y la Secretaría de Hacienda, que es un organismo de consulta sobre los asuntos fundamentales de la rama, como producción, distribución, exportación.

Durante 35 años, la fuerza de trabajo en la industria crece de manera muy lenta.

En 1961-1965, el crecimiento de la fuerza de trabajo es sostenido. Consideramos el año de 1965 como central en el proceso en virtud de iniciarse la fabricación de vehículos en México.

La fuerza de trabajo se amplió en un porcentaje superior al 100%. Consideramos oportuno señalar que el Decreto de Integración de la Industria Automotriz establece el año de 1965 como límite para iniciar la fabricación de vehículos. Este mandato implicó para los capitalistas invertir en plantas terminales y auxiliares antes de ese año, con el objeto de no ser desplazados. Así surge la necesidad de incorporar más fuerza de trabajo, y los resultados se observan en estas cifras. En el sector terminal, la cifra se elevó en más de 100% y en el sector auxiliar creció en más de 600%.

En 1970, en total, son alrededor de 130,000 trabajadores ocupados en los tres sectores.

En 1974, la industria automotriz estaba entrando a fondo en la etapa de generar exportaciones y divisas. Los sectores principales ampliaron el uso de las instalaciones productivas o abrieron nuevas instalaciones, importaron maquinaria u ocuparon más intensamente la establecida, y desde luego aumentaron la mano de obra. Hacia 1974, todo parecía marchar bien. En 1975, las exportaciones descendieron bruscamente en virtud de la crisis mundial. En 1975 decrece la ocupación a 40,939 personas.

Los tres sectores ocuparon en el año 1975 a un total de 164,939 personas

Ahora desprendamos de la información citada algunas consideraciones. El sector obrero ubicado en la industria automotriz se constituyó esencialmente en el periodo 1962-1976, lo que lo sitúa entre los sectores más recientes de la clase obrera. Aunque la estructura de la industria es heterogénea, está dominada por fuerzas monopolistas y esto constituye un hecho que coloca a los trabajadores en el seno del capital más consolidado. La consideración tercera se refiere a que el personal de las empresas dominantes está concentrado en grandes unidades productivas, hecho que no coincide con el grueso del proletariado mexicano. Cuarta, de acuerdo con la tecnología empleada en las empresas centrales de la rama, los trabajadores están sometidos a sistemas de producción bastante sofisticados que son, por cierto, poco frecuentes en la industria mexicana.

En otro orden, podemos agrupar a los obreros de la rama en varios conjuntos. El primer gran conjunto es el de los ubicados en el sector terminal. Estos globalmente obtienen los mejores salarios, prestaciones y condiciones de trabajo; tienen mayor grado de calificación escolar y profesional; están altamente concentrados y organizados sindicalmente. Se puede concluir que son los trabajadores con mejores condiciones materiales y con aptitud para ser dirigentes naturales del sector, tal

como se observará en los capítulos siguientes.

El segundo gran conjunto es el formado por los trabajadores del sector auxiliar. Aquí son perceptibles tres subgrupos, el primero es el de los obreros situados en las cuarenta empresas más desarrolladas. El segundo subgrupo lo forman los obreros de 240 empresas auxiliares, obtienen menos salarios y prestaciones que el anterior y están más dispersos y desorganizados. El hecho que los unifica es que laboran en un sector industrial que produce exclusivamente para la industria automotriz. El tercer subgrupo es el conjunto de los obreros que laboran en 280 empresas auxiliares que producen para varias ramas industriales.

El tercer conjunto de los trabajadores de la rama es el de los situados en los centros distribuidores. Sus salarios y prestaciones casi coinciden con los del sector auxiliar.

Las zonas geográfico-industriales donde se ubican las principales concentraciones obreras automotrices permiten algunas consideraciones. El más general es que las plantas en su mayoría se sitúan en zonas profundamente industriales, como el D.F., el estado de México, las ciudades de Monterrey, Puebla, Cuernavaca, Saltillo; lo cual equivale a plantear que los obreros del sector se hallan inmersos en los principales centros industriales del país y por tanto tienen posibilidades de relación con trabajadores de las diversas ramas económicas.

Dos grandes concentraciones obreras a lo largo del país; en el centro del territorio se localizan nueve grupos del sector y en el norte del país se hallan cinco grupos. La primera región concentra a la mayoría de los trabajadores de la rama. En el D.F. y el Estado de México se concentran los trabajadores de seis empresas Chrysler, Ford, Vehículos Automotores Mexicanos, General Motors, Fábricas Autocar y Mexicana de Autobuses. En los estados de Morelos, Puebla e Hidalgo se

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

localizan respectivamente los obreros de Nissan, Volkswagen y Dina.

Cubre un espacio amplio de territorio y son menores las concentraciones de obreros automotores. En Nuevo León están los trabajadores de Trailers de Monterrey y Trailers del Norte. En Coahuila, Baja California Norte y Sinaloa, se localizan respectivamente los obreros de International Harvester, Kenworth Mexicana y Victor Patrón.

3.2.Evolución de la industria a partir de la década de los ochenta y noventa.

Los antecedentes de la industria automotriz tienen su base con los sucesivos decretos presidenciales, el primero en 1962 y el último en 1989, el gobierno mexicano ha impulsado el desarrollo de este sector industrial por medio de medidas de política industrial orientadas a dos objetivos principales: la integración nacional de la industria y la expansión de sus exportaciones.

Una característica fundamental de la política automotriz fue la de mantener equilibrada la inversión extranjera con la inversión mexicana, se aceptó que la industria terminal- o sea los productores o ensambladores- quedara bajo el control de la inversión extranjera a cambio de conservar la industria de autopartes en manos del capital nacional mayoritario (asociado o no al capital extranjero). Específicamente, para lograr ese equilibrio las reglas de la política automotriz consideraron disposiciones como las siguientes:

A.- Que las empresas productoras de autopartes tengan mayoría de capital mexicano.

B - que exista un mínimo de contenido nacional en la fabricación de vehículos

C.- que no se permita la integración vertical de la industria terminal.

Los orígenes de la reestructuración automotriz ocurrieron en la década de los 70s, debido a un decreto regulador de la industria maquiladora de exportación promulgado en 1972, el cual sentó las bases para que se estableciera las maquiladoras de autopartes y en ese sentido, la industria maquiladora bien puede considerarse como la fase inicial que probó la viabilidad de un modelo basado en la exportación.

La reestructuración del sector terminal, fue hasta el 20 de Junio de 1977, que se publicó en el diario oficial de la federación, un decreto, sobre la industria automotriz, que reformó las reglas sobre las cuales se intentaba establecer un nuevo estilo de industrialización orientado a la exportación cuyas metas fundamentales eran reducir los déficit de la balanza de pagos; generar divisas; crear empleos y polos o conglomerados industriales.

La industria terminal de vehículos como la de autopartes están dirigidas al mercado interno, pero fundamentalmente para la exportación y por lo mismo han sido escenarios de importantes cambios dentro del proceso productivo y en el empleo del sector manufacturero nacional.

La reestructuración industrial tuvo su punta de lanza en la industria automotriz en el ámbito mundial es pionera en la reconversión de sus procesos

productivos marcando la tendencia a desconcentrar ciertas fases, en una gama de empresas, que se encargan de surtir las partes que se ensamblan en las grandes empresas armadoras, se afirma que en la actualidad el 85% de la fabricación de piezas se producen fuera de las plantas armadoras, así se manifiesta la importancia del rol que tienen las empresas de autopartes y la relación que existe con las terminales.

La reestructuración, entendida como adaptación de tecnologías nuevas formas de organización del trabajo y establecimiento de renovadas relaciones laborales, entró en las plantas de ensamblaje y maquiladoras del norte del país y relegó a la industrialización hacia dentro, con ello la dicotomía entre industria terminal e industria de autopartes (conque se caracterizo al modelo de industrialización por substitución de importaciones) ha quedado analíticamente, rebasada.

El auge mostrado por la industria automotriz tiene que contemplarse como el resultado natural y depurado de la exitosa asociación de intereses gubernamentales con el de los empresarios, tanto de la iniciativa privada nacional como transnacional, principalmente estadounidenses. La voluntad estatal manifestada en la complementación de políticas de: industrialización interna, priorizando apoyos a los segmentos con capacidad de reestructuración y exportación de corto plazo, alentando la reprivatización, las facilidades para el ingreso del capital privado principalmente extranjero; la apertura comercial; la desregulación económica en general; el énfasis muy especial de la legislación en la materia; además de los incentivos que ha representado el TLCAN.

Las políticas productivas y de mercado que las empresas multinacionales han implementado a partir del periodo inmediato a la crisis mundial del automóvil (1978-1982), en donde destaca la relocalización de las plataformas productivas externas de los países sede de los consorcios automotores, mismas que propiciaron, el desarrollo para la producción de exportación, creando por una parte, un nuevo "boom" en esta industria a partir de 1986 y por la otra, una crisis de sobreproducción. Para lograr sus objetivos las empresas se obligaron a reestructurarse productiva, tecnológica y laboralmente, de esta manera cuatro de las siete grandes empresas que conformaban el sector terminal de la industria automotriz, iniciaron entre 1980 y 1983, el proceso trasladando instalaciones al norte del país. La producción de autos para la exportación, en particular la fabricación de motores y ensamble de sus partes han sido las actividades principales de estas plantas (GM y Chrysler en Ramos Arizpe, Ford en Chihuahua y Volkswagen en Puebla).

La industria automotriz, creció sorprendentemente hasta 1981, año de crisis productiva y de ventas, lo que condujo a una drástica reducción de su personal, del número de plantas de y de departamentos de producción (Renault cerró su planta Sahagún y Dina al igual que VW y Ford en Cuautitlán) para enfrentar los severos problemas de contracción que, propicio la caída más grave en sesenta años, mientras que el sector de autopartes para la exportación se encontraba en pleno auge económico.

Esta industria en los 90s es considerada como columna del actual modelo de desarrollo industrial, contribuye con 2.2% del PIB nacional; el 11% de la producción manufacturera; da empleo a 400 mil trabajadores, y tiene un sector exportador

dinámico, debido a que en 1995, las ventas externas se incrementaron en 41% respecto al año anterior, su influencia va desde la balanza comercial, generación de empleos, cadenas productivas y desarrollo tecnológico.

Se busca un programa de política industrial que induzca un mayor desarrollo de agrupamientos industriales regionales de alta competitividad, por ejemplo los beneficios de los conglomerados industriales se hacen patentes en los corredores de la industria automotriz mexicana (IAM), de Saltillo-Monterrey, el Bajío, Aguascalientes, Chihuahua-Ciudad Juárez y Puebla. Estos agrupamientos se consolidan mediante

Acuerdos entre SECOFI y los productores automotores, que permite detectar y destrabar los problemas que inhiben un desarrollo automotor.

La complejidad de la industria automotriz manifiesta la coexistencia de varios subsectores entre los que destacan el de industria terminal tradicional orientado fundamentalmente hacia el mercado interno; el de autopartes que abastecen al subsector anterior y al exportador; el de la industria maquiladora de autopartes para la exportación; y por último las grandes empresas que ensamblan autos y fabrican motores para la exportación.

No existe un complejo integrado; Ford y, un conjunto de empresas de autopartes nacionales determinadas, hoy en día, las grandes plantas: Ford, GM, Chrysler y Nissan en el centro de México cuentan con ensambladoras de motores en el norte y maquiladoras de arneses o vestiduras en las ciudades fronterizas.

La industria automotriz manifiesta que no existe un proceso tecnológico homogéneo hay automatización flexible y estandarización Hay 85 plantas automotrices en el norte del país que observaron gran heterogeneidad productiva, tecnológica así como en el empleo de trabajadores. Las diferenciaciones no sólo se presentaron entre empresas automatizadas productoras de motores y empresas maquiladoras de cables para el sistema eléctrico, sino entre cada tipo de empresa y entre departamentos y plantas en un mismo domicilio fabríf. Una encuesta en la ciudad de Tijuana, sobre innovación tecnológica y estructura ocupacional, con un formulario breve, reafirmó la hipótesis de heterogeneidad, posteriormente otro estudio sobre la industria electrónica en México, especialmente de las plantas maquiladoras llegaron a la misma conclusión ²⁶

Para 1995, habían alrededor de 500 empresas de autopartes de diverso tamaño y cuyo mercado está orientado a la producción de refacciones y piezas originales tanto para el mercado interno como para la exportación directa e indirecta, esto último a través de las armadoras, de ese universo alrededor de ciento quince son las que controlan el 80% del total de las ventas, a diferencia de países como E.U. Y Japón, la competencia entre las que dominan el mercado es prácticamente nula.

Hay empresas especializadas en un producto, monopolizando casi la totalidad del mercado interno, abasteciendo por igual a las armadoras existentes en el país y colocando parte de su producción al extranjero, sobre todo en los E U, la posición que guarda esta industria en la economía ha sido impulsada por el gobierno de diversas maneras: en la ampliación de infraestructura y subsidios para su uso, en incentivo a la inversión extranjera y apoyos por la vía legal, como ya se mencionó

²⁶ Miguel Jiménez Torres "Globalización (desarrollo sin... cero)" Gestión y estrategia. Ed Internet.

anteriormente. Esta actividad se ha enfrentado a nuevos retos provenientes del TLC, debido a que el proteccionismo se sustituyó por una apertura de los mercados lo que propició que empresas de autopartes de diversos países tuviesen interés de instalar plantas en México, entrando en condiciones de competencia desleal, utilizando el mecanismo de dumping para reducir costos, de esta manera la alternativa viable para aquellos que quieren permanecer en el mercado es la formación de alianzas estratégicas, buscando socios tecnológicos extranjeros que además de proporcionar tecnología de punta, les permita afianzar el mercado nacional y crecer hasta el exterior.

En los últimos años la industria de autopartes ha vivido en un mercado nacional recesivo, situación que se agudizó durante el año de 1995 en que la venta interna disminuyó 70.4%, a este problema comercial se aunó el de tipo financiero, por el hecho de que muchas de estas empresas, con el objeto de aprovechar las nuevas reglas del juego del mercado internacional, optaron por realizar fuertes inversiones en maquinaria contrayendo préstamos tanto en dólares como en pesos, los efectos de esta crisis ha repercutido directamente en los trabajadores suscitándose recortes masivos de personal, cancelación de programas de capacitación, disminución de horas y hasta de días de trabajo.

Las plantas automotrices se han mantenido a flote porque producen para el mercado mundial, lo que muestra que algunas de las empresas de este ramo ya están preparadas para competir en el mercado internacional "la industria de autopartes realiza el 11% de las exportaciones mexicanas". Por lo que respecta a la industria terminal encontramos que las ocho firmas automotrices instaladas en Mérida con más de 20 plantas instaladas en 11 Estados de la República,

presentaron datos mixtos en su producción de vehículos, en virtud de que la cantidad destinada al mercado nacional marcó una tendencia a la baja, mientras que los datos referentes a la exportación presentan tendencia a la alza. Para el mercado nacional y considerando las unidades de importación, la venta al mayoreo acumulada fue de 118 mil 251 unidades que reflejaron un decremento de 73%, lo que equivale a 319 mil 113 unidades de menos, en autos la comercialización fue de 72 mil 809 unidades o 76.4% menos, mientras en camiones se mostró una venta de 45 mil 442 unidades, que representó una disminución de 64.7% en 1995. Para el mercado de exportación, las ventas en el acumulado ascendieron a 541 mil 221 unidades, es decir, 33.1% superior al mismo período del año anterior, los autos, por su parte, indicaron un incremento de 20.8%, en camiones ascendió al 117% más.

De lo exportado ha Estados Unidos absorbió el 34.6% de incremento en relación con el año anterior, a Centroamérica el volumen ascendió a 25.7% más y a Sudamérica con una diferencia positiva de 60.4%, al Continente Africano la cifra se elevó a 860%, al pasar de 10, en 1994 a 96 unidades en 1995, en el caso de Asia la demanda disminuyó 91.5% con sólo 890 unidades colocadas.²⁷

Los valores exportables crecen, es importante remarcar la tendencia de las importaciones, en términos del saldo del comercio internacional de la IAM, el resultado negativo se viene reafirmando desde 1990, introduciendo un cambio fundamental respecto a la etapa anterior el impacto del modelo maquilador clásico al interior de la industria ha estado pesando mucho en los últimos años.

²⁷ Idcm pag. 15

Este fenómeno se da como consecuencia de la conjugación de varios elementos, destacando los altos valores importados para integrar la fabricación de exportación, por ejemplo mencionaremos el caso de VW y el de Ford Motor Co. La que tiene una de las plantas más modernas para el ensamble de exportación y que es, al mismo tiempo, la compañía con mayores niveles de exportación en los años noventa, está importando la mayor parte de sus componentes de ensamble, en promedio las compras de importación representan más de cinco veces el valor de las compañías nacionales.

La Volkswagen de México es similar, aunque es la empresa constructora del modelo de auto más integrado en el país sedan, ahora desarrolla la producción de exportación Golf-Jetta, comprando en promedio el 55% de sus componentes en el extranjero. La importación de vehículos en el primer cuatrimestre del año actual, ascendió a 18 mil 700 unidades, lo que significó un incremento de 209% con relación al mismo período del año pasado.

Como producto del TLCAN, y de las estrategias de globalización de las firmas automotrices, las diversas plantas que éstas tienen en el ámbito mundial se han especializado en ciertos productos, a la industria automotriz, se le encarga básicamente la producción de autos compactos y subcompactos, por lo tanto la complementación de los productos se tiene que realizar mediante importaciones, las que en 1993 fueron de aproximadamente 6 mil unidades; para 1994, año en que entró en vigor el TLCAN, las compras de vehículos extranjeros se incrementaron cerca de 78 mil 500 unidades; para 1995, cuando se inició la crisis económica, estas descendieron a 27 mil 600 vehículos; y en el presente año se espera que crezcan mucho más de 209%, como ha sido la fecha.

Otro elemento que interviene en el aumento de las importaciones, corresponde al pago de aranceles de los carros importados, en 14 era de aproximadamente del 10%; en 1995, poco más de 9%, y en el presente año es de 7.7%.

Como se ha manifestado existe una desviación en la interpretación de la historia económica, por aquellas personas que consideran que *la industria terminal es fundamental para el desarrollo económico del país*, aquí hemos tratado de apuntar que sobre la base del proceso globalizador las empresas se especializan en un segmento de la actividad económica y su participación es tan importante en la complementariedad del producto, que no se puede decir *cual es la más importante y cual no lo es*.

Elementos que han permitido la implementación de procesos de recalificación, surgimiento de nuevas calificaciones, ocupación de volúmenes importantes de técnicos, acompañados de estrategias que propician actitudes orientadas más al consenso que hacia el conflicto, así como planes con nombres distintos que apuntan a los mismos objetivos, ya se traten de la industria terminal o en la de autopartes. La respuesta de los trabajadores es distinta, en el sentido de que las plantas nuevas y más *automatizadas del norte*, con mujeres jóvenes y mayor volumen de técnicos calificados parece que ofrecen menor resistencia que en las plantas del centro de la República que contaban con sindicatos fuertes, mano de obra de alta antigüedad y mayor especialización

El mercado de trabajo existente a principios de la década pasada era producto tanto de un período de auge productivo, como de las fuertes y exitosas luchas que los trabajadores desarrollaron, la intervención proteccionista del Estado y

su papel moderador en la relación capital-trabajo, eran elementos muy relevantes en la determinación del marco institucional de dicho mercado, el cual estaba apoyado en una fuerte estructura sindical, una rígida reglamentación legal y contractual en donde sobresalían las prestaciones económicas, de esta manera el sistema de relaciones laborales presentaba un grado de homogeneidad considerable.

Las remuneraciones a la fuerza de trabajo eran relativamente altas, si se les comparaba con otras ramas industriales, y se basaban en salarios elevados, múltiples prestaciones y antigüedades promedio de más de 20 años (en Ford y GM), o bien superiores a los 10 años (en Volkswagen o Nissan). Los mecanismos de contratación individual de los trabajadores, la delimitación de las categorías laborales, la definición del régimen de contratación base y de confianza, la limitación cuantitativa del trabajo eventual y los procedimientos para operar despidos o reajustes de personal, eran elementos especificados en los contratos colectivos y la estructura de las calificaciones era más o menos homogénea en las distintas empresas, en general, respondía a la típica base técnica fordista y del modelo organizativo basado en el taylorismo

La composición de la fuerza de trabajo era masculina la mayoría y de escolaridad baja, su origen era urbano y con antecedentes de trabajo mecánico, en las plantas más antiguas ubicadas en la zona del DF, en las plantas construidas hacia inicios de los años setenta, como Volkswagen y Nissan, los trabajadores tenían una extracción preferentemente rural, como sucedía también con los obreros de las más antiguas Dina y Renault, la antigüedad y la edad de los trabajadores eran elevadas, sobre todo en los casos de la Ford, GM, Chrysler y la Dina-Renault, la

ocupación en el sector era cercana a las 80 mil personas.

Con la reestructuración se presentaron las siguientes transformaciones en el mercado de trabajo, una relocalización geográfica del empleo, que tendió a desplazarse hacia el centro-norte; y la mano de obra se centralizó estadísticamente, en las plantas exportadoras y sobre todo en las maquiladoras, al tiempo que geográfica y organizativamente se vio fragmentada y dispersada en un gran número de localidades y plantas.

En las plantas terminales del centro del país con algunos procesos reconvertidos a la exportación existió gran desempleo, las más graves se presentaron en las empresas del grupo Dina que canceladas en 1986, en VW hubo despidos masivos de eventuales, entre 1981 y 1983 y en 1986 además, de que mil obreros de planta aceptaron en 1983 despidos voluntarios.

El conjunto de cambios involucrados en la evolución de la industria automotriz, ha tenido efectos importantes en la estructura de las calificaciones y en las características socioeconómicas de la mano de obra, el panorama en el ámbito nacional de las calificaciones presenta los elementos de un modelo dualista, independientemente de su significado, pues más que una pérdida para los trabajadores en el contenido del trabajo, representa un debilitamiento en su capacidad negociadora colectiva frente a las empresas.

La reintegración de funciones y la polivalencia, se han encuadrado en las reelaboraciones de la reglamentación laboral, que han implicado tanto la reducción de categorías y especialidades, como su segmentación hacia el interior de las plantas.

En las nuevas instalaciones exportadoras, como la de GM en Ramos Arizpe, los 250 trabajadores de producción que iniciaron las actividades, fueron ubicados en cuatro categorías y los 125 trabajadores calificados de mantenimiento eléctrico y mecánico, en sólo dos, mientras que en Ford Hermosillo existe una categoría, la de trabajador polivalente.

El contraste se presenta en las plantas del centro del país, en donde hay por lo general varias categorías y un número muy elevado de especialidades, por ejemplo, en GM en el Distrito Federal existían 14 categorías y 150 especialidades y en VW son 5 categorías de personal directo y 9 de indirecto, con 68 y 222 especialidades, respectivamente.

Los problemas de calificación se presenta la transformación de los mercados internos de trabajo de las empresas, por un lado, la más flexible norma de contratación y despido de eventuales y aún de trabajadores de planta, abre dichos mercados al mercado externo, por el otro lado tenemos que el abandono de la antigüedad como criterio rector del escalafón pone como aspecto central a la capacitación polivalente, y sustituye el llamado escalafón ciego por uno que tal vez podría llamarse taylorista, en el contexto de un régimen de consumo de mano de obra basado en una amplia movilidad de los trabajadores a través de los puestos, las áreas y los *horarios de trabajo*.

En cuanto a las características socioeconómicas de los trabajadores de la industria automotriz mexicana se puede destacar un proceso de feminización de la mano de obra Ford en sus maquiladoras 37.5% son mujeres, en GM, el 58.5% y en Ramos Arizpe 20%. Una mayor escolaridad 8 años, en promedio, en el norte contra 6 en el centro; una menor edad (promedio de 20 años en el norte contra 30-35 en el

D.F.); y una casi nula experiencia laboral (menos de dos años en el norte, cerca de 15 en el centro)

Con la renegociación del TLCAN, las reglas se flexibilizaron, pero se convino que la parte fundamental del decreto automotriz de 1989 quedaría en vigor durante el período de transición del tratado, esto es hasta el año 2003, aunque parezca un “logro” del nacionalismo gubernamental, la verdad es que se deseaba derogar el decreto automotor para que operaran “las fuerzas del mercado” sin interferencias perversas del Estado.

Lo esencial del decreto automotriz subsistió con el TLCAN, gracias a la posición de la industria mexicana de autopartes apoyadas con la estrategia de las propias compañías transnacionales estadounidenses que vieron en la permanencia temporal del decreto, un medio para protegerse de la competencia de las empresas automovilísticas de otras regiones, específicamente de Japón y Europa; no se está cumpliendo el equilibrio razonable entre la IED y la inversión mexicana, que se ha postulado como parte de la estrategia de la política automotriz. La industria terminal, dominada casi totalmente por la IED y de modo principal por los capitales de E.U., tiene una participación creciente en el sector en detrimento del capital mexicano, que en algunos casos se ha retirado y en otros se ha vendido a capitales extranjeros. el resultado del proceso global de la rama es considerado como producto del fuerte impacto de las presiones del exterior, así como de las directrices corporativas que inciden directamente en el margen de maniobra de las empresas y su enfrentamiento con las organizaciones sindicales democráticas a las cuales se les ha propiciado derrotas acumulativas, reduciendo su existencia a dos espacios,

diferenciados y sólo parcialmente conectados entre sí.

El primero de esos espacios, constituido por los restos del sindicalismo de los años setenta expresada en la desaparición de las principales organizaciones sindicales, que se caracterizaban por su estrategia de confrontación y lucha democrática, su lugar, ocupado por un agrupamiento defensivo, cuyas posibilidades reales de acción es muy limitada

Los despidos de personal y los cierres de plantas han restado efectivos a este espacio sindical, en virtud de que el saldo de sus negociaciones es demasiado desfavorable, situación que se refleja en las pérdidas de contenido de sus contratos colectivos de trabajo. Es por eso que la atención a los recursos humanos se circunscribe a poner énfasis en la configuración formal de la nueva cultura que tenga como primicia la colaboración, como si esto automáticamente fuera asimilado y adoptado por los trabajadores que conforman una empresa, donde se ha mermado la capacidad de acción, perdido las condiciones de contratación y el retroceso en los regímenes internos de ellas; el segundo espacio se pone de manifiesto con el retorno del oficialismo sindical en el ámbito nacional de la CTM, que recuperó el carácter mayoritario, que desde los setenta había perdido en el sector, con una estructura sindical sumamente segmentada en donde el contacto entre secciones es nulo y las condiciones de contratación resultan notoriamente inferiores a las que se habían conquistado. El rol de los sindicatos es general, es considerablemente limitado aunque es importante anotar que el conflicto sigue siendo la constante, tanto en las viejas plantas reconvertidas, como en las muy nuevas y modernas establecidas en los estados de Aguascalientes, Baja California, Chihuahua y Sonora, en donde los enfrentamientos entre empresas y sindicatos, así como las pugnas

intersindicales que se presentan año tras año, a lo largo de la década, como inicio de una posible acumulación de conquistas, en el centro-norte y norte de la república, en cambio el centro del país, presenta un carácter eminentemente defensivo.

Desde la década de los sesenta, la industria automotriz en México se había constituido en campo de confluencia y conflictos entre el proyecto industrial del gobierno y la estrategia de las empresas multinacionales; sin embargo, en el inicio de los años ochenta, comienzan a madurar coincidencias entre ambos actores, en torno a la necesidad de una reestructuración en la industria. La profunda transformación en la industria automovilística mexicana durante el decenio pasado, puede visualizarse como la suma de dos procesos que tienden a cambiar el papel del país en la división internacional de la producción de las firmas multinacionales: el primero de los dos procesos en aparecer fue, a fines de los años setenta, la creación del conjunto de plantas diseñadas para el suministro del mercado estadounidense, operando bajo nuevos principios de organización manufacturera.

El segundo proceso en marcha es la reconversión que emprende el antiguo segmento de la industria automovilística, a partir de la primera mitad de los años ochenta. Aquélla se centra en el objetivo de racionalización de la producción a partir de una drástica modificación de las normas de utilización de la fuerza de trabajo conviviendo con un equipamiento tecnológico sin modificaciones sustantivas desde los años sesenta.

Las dos grandes fases la primera arranca en 1925, con la implantación de la primera instalación ensambladora, y se extiende hasta 1964. Las plantas creadas se dedican al ensamblado de partes CKD y operan con tecnología de desecho proveniente de los países industrializados. La segunda fase comienza a gestarse en

1965 con las manufacturas de fundición y maquinado de las partes del motor así como su ensamblado. Con este salto tecnológico, son empleados trabajadores con nuevos oficios y calificaciones y tiene lugar la primera desconcentración geográfica: VW en Puebla, Chrysler y GM en Toluca, Ford en Cuautitlán y Nissan en Cuernavaca.

Una tercera etapa estará caracterizada, a partir de 1981, por la incorporación de los procesos de estampado de la carrocería y por el gran adelanto tecnológico y organizacional que tiene lugar en las fases de maquinado y ensamble del motor, en nuevas instalaciones . surge la introducción de robots, prensas automáticas y máquinas herramientas de control numérico aunque sigue existiendo una estrecha articulación con procesos intensivos en mano de obra.

La creciente diversificación y la corta escala de producción de cada línea de automóviles inhibían la inversión en equipo por parte de las empresas del sector terminal, y, por las mismas razones, las empresas de autopartes sólo podían proveer una parte de la heterogénea gama de productos necesarios. La falta de especialización se tornó así en un rasgo acusado de la industria: cinco fabricantes producían cada uno, de tres a cuatro modelos diferentes.

En septiembre de 1983, apareció el "Decreto para la racionalización de la Industria Automotriz", el cual establecía, en esencia, los mismos objetivos que el marco regulatorio precedente.

Puede así decirse que lo que caracterizó al nuevo decreto fue la decisión de regular la rama mediante la definición de la estructura de la oferta, dejando de lado la tradicional presión administrativa sobre los niveles de integración nacional pero

endureciendo las disposiciones sobre el balance comercial.

La consolidación de un nuevo patrón de competencia en el mercado estadounidense, centrado en la producción y consumo de automóviles de menores dimensiones y en un contexto de creciente internacionalización de dicho mercado.

El propio derrumbe del mercado mexicano junto con la brusca elevación de los costos por importaciones, fueron factores que cuestionaron la política centrada en pautas de diversificación y obligaron a otorgarle una mayor relevancia al proceso de racionalización productiva.

Los factores que incitaron a las empresas a hacer de sus filiales mexicanas una plataforma de exportaciones, incorporándolas de esta forma a las pautas de la globalización, aparecieron, tardíamente, hacia fines de los setenta y como resultado de las condiciones impuestas por la emergencia de Japón y la crisis de Estados Unidos.

La etapa de inversiones comenzó en 1979, cuando dio principio la construcción de las plantas de Chrysler y GM en Ramos Arizpe, Coahuila. Se sumaron Ford en Chihuahua, Nissan en Aguascalientes y Renault En Gómez Palacio Volkswagen amplió su planta en Puebla.

Estamos en presencia del segundo paso en una nueva tendencia de asociaciones entre firmas estadounidenses y japonesas para competir en el propio mercado norteamericano

El comportamiento de la industria automotriz a partir de 1984, refleja claramente el perfil exportador resultante de las nuevas instalaciones

Las exportaciones de automóviles en especial a partir de 1987, cuando la planta Ford de Hermosillo comenzó a enviar sus modelos hacia Estados Unidos.

En 1989, el nivel fue de 439 mil unidades y en 1990, de 600 mil. Ello refleja el afianzamiento de una nueva etapa en la manufactura de automóviles, tendiente a las economías de escala.

En cuanto motores en 1982 se exportaron 320 mil unidades, en 1984 se rebasó el nivel de 1 millón de unidades, y entre 1985 y 1988, el nivel promedio ha sido de 1 millón 360 mil.

El valor de las exportaciones ha subido de 412 millones de dólares en 1982 a 3297 en 7 años.

Los motores representaban más de la mitad de aquéllas, pero desde 1987 los automóviles ocupan el primer lugar, con un aporte de aproximadamente 45% en todo el periodo 1987-1989, por 42% de los motores.

El peso de esta industria en el conjunto de las exportaciones de manufacturas ha pasado de 12.2% en 1982 a 28.7% en 1987.

En 1989, representó un contrapeso al primer déficit comercial que apareció en la historia económica reciente de México, por 645 millones de dólares. Esta industria deberá jugar un papel regular básico mediante sus desempeños superavitarios.

El peso de esta industria en el PIB manufacturero, que se situó en un promedio de 5.8% en el periodo 1981-1987 y, por otra, en que la producción de vehículos (automóviles y camiones) en México, representó en 1988, un 0.8% de la mundial, es decir, un poco menos de lo que había sido calculado a inicios de los años ochenta.

Las nuevas plantas exportadoras no tuvieron un diseño original similar. Las estrategias de General Motors y Ford son significativas a este respecto, ya que la primera creó un complejo en Ramos Arizpe con dos plantas, una de motores y otra de ensamblado de automóviles, sin emplear una tecnología avanzada en su grado de automatización y con una organización laboral que comenzó bajo pautas

tradicionales. La segunda instaló una planta de motores en Chihuahua y otra de estampado y ensamble en Hermosillo. Ambas fueron dotadas, desde su inicio, con equipos de última generación y una organización del trabajo adoptado. El reto de iniciar una nueva experiencia uniendo una fuerza de con técnicas de alta automatización y que, por tanto, un elemento clave del desempeño de ambas plantas, sería el de la capacitación de los trabajadores, tanto para la operación del equipo como para estructurar un nuevo concepto de organización del trabajo.

Esta disociación sindical y contractual era, para la empresa, el elemento clave de su nueva estrategia de inversiones, y, bajo esta premisa, sorteó la huelga de 106 días, la más larga en la historia de la industria de automóviles en México, que emprendió el sindicato del D.F. en 1980. Este hecho puede ser señalado como el inicio de una nueva era en el esquema de relaciones labores de la industria, creándose de esta manera las condiciones para que la nueva organización social de la manufactura fuese incorporada a las plantas mexicanas, disolviendo el viejo modelo taylorista. A partir de ese momento, la orientación exportadora de esta industria y la flexibilización laboral formarían parte de un solo proceso, la nueva interrelación sociotécnica será condición de la competitividad de plantas.

Rasgos característicos de la flexibilización:

- 1) Las nuevas plantas, la fuerza de trabajo sometida al nuevo esquema de relaciones laborales, lo acepta y asimila sus principios.
- 2) La fuerza de trabajo de las plantas antiguas reconoce el empobrecimiento de sus contratos colectivos en el caso de aceptar el nuevo esquema, y se oponen al avance de éste.
- 3) A pesar del consenso que se crea en las nuevas instalaciones, el tema de las

remuneraciones suele ser el generador de la dimensión conflictiva que aparece en las relaciones entre el capital y el trabajo.

Las percepciones disminuyen a medida que las plantas son más recientes

El nuevo modelo automotriz en tres plantas se plantea la de motores en Ramos Arizpe y en Toluca, ambas de General Motors, y la de troquelado y ensamble de Ford en Hermosillo. Transformación organizacional que conduce a una nueva cultura de productividad y participación y ello ocurre en ausencia de un equipamiento tecnológicamente avanzado, lo cual sin duda es un dato importante que permite hablar de las posibilidades de integración técnica y social que se dan en la nueva manufactura. Ford ha mostrado un desempeño rodeado constantemente por relaciones conflictivas, con una gran presión de la gerencia por mantener las nuevas normas flexibles desde un principio, una aceptación ambigua por parte de los trabajadores y un conflicto abierto acerca de lo salarial.

3.3. Análisis de la industria automotriz y el TLCAN

Se consideró importante conocer la evolución de la industria automotriz en los últimos cinco años y saber algo de su desempeño en el ámbito internacional.

La evolución de la industria automotriz en los años de 1994 a 1996, años de la aplicación del TLC, tuvo una caída en el ritmo de crecimiento de la producción automotriz aumentó en términos reales en 1994 en 8.75 %, en el año de 1995 cayó a menos 11.8%, para recuperarse con un ritmo de crecimiento espectacular de

27.6%, mientras el consumo intermedio de la industria automotriz tuvo un crecimiento de 10.4% en 1994, en 1995 ocurrió una caída brusca del consumo intermedio en la industria automotriz de -11.2%, pero en 1996 creció más del doble del año anterior del 27 %. El crecimiento del producto medido en términos de producción interna en 1994 creció a 4.8%, en 1995 fue de menos de 13.6%, mientras que en 1996 creció 29.5%.

Con respecto al crecimiento del personal ocupado en la industria automotriz tuvo un decrecimiento en 1994 de menos 2.4% y de menos 3.7%, para recuperarse en 1996 con un crecimiento del 12.3%. Con respecto al salario en la industria automotriz este creció en 1994 a 3.7% mientras que en ese mismo año los sueldos decrecieron en 3.1%, en 1995 ocurrió un decrecimiento de menos 17.5 y menos 18.4 respectivamente, en el año de 1996 el crecimiento fue en los salarios de 5.7%, mientras que en materia de sueldos hubo un decrecimiento de menos 2.8%. los datos anteriores fueron calculados a precios de 1993, es decir a precios constantes de 1993. El índice de crecimiento del sector automotor tuvo un crecimiento en 1994 de 7.4%, cayó en 1995 de menos 10.3%, para recuperar en 1996 el crecimiento de 15.3%.

La industria automotriz maquiladora de exportación en los últimos tres años a analizados hubo crecimiento lo cual marca un contraste diferente a la industria automotriz dedicada al mercado interno, en la maquila automotriz en 1994 creció en 33.6%, en 1995 aumento en menor grado que el año anterior en 7%, para cerrar en 1996 con un crecimiento del 14.5% El personal ocupado en la industria automotriz maquiladora, después de una caída en 1993 de menos 19.6%, creció en los años de 1994, 1995, y 1996 en 2%, 15.7, 20.2% respectivamente Estos datos muestran que

la crisis de diciembre de 1995 no afectó al sector automotor dedicado a la maquila de exportación. El personal ocupado en la producción de vehículos automotores decreció en 1994 en menos 9.5%, también decreció en menos del 15.9%, para aumentar en 6%. El personal en la producción de carrocerías, partes y accesorios decreció en 1994 y 1995 en menos 1%, mientras que en 1996 creció en 5.5%.

En el mercado nacional la producción de automóviles decreció en 1994 y 1995 en menos de 6.2% y menos 71.4% respectivamente, también la producción de camiones decreció en menos de 9.4% y -70.9 en los años de 1994 y 1995, para recuperarse en 59.5%. La producción destinada al mercado internacional de automóviles decreció en 1994 en menos de 83.4%, para después tener un crecimiento espectacular de más del 200%, pero cayó en menos 7.8% en 1996, lo que muestra los altibajos de las exportaciones mexicanas de la industria automotriz.

Una revisión de los cuadros que se refieren a las empresas más importantes que produjeron automóviles (los datos que se han estado citando están en el apéndice estadístico), destacan, en términos de tasas de crecimiento en los años de 1994, 1995 y 1996 las compañías de la Ford, Chrysler, General Motors, Nissan y Volkswagen, tuvieron un comportamiento similar en sus tasas de crecimiento pues en 1994 y 1995 decreció la producción de las compañías, mientras que todas se recuperaron en 1996. En cuanto a las ventas de automóviles y camiones en el mercado hubo crecimiento en 1996, pero en los años de 1994 y 1995 decreció el número de unidades producidas y destinadas al mercado nacional, mientras que las unidades destinadas al mercado exterior estas crecieron en los tres años de 1994 a 1996 crecieron en un promedio de 20% anual.

La compañía que tenía una mayor participación de la exportación en 1996 fue la Chrysler con una participación de la producción de 33%, le siguió en ese mismo año

la General Motors con una participación del 20.8%, la Ford tuvo una participación de 18.4%, mientras que la Volkswagen participo con 18.1%, la Nissan tuvo una menor participación de 9.3%.

Con respecto a la producción mundial de la industria automotriz México en 1995 ocupó 1.9% de la producción mundial tuvo un decrecimiento con respecto a los años anteriores en la década de los noventa cuando México tuvo una participación promedio de 2%, mientras que EUA tuvo en 1995 una participación de la producción mundial de automóviles de 23.4%, el Japón en ese mismo año participó con el 20% de la producción mundial, Canadá nuestro socio comercial tuvo una participación de 4.8%. Las exportaciones de la industria automotriz asentada en México tiene como destino una gran proporción hacia Estados Unidos un promedio de 90% de 1990 a 1994, pero a partir de 1995 esa proporción disminuyó a 42.2% y para 1996 fue de 58.8%.

Las perspectivas de ventas en el mercado internacional tienen, por ejemplo los industriales norteamericanos para el año de 1997, son optimistas por la situación favorable de la economía de Estados Unidos, donde se pone de manifiesto factores como la disminución del desempleo y la inflación, y estancamiento en las tasas de interés, que inciden a su vez el mejoramiento de la demanda.

Las firmas sobresalientes, se ratificaron el dominio del mercado por parte de los tres grandes como lo son General Motors, Ford y Chrysler. No está por demás mencionar que durante 1996, mercados como Japón, Estados Unidos y Europa en general, crecieron a tasa del 4.3%, 2.5% y 6.5% en su orden Países como Noruega, Irlanda, Finlandia y Grecia, se destacaron por el elevado incremento en sus ventas (34.8% 32.2% 19.9% y 12.8%) en tanto que en Italia éstas decayeron 0.3% y permanecieron iguales en Suiza.

Destaca que en México la producción de vehículos creció un 30%, alcanzando 1.2 millones de unidades de los cuales exportó alrededor de un millón. Como dato también destacado, se menciona el hecho de que la producción mexicana, representa cerca de la décima parte de la producción conjunta de la NAFTA (Estados Unidos, Canadá y México).

Durante 1996 llegó a un nivel récord, superando los 1.8 millones de unidades. En 1995 el gobierno brasileño impuso cuotas de importación a sociedades que no tenían plantas en dicho país y mediante una norma provisional, se otorga reducciones impositivas y arancelarias a los fabricantes que se establecieran en ciertas regiones del país con altos niveles de pobreza. Al parecer, dicha norma convirtió al país referido, en un punto estratégico en materia de ensamble, al punto de que marcas como la Volkswagen inauguró dos nuevas plantas en Río de Janeiro y San Pablo. Otras firmas del ramo como Chrysler y Asia Motors, iniciarán próximamente la construcción de plantas.

Algunas plantas como Mercedes, Honda y Toyota, muestran especial interés en dicho mercado y Renault, presentó el más ambicioso proyecto de inversiones en Paraná con un plan de alrededor mil millones de dólares.

El 1°. De enero de 1995, entró en vigor el tratado internacional del grupo de los tres suscrito entre Colombia, Venezuela y México con una duración inicial de tres años, transcurrido este plazo, su duración será indefinida. Dentro del mencionado tratado el sector automotor ha representado gran preocupación por cuanto no hay equilibrio entre los socios debido al desarrollo que presenta esta industria en México

Igualmente, el 8 de marzo de 1995 se promulgó el Decreto 440 por el cual se

dictaron normas en materia de incorporación de material originario de los países signatarios del convenio de complementación en el sector automotor contenido en la resolución 355 de diciembre 9 de 1994, de la junta del acuerdo de Cartagena.

Para México, la importancia del TLC firmado entre E.U.A, Canadá y México deriva no solo de la magnitud de sus vínculos comerciales, tecnológicos y de inversión con Estados Unidos y en menor medida con Canadá, sino también por la coincidencia en la estrategia comercial que están siguiendo actualmente los tres países. Partiendo de este punto de vista y tomando en consideración la participación de México en el comercio de América del Norte, es evidente que el acuerdo de libre comercio entre Canadá y E.U.A. fue el modelo a seguir en las negociaciones del TLC de América del Norte.

La industria automotriz es una industria oligopólica en el ámbito mundial aprovechando no las economías de escala del proceso global, sino economías que derivan de la ventaja comparativa regional.

Para México el sector automotor es muy importante por que contribuye con 9.5% del PIB manufacturero y el 2.5% del PIB total, es el segundo exportador del país, genera alrededor de 500 mil empleos.

Los precios de la industria automotriz terminal mexicana son mayores que en los E.U.A porque en nuestro país existe una escala de producción mucho menor, realizamos cuantiosas autopartes, pagamos aranceles proteccionistas y elevados impuestos.

México produce el 61% para el mercado interno, con la GM, Ford y Chrysler abastecen el 41% de la producción y la VW y la Nissan el 51% El 39% de la

producción nacional se destina al mercado externo las filiales de empresas estadounidenses controlan el 75% del mercado. Más del 90% de las exportaciones automotrices de México se van a E.U.A.

El 90% de las unidades que se exportan de México son automóviles y el 10% restante son camiones y autobuses.

México hacia E.U.A exporta el 46.7% de autopartes y 31.0% de maquila.

A partir de 1991 México pasó a ocupar el 3er lugar como proveedor de autopartes de E.U. cubriendo el 14.2%, siendo Japón el primero con 30.6% y Canadá el segundo con 20.4%.

México como exportador de autopartes hacia E.U.A ocupa: el primer lugar en autopartes eléctricas, el segundo en accesorios, el tercero en estampados, el cuarto en motores, y el quinto lugar de transmisiones. Dada la apertura de la inversión extranjera, cercanía geográfica, bajo costo de mano de obra y desgravación arancelaria que se dio con el TLCAN y con la cual se reafirmará la importancia de esta rama en su contribución al PIB manufacturero y total, en la generación de empleo y exportaciones. México necesita hacer un esfuerzo para capacitar la mano de obra e impulsar un desarrollo tecnológico propio.

Conclusiones finales

El proceso de globalización se basa en la libertad del mercado con miras a la integración económica, financiera, y comercial, alardeada, fomentada y difundida por las economías hegemónicas del primer mundo.

La apertura comercial y financiera de la economía mexicana ha seguido una reforma estructural para modernizar su planta productiva y adecuarla a los requerimientos de la globalización, objetivo loable, pero sin fundamentación racional, sus efectos se han dejado sentir en la marcada profundización de la dualidad del sistema económico, fomentando a una área dinámica de punta y altamente tecnificada sobre la base de la inversión extranjera directa, que atiende preferentemente al sector externo de la economía, en el otro extremo, se presentan las actividades sometidas a técnicas tradicionales, marginadas de las facilidades crediticias y alejada de las políticas de fomento del mercado interno, en estas condiciones desfavorables se enfrenta a la competencia externa, que cuenta con productos más baratos, de mejor calidad, con excepción de impuestos, manejo de dumping o bien del contrabando mismo.

La Industria Automotriz Mexicana es uno de los ejemplos del modelo de la reestructuración a la globalización, en ella existe una gran comunión entre Estados y consorcios para atender fundamentalmente al mercado internacional en condiciones competitivas, utiliza poca mano de obra; altamente tecnificada; elevada productividad por hombre ocupado; obtiene altos rendimientos económicos, en fin presenta una nueva cultura organizacional dirigida al no conflicto, a la colaboración, al involucramiento de los trabajadores en el proceso productivo

La industria de exportación, fue la punta de lanza del cambio estructural de la economía mexicana, la industria automotriz cobra en este contexto una vital importancia por que este tipo de industrias están controladas por empresas multinacionales ello por el dominio de canales de exportación.

El principal obstáculo en la reforma estructural de la apertura económica fue que el programa exportador de Miguel de la Madrid, dejó de aplicar una política industrial que tendiera a beneficiar a la planta productiva nacional. En cambio las medidas liberalizadoras beneficiaron a las empresas transnacionales, el comercio entre la matriz y las filiales en el transcurso de los años fueron aumentando las importaciones a México lo que impedía en el mismo ritmo, un crecimiento de las exportaciones; agudizando el problema estructural del sector externo mexicano, por qué el aparato productivo no respondió a las exigencias del crecimiento económico

El desarrollo de la industria automotriz y la problemática en la que se ve envuelta será abordado en el último capítulo para tener una visión panorámica de la importancia que han tenido los cambios en la reestructuración mundial aparejados con los observados en la economía mexicana reciente y en donde la industria automotriz desempeñó un rol importante en la configuración regional de la producción nacional.

En esta relación se reconoce por un lado el énfasis que se ha realizado en el aspecto técnico, y que a conducido a una reconfiguración total de la cultura organizacional de la IAM, basada fundamentalmente en el cambio de las relaciones de trabajo, permeada por la tendencia tecnocéntrica en las innovaciones, es decir, se ha privilegiado la inversión en máquinas más flexibles, que al cambiar ciertas herramientas pueden producir diversos productos, también ha habido interés en la

robótica o al menos en procesos mas automatizados que sustituyen a la mano de obra.

En verdad algunos grupos mexicanos importantes han tenido éxito en el negocio de exportación, pero es necesario aclarar que la contribución de la rama de autopartes, en el sector automotor total es y amenaza ser cada vez menor, contribuyen varios factores: La flexibilización de las reglas del decreto automotor, su falta de cumplimiento cabal por la industria terminal, la ausencia de una política más activa e imaginativa del gobierno para darle impulso y apoyar la inversión nacional, a lo que se han sumado los efectos coyunturales y estructurales de la crisis mexicana.

Por otro lado se han generado estrategias tendientes a reducir las remuneraciones, prestaciones, alargamiento e jornadas, flexibilización polivalente de las funciones u de los procesos de trabajo, redundando todo ello en mayor desempleo y un empequeñecimiento del mercado interno, a lo que, la industria terminal ha respondido con mayores exportaciones, pero con poco impacto en las cadenas productivas nacionales por tratar de operaciones que en buena medida se pueden identificar (por lo menos en la mayoría de los casos) como de maquila.

Los cambios en el ámbito global y regional, que en materia económica ocurrieron en la industria automotriz durante las últimas décadas, al igual que observamos como influyo la reestructuración industrial y laboral en la industria automotriz, en especial como la industria norteamericana del automóvil respondió frente a la competencia japonesa. Se concluye, por tanto que la innovación en los procesos productivos y organizacionales que surgen en los últimos años han moldeado los actuales mercados y empresas de la industria automotriz a nivel mundial.

Además la creciente globalización que lleva implícito la extensión de redes productoras que las empresas automotrices realizan dándole un poder de organización que les permite aprovechar las ventajas competitivas requeridas para aumentar y maximizar sus beneficios aprovechando las condiciones internacionales que existen en los países menos desarrollados.

La evolución reciente de la industria automotriz ha obedecido a los intereses y necesidades de las empresas multinacionales, estas han aprovechado las condiciones internacionales, es en este contexto en el cual la industria automotriz encuentra un espacio vital de desarrollo en una región como la del norte de México que les permite delinear una integración natural que propicia que se refuercen los lazos de intercambio entre las empresas automotrices. Estos corredores industriales automotrices son los que ya estaban integrados incluso la relación se vio estrechada por el cambio de estrategia de las empresas multinacionales automotrices, quienes vieron grandes oportunidades para invertir en la instalación de empresas en la frontera norte, las empresas que se crearon fueron en su mayoría de maquila y semimaquila, esto contribuyó a que se generaran empleos en la región. Lo que hizo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue afianzar estos vínculos de la industria automotriz y permitió aprovechar la división internacional del trabajo prevaleciente en las condiciones de globalización de la economía mundial.

El sector más beneficiado por la creación de la zona de libre comercio fue precisamente la industria automotriz fue delineado una estrategia de formalización de sus relaciones regionales y productivas que se encontraban en el norte del país, los grandes corredores abarcaron los estados de Tamaulipas, Monterrey, Coahuila y Durango con Texas y por otro lado los estados de Baja California Norte y Sonora con el estado de California, son los espacios que se han consolidado y han adquirido carta

de formalización con el TLCAN. Como se observo en los datos que se tienen de la industria automotriz , esta en 1995 resintió los efectos de la devaluación, sin embargo la industria en su conjunto reaccionó positivamente en el último año que tenemos datos el de 1996 lo que muestra en un primer resultado que el Tratado de Libre Comercio afecta positivamente a la industria, sin embargo el problema sigue siendo la falta de un control del tipo de cambio que evite las fluctuaciones económicas.

ANEXO ESTADISTICO

CUADRO 1A

PRODUCCION BRUTA TOTAL, DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN VALORES BASICOS

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ <i>a/</i>
1991	1,858,053,597	597,038,602	85,968,401
1992	1,935,952,306	623,525,843	94,455,258
1993	1,975,945,681	624,660,838	89,169,264
1994	2,083,424,662	664,623,849	96,974,089
1995	1,967,572,957	652,882,118	85,475,673
1996	2,096,244,796	735,352,462	109,104,781

a/ incluye las ramas 41 (Productos de hule), 56 (Vehículos automotores) y 57 (Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores)

FUENTE: Datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 1B

PRODUCCION BRUTA TOTAL, DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN VALORES BASICOS
(Porcentajes)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
1991	100	32.1	4.6
1992	100	32.2	4.9
1993	100	31.6	4.5
1994	100	31.9	4.7
1995	100	33.2	4.3
1996	100	35.1	5.2

FUENTE: Cuadro elaborado con datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 1C

PRODUCCION BRUTA TOTAL, DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN VALORES BASICOS
(Tasa de crecimiento)

	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
1991	---	---	---
1992	4.19	4.44	9.87
1993	2.07	0.18	-5.60
1994	5.44	6.40	8.75
1995	-5.56	-1.77	-11.86
1996	6.54	12.63	27.64

FUENTE: Cuadro elaborado con datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 2 A
 CONSUMO INTERMEDIO TOTAL, DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
 1991-96
 (Miles de pesos a precios constantes de 1993)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ a/
1991	764,695,705	384,460,574	60,116,598
1992	802,920,187	402,098,420	66,086,295
1993	820,813,492	404,726,794	63,087,998
1994	877,289,623	435,732,205	69,636,692
1995	835,820,195	435,300,414	61,864,141
1996	905,900,232	493,976,762	78,538,952

a/ Incluye las ramas 41 (productos de hule), 56 (Vehículos automotores) y 57 (Carrocerías motores, partes y accesorios de vehículos automotores).

FUENTE: Datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 2B

CONSUMO INTERMEDIO TOTAL, DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
 (Porcentaje)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
1991	100	50.3	7.9
1992	100	50.1	8.2
1993	100	49.3	7.7
1994	100	49.7	7.9
1995	100	52.1	7.4
1996	100	54.5	8.7

FUENTE: Cuadro elaborado con datos de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 2C

CONSUMO INTERMEDIO TOTAL, DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
 (Tasa de crecimiento)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
1991	---	---	---
1992	5.0	4.6	9.9
1993	2.2	0.7	-4.5
1994	6.9	7.7	10.4
1995	-4.7	0.1	-11.2
1996	8.4	13.5	27.0

FUENTE: Cuadro elaborado con datos de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 3A

PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL, DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN VALORES BASICOS
(Miles de pesos a precios constantes de 1993)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ a/
1991	1,093,357,892	212,578,028	25,851,803
1992	1,133,032,119	221,427,423	28,368,963
1993	1,155,132,189	219,934,044	26,081,266
1994	1,206,135,039	228,891,644	27,337,397
1995	1,131,752,762	217,581,704	23,611,532
1996	1,190,344,564	241,385,700	30,565,829

a/Incluye las ramas 41 (productos de hule), 56 (Vehículos automotores) y 57 (Carrocerías, motores, partes y accesorios de vehículos automotores)

FUENTE: Datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 3B

PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL, DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN VALORES BASICOS
(Porcentaje)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
1991	100	19.4	2.4
1992	100	19.5	2.5
1993	100	19.0	2.3
1994	100	19.0	2.3
1995	100	19.2	2.1
1996	100	20.3	2.6

FUENTE: Cuadro elaborado con datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 3C

PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL, DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN VALORES BASICOS
(Tasa de crecimiento)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
1991	---	---	---
1992	3.6	4.2	9.7
1993	2.0	-0.7	-8.1
1994	4.4	4.1	4.8
1995	-6.2	-4.9	-13.6
1996	5.2	10.9	29.5

FUENTE: Cuadro elaborado con datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 4A

PERSONAL OCUPADO TOTAL, DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
(Promedio anual de ocupaciones remuneradas)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA			INDUSTRIA AUTOMOTRIZ a/		
		TOTAL	OBREROS	EMPLEADOS	TOTAL	OBREROS	EMPLEADOS
1991	26,723,916	3,307,128	2,465,975	821,153	322,357	252,837	69,520
1992	27,160,072	3,379,765	2,542,066	837,699	380,708	305,800	74,908
1993	27,467,478	3,309,755	2,497,964	811,791	346,335	275,013	71,322
1994	28,165,783	3,238,906	2,458,965	779,941	338,057	272,144	65,913
1995	27,347,482	3,066,717	2,334,912	731,805	325,515	263,493	62,022
1996	28,281,793	3,289,943	254,284	747,103	365,652	301,171	64,481

NOTA Los datos de este cuadro no presentan en estricto sentido el número de personas ocupadas en cada actividad, sino el número promedio de puestos remunerados

a/ Incluye las ramas 41 (Productos de hule), 56 (Vehículos automotores) y 57 (Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores)

FUENTE Datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 4B

PERSONAL OCUPADO TOTAL, DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
(Porcentaje)

PERIODO	INDUSTRIA MANUFACTURERA			INDUSTRIA AUTOMOTRIZ a/		
	TOTAL	OBREROS	EMPLEADOS	TOTAL	OBREROS	EMPLEADOS
1991	100	75	25	100	78	22
1992	100	75	25	100	80	20
1993	100	75	25	100	79	21
1994	100	76	24	100	81	19
1995	100	76	24	100	81	19
1996	100	8	23	100	82	18

FUENTE Cuadro elaborado con datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 4C

PERSONAL OCUPADO TOTAL, DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
(Tasa de crecimiento)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA			INDUSTRIA AUTOMOTRIZ a/		
		TOTAL	OBREROS	EMPLEADOS	TOTAL	OBREROS	EMPLEADOS
1991	----	----	----	----	----	----	----
1992	1.6	2.2	3.1	2.0	18.1	20.9	7.8
1993	1.1	-2.1	-1.7	-3.1	-9.0	-10.1	-4.8
1994	2.5	-2.1	-1.6	-3.9	-2.4	-1.0	-7.6
1995	-2.9	-5.3	-5.0	-6.2	-3.7	-3.2	-5.9
1996	3.4	7.3	-89.1	2.1	12.3	14.3	4.0

FUENTE Cuadro elaborado con datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 5A
REMUNERACION DE ASALARIADOS TOTAL, DE LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA Y DE L. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
(Miles de pesos a precios de 1994)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA			INDUSTRIA AUTOMOTRIZ a/		
		TOTAL	SALARIOS	SUELDOS	TOTAL	SALARIOS	SUELDOS
1991	3,973,746	800,522	433,286	367,237	104,870	59,919	44,952
1992	4,343,992	860,692	460,247	400,445	122,546	71,422	51 124
1993	4,668,767	852,438	451,270	401,168	110,766	63,723	47 044
1994	5,018,974	865,800	489,853	405,947	111,710	66,102	45,608
1995	4,228,154	712,660	376,053	336,607	91,750	54,521	37,229
1996	4,018,463	697,175	375,970	321,205	93,852	57,650	36 202

a/incluye las ramas 41 (Productos de hule) 56 (Vehiculos automotores) y 57 (Carrocerias, motores, partes y accesorios para vehiculos automotores)
FUENTE: Datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 5B
REMUNERACION DE ASALARIADOS TOTAL, DE LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA Y DE L. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
(Porcentajes)

PERIODO	INDUSTRIA MANUFACTURERA			INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
	TOTAL	SALARIOS	SUELDOS	TOTAL	SALARIOS	SUELDOS
1991	100	54	46	100	57	43
1992	100	53	47	100	58	42
1993	100	53	47	100	58	42
1994	100	57	47	100	59	41
1995	100	53	47	100	59	41
1996	100	54	46	100	61	39

FUENTE Cuadro elaborado con datos tomados de INEGI, industria Automotriz 1997

CUADRO 5C
REMUNERACION DE ASALARIADOS TOTAL, DE LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA Y DE L. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
(Tasa de crecimiento)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA			INDUSTRIA AUTOMOTRIZ a/		
		TOTAL	SALARIOS	SUELDOS	TOTAL	SALARIOS	SUELDOS
1991	---	---	---	---	---	---	---
1992	9.3	7.5	6.2	9.0	16.9	19.2	13.7
1993	7.5	-1.0	-2.0	0.2	-9.6	-10.8	-8.0
1994	7.5	1.6	8.5	1.2	0.9	3.7	-3.1
1995	-15.7	-17.7	-23.2	-17.1	-17.9	17.5	-18.4
1996	-5.0	-2.2	0.0	-4.6	2.3	5.7	2.8

FUENTE Cuadro elaborado con datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 6A

INDICE DE PRODUCTIVIDAD TOTAL, DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
(Base 1993=100 0)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
1991	97.3	96.7	106.5
1992	99.2	98.6	99
1993	100	100	100
1994	101.8	106.3	107.4
1995	98.4	106.8	96.3
1996	100.1	110.4	111

FUENTE: Datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 6B

INDICE DE PRODUCTIVIDAD TOTAL, DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
(Base 1993=100.0)
(Tasa de crecimiento)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
1991	---	---	---
1992	2.0	2.0	-7.0
1993	0.8	1.4	1.0
1994	1.8	6.3	7.4
1995	-3.3	0.5	-10.3
1996	1.7	3.4	15.3

FUENTE: Datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 7A

PRODUCCION BRUTA TOTAL, DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION
Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MAQUILADORA DE EXPORTACION
(Miles de pesos a precios de 1993)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION		INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	
		MAQUILADORA	TOTAL	CARROCERIAS MOT , PARTES Y ACC PARA VEH AUTOMOTORES	PRODUCTOS DE HULE
1988	1,594,738,388	41,548,166	11,906,676	11,817,113	89,563
1989	1,675,485,289	45,475,828	11,469,761	11,291,776	177,985
1990	1,771,666,822	50,163,134	11,350,336	11,105,014	245,322
1991	1,858,053,597	52,804,962	11,767,212	11,546,804	220,408
1992	1,935,952,306	60,732,377	15,458,819	15,255,932	202,887
1993	1,975,945,681	68,158,225	15,550,872	15,342,108	208,764
1994	2,083,424,662	87,375,493	20,768,498	20,554,840	213,658
1995	1,967,572,957	107,344,659	22,221,585	22,045,550	176,035
1996	2,096,244,796	132,765,061	25,441,564	25,256,750	184,814

FUENTE: Datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 7B

PRODUCCION BRUTA TOTAL, DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION
Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MAQUILADORA DE EXPORTACION
(Porcentajes)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
1988	100	2.6	0.7
1989	100	2.7	0.7
1990	100	2.8	0.6
1991	100	2.8	0.6
1992	100	3.1	0.8
1993	100	3.4	0.8
1994	100	4.2	1.0
1995	100	5.5	1.1
1996	100	6.3	1.2

FUENTE Cuadro elaborado con datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 7C

PRODUCCION BRUTA TOTAL, DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION
Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MAQUILADORA DE EXPORTACION
(Tasa de crecimiento)

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
			TOTAL	CARROCERIAS MOT , PARTES Y ACC PARA VEH AUTOMOTORES	PRODUCTOS DE HULE
1988	---	---	---	---	---
1989	5.1	9.5	-3.7	-4.4	98.7
1990	5.7	10.3	-1.0	-1.7	37.8
1991	4.9	5.3	3.7	4.0	-10.2
1992	4.2	15.0	31.4	32.1	-7.9
1993	2.1	12.2	0.6	0.6	2.9
1994	5.4	28.2	33.6	34.0	2.3
1995	-5.6	22.9	7.0	7.3	-17.6
1996	6.5	23.7	14.5	14.6	5.0

FUENTE Cuadro elaborado con datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 8A

PERSONAL OCUPADO TOTAL, DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MAQUILADORA DE EXPORTACION (Ocupaciones remuneradas)

CONCEPTO	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	24,069 999	24,784,012	25 957,601	26 723 618	27 160 072	27,467 478	28,165,703	27 347,482	26 281 793
Industria maquiladora de exportación	369 489	427,215	451,189	434 109	503 689	526,351	562,334	621,930	759 920
Obreros	345,661	390,617	418,905	401,086	465 112	487,298	522,345	578 266	704 650
Empleados	23,798	29 598	33 134	33 023	38 577	39,053	39 969	43 644	55 276
Industria automotriz	73,470	96 075	105 219	75,695	128,340	103 196	105,272	121,602	146 399
Obreros	68,495	90,391	97,304	69 050	116 452	93,347	96 364	111 044	133 628
Empleados	4,975	5,684	7,915	6 645	11,888	9,849	8 908	10 158	12 771
Carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores	72,107	93,830	102 302	73 099	125,827	100,644	102,524	119 121	143 559
Obreros	67 214	88,273	94,528	66,588	114,070	90 951	93 709	109,109	130,848
Empleados	4 893	5 557	7,774	6 501	11 757	9 693	8 815	10,012	12 611
Productos de hule	1 363	2 245	2 917	2 596	2 513	2,552	2 748	2 681	2 840
Obreros	1 281	2 118	2 776	2 452	2 382	2 396	2 595	2 535	2 680
Empleados	82	127	141	144	131	156	153	148	160

FUENTE Datos tomados de INEGI, Industria Automotriz 1997

CUADRO 8B

PERSONAL OCUPADO TOTAL, DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MAQUILADORA DE EXPORTACION (Porcentaje)

CONCEPTO	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Industria maquiladora de exportación	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Obreros	94	93	93	92	92	93	93	93	93
Empleados	6	7	7	8	8	7	7	7	7
Industria automotriz	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Obreros	93	94	92	91	91	90	92	92	91
Empleados	7	6	8	9	9	10	9	8	9
Carrocerías, motores partes y accesorios para vehículos automotores	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Obreros	93	94	92	91	91	90	91	92	91
Empleados	7	6	8	9	9	10	9	8	9
Productos de hule	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Obreros	94	94	95	94	95	94	94	95	94
Empleados	6	6	5	6	5	6	6	5	6

FUENTE Cuadro elaborado con datos tomados de INEGI Industria Automotriz 1997

CUADRO 8C

PERSONAL OCUPADO TOTAL, DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MAQUILADORA DE EXPORTACION (Tasa de crecimiento)

CONCEPTO	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	-	2.9	4.8	3.0	1.6	1.1	2.5	2.9	3.4
Industria maquiladora de exportación	--	15.6	5.6	-3.8	16.0	4.5	6.8	10.6	22.2
Obreros	--	14.7	5.4	-4.1	16.0	4.8	7.2	10.7	21.9
Empleados	-	20.2	15.9	-0.3	16.8	1.2	2.3	9.2	26.7
Industria automotriz	-	30.8	9.5	-28.1	69.5	-19.6	2.0	15.7	20.2
Obreros	--	32.0	7.6	-29.0	68.6	19.8	3.2	15.9	19.7
Empleados	--	13.8	39.7	16.0	78.9	-17.7	-8.9	13.3	25.7
Carrocerías, motores partes y accesorios para vehículos automotores	-	30.1	9.0	-28.5	72.1	-20.0	1.9	16.2	20.5
Obreros	-	31.3	7.1	-29.5	71.3	-20.3	3.0	16.4	20.0
Empleados	-	13.6	39.9	16.4	90.8	15.9	10.9	13.6	26.0
Productos de hule	-	64.7	29.9	-11.0	3.2	1.6	7.7	2.4	5.9
Obreros	--	65.3	31.1	-11.7	2.9	0.6	8.3	2.3	5.7
Empleados	-	54.9	11.0	-2.1	9.0	19.1	1.9	4.6	9.6

FUENTE Cuadro elaborado con datos tomados de INEGI Industria Automotriz 1997

CUADRO 9A

PERSONAL OCUPADO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD 1991-1996

(Número de personas)	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	322,357	380,708	343,335	338,057	325,515	365,652
Obreros	252,837	305,800	275,013	272,144	263,493	301,171
Empleados	69,520	74,908	71,322	65,913	62,022	64,481
Vehículos automotores	60,512	59,958	54,944	49,737	41,844	44,347
Obreros	46,912	46,020	41,502	37,518	32,228	35,096
Empleados	13,600	13,938	13,442	12,219	9,616	9,251
Carrocerías, motores, partes y accesorios	225,728	285,415	258,213	255,505	253,056	267,035
Obreros	178,732	232,797	207,810	209,164	207,681	239,130
Empleados	46,996	52,618	50,403	46,341	45,375	47,905
Productos de hule	36,117	35,335	33,178	32,815	30,615	34,270
Obreros	27,193	26,963	25,701	25,462	23,584	26,945
Empleados	8,924	8,352	7,477	7,353	7,031	7,325

NOTA Los datos de este cuadro no presentan en estricto sentido el número de personas ocupadas en cada actividad, sino el número promedio de puestos remunerados que se estima fueron requeridos para la producción a/Se refiere a llantas y cámaras de hule, vulcanización y otros productos de hule

FUENTE Datos tomados de la Industria Automotriz, INEGI 1997

CUADRO 9B

PERSONAL OCUPADO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD 1991-1996

(Porcentajes)	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	100	100	100	100	100	100
Obreros	78	80	80	81	81	82
Empleados	22	20	21	19	19	18
Vehículos automotores	100	100	100	100	100	100
Obreros	78	77	76	75	77	79
Empleados	22	23	24	25	23	21
Carrocerías, motores, partes y accesorios	100	100	100	100	100	100
Obreros	79	82	80	82	82	90
Empleados	21	18	20	18	18	18
Productos de hule	100	100	100	100	100	100
Obreros	75	76	77	78	77	79
Empleados	25	24	23	22	23	21

FUENTE Cuadro elaborado con datos tomados de la Industria Automotriz, INEGI 1997

CUADRO 9C

PERSONAL OCUPADO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD 1991-1996

(Tasa de crecimiento)	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	18.1	-9.8	-1.5	-3.7	12.3
Obreros	20.9	-10.1	-1.0	-3.2	14.3
Empleados	7.8	-4.8	-7.6	-5.9	4.0
Vehículos automotores	-0.9	-8.4	-9.5	-15.9	6.0
Obreros	-1.9	-9.8	-9.6	-14.1	8.9
Empleados	2.5	-3.6	-9.1	-21.3	-3.8
Carrocerías, motores, partes y accesorios	26.4	-9.5	1.0	-1.0	5.5
Obreros	30.2	-10.7	0.7	-0.7	15.1
Empleados	12.0	-4.2	-8.1	-2.1	5.6
Productos de hule	-2.2	-6.1	-1.1	-6.7	11.9
Obreros	-0.8	4.7	-0.9	-7.4	14.3
Empleados	-6.4	-10.5	1.7	-4.4	4.2

FUENTE Cuadro elaborado con datos tomados de la Industria Automotriz, INEGI 1997

CUADRO 10 A

PRODUCCION AUTOMOTRIZ SEGUN MERCADO Y TIPO DE VEHICULO 1991-1996
(Unidades)

MERCADO Y TIPO DE VEHICULO	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	997,546	1,090,358	1,086,024	1,131,033	937,812	1,221,838
Mercado nacional	632,192	699,301	592,830	556,002	159,134	250,964
Automóviles	378,558	429,069	389,503	352,975	102,573	163,651
Camiones	216,875	225,681	167,086	164,784	48,780	74,882
Camiones pesados	13,032	19,778	15,505	14,101	3,354	5,897
Construcción/otros	8,681	7,052	5,796	7,095	844	1,955
Autobuses integrales	2,168	2,089	3,239	1,015	315	636
Chasis para pasaje	4,569	6,107	6,860	7,928	650	1,529
Tractores agrícolas	8,309	9,532	4,841	804	2,618	2,414
Mercado Internacional	365,354	391,050	49,394	575,031	778,678	970,874
Automóviles para exportación	341,826	347,116	445,587	503,588	596,739	634,031
Camiones para exportación	23,528	43,934	47,607	71,443	181,939	336,843

FUENTE: Datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 10 B

PRODUCCION AUTOMOTRIZ SEGUN MERCADO Y TIPO DE VEHICULO 1991-1996
(Porcentaje)

MERCADO Y TIPO DE VEHICULO	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercado nacional	100	100	100	100	100	100
Automóviles	60	61	66	63	64	65
Camiones	34	32	28	30	31	30
Camiones pesados	2	3	3	3	2	2
Construcción/otros	1	1	1	1	1	1
Autobuses integrales	0	0	1	0	0	0
Chasis para pasaje	1	1	1	1	0	1
Tractores agrícolas	1	1	1	0	2	1
Mercado Internacional	100	100	100	100	100	100
Automóviles para exportación	94	89	902	88	77	65
Camiones para exportación	6	11	96	12	23	35

FUENTE: Cuadro elaborado con datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 10C

PRODUCCION AUTOMOTRIZ SEGUN MERCADO Y TIPO DE VEHICULO 1991-1996
(Tasa de crecimiento)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	----	9.3	-0.4	4.1	-17.1	30.3
Mercado nacional	----	10.6	-15.2	-6.2	-71.4	57.7
Automóviles	----	13.3	-9.2	-9.4	-70.9	59.5
Camiones	----	4.1	-26.0	-1.4	-70.4	53.5
Camiones pesados	----	51.8	-21.6	-9.1	-76.2	75.8
Construcción/otros	----	-18.8	-17.8	22.4	-88.1	131.6
Autobuses integrales	----	-3.6	55.1	-68.7	-69.0	101.9
Chasis para pasaje	----	33.7	12.3	15.6	-91.8	135.2
Tractores agrícolas	----	14.7	-49.2	-83.4	225.6	-7.8
Mercado Internacional	----	14.7	-49.2	-83.4	225.6	-7.8
Automóviles para exportación	----	7.0	-87.4	1064.2	35.4	24.7
Camiones para exportación	----	1.5	28.4	13.0	18.5	6.2

FUENTE: Cuadro elaborado con datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 11A

PRODUCCION DE AUTOMOVILES SEGUN EMPRESA Y CATEGORIA DESTINADA AL MERCADO NACIONAL 1991-199
(Unidades)

EMPRESA Y CATEGORIA	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	378,558	429,069	389,503	352,975	102,573	163,651
Subcompacto	199,032	208,044	199,878	189,207	50,616	77,926
Compactos	153,425	186,472	148,929	136,401	45,186	78,389
De lujo	19,839	27,431	17,671	12,547	3,600	3,551
Deportivos	6,262	7,122	23,026	14,820	3,169	3,785
Chrysler de México, S.A.	64,567	83,724	57,636	46,816	15,624	19,566
Compactos	59,152	77,638	49,243	43,002	15,600	19,296
De lujo	2,950	2,636	1,351	217	-	-
Deportivos	2,465	3,450	7,042	3,597	24	270
Ford Motor Company, S A	55,021	68,167	52,533	26,804	9,317	13,889
Compactos	38,426	44,506	36,831	17,191	7,735	13,889
De lujo	12,798	19,987	11,946	8,375	1,582	-
Deportivos	3,797	3,672	3,756	1,238	-	-
General Motora de México, S A. de	38,862	49,590	5,053	41,962	14,985	42,263
Subcompactos	-	-	-	1,193	24,199	-
Compactos	34,771	44,782	35,642	32,052	11,415	16,243
De lujo	4,091	4,808	4,374	3,365	824	827
Deportivos	-	-	10,518	6,545	1,553	994
Nissan Mexicana, S. A. de C.V.	77,697	95,776	98,946	92,286	28,039	32,104
Subcompactos	77,697	95,776	86,517	64,362	23,937	14,675
Compactos	-	-	11,172	6,743	2,769	15,470
Deportivos	-	-	1,257	1,181	1,333	1,959
Volkswagen de México, S. A. de C. V.	142,411	131,812	129,854	144,517	33,414	53,105
Subcompactos	121,335	112,268	113,361	104,845	25,488	39,052
Compactos	21,076	19,544	16,041	37,413	7,667	13,491
Deportivos	-	-	452	2,259	259	562
Honda de México	-	-	-	135	1,194	-
De lujo	-	-	-	135	1,194	-
Mercedes-Benz de México, S A.	-	-	-	590	814	1,043
De lujo	-	-	-	590	814	1,043
BMW de México, S A.	-	-	-	-	245	487
De lujo	-	-	-	-	245	487

FUENTE Datos tomados de Industria Automotriz, INEGI 1997

CUADRO 11B

PRODUCCION DE AUTOMOVILES SEGUN EMPRESA Y CATEGORIA DESTINADA AL MERCADO NACIONAL 1991-1996
(Porcentaje)

	1991	1992	1993	1994	1996	1996
EMPRESA Y CATEGORIA						
Total	100	100	100	100	100	100
Subcompacto	53	48	51	54	49	48
Compactos	41	43	38	39	44	48
De lujo	5	6	5	4	4	2
Deportivos	2	2	6	4	3	2
Chrysler de México, S A	100	100	100	100	100	100
Compactos	92	93	85	92	100	99
De lujo	5	3	2	0	-	-
Deportivos	4	4	12	8	0	1
Ford Motor Company, S A.	100	100	100	100	100	100
Compactos	70	65	70	64	83	100
De lujo	23	29	23	31	17	-
Deportivos	7	5	7	5	-	-
General Motora de México, S. A de	100	100	100	100	100	100
Subcompactos	-	-	-	3	161	-
Compactos	89	90	705	76	76	38
De lujo	11	10	87	8	5	2
Deportivos	-	-	208	16	10	2
Nissan Mexicana, S A de C.V.	100	100	100	100	100	100
Subcompactos	100	100	87	70	85	46
Compactos	-	-	11	7	10	48
Deportivos	-	-	1	1	5	6
Volkswagen de México, S. A. de C. V.	100	100	100	100	100	100
Subcompactos	85	85	87	73	76	74
Compactos	15	15	12	26	23	25
Deportivos	-	-	0	2	1	1
Honda de México	-	-	-	0	4	-
De lujo	-	-	-	0	4	-
Mercedes-Benz de México, S A	-	-	-	100	100	100
De lujo	-	-	-	100	100	100
BMW de México, S A	-	-	-	-	100	100
De lujo	-	-	-	-	100	100

FUENTE: Cuadro elaborado con datos tomados de Industria Automotriz, INEGI 1997

CUADRO 11C

PRODUCCION DE AUTOMOVILES SEGUN EMPRESA Y CATEGORIA DESTINADA AL MERCADO NACIONAL 1991-1999
(Tasa de crecimiento)

	1991	1992	1993	1994	1996	1996
EMPRESA Y CATEGORIA						
Total	----	13.3	-9.2	-9.4	-70.9	59.5
Subcompactoa	----	4.5	-3.9	-5.3	-73.2	54.0
Compactos	----	21.5	-20.1	-8.4	-66.9	73.5
De lujo	----	38.3	-35.6	-29.0	-71.3	-1.4
Deportivos	----	13.7	223.3	-35.6	-78.6	19.4
Chrysler de México, S A	----	29.7	-31.2	-18.8	-66.6	25.2
Compactos	----	31.3	-36.6	-12.7	-63.7	23.7
De lujo	----	-10.6	-48.7	-83.9	---	---
Deportivos	----	40.0	104.1	-48.9	-99.3	1025.0
Ford Motor Company, S A	----	23.9	-22.9	-49.0	-65.2	49.1
Compactos	----	15.8	-17.2	-53.3	-55.0	79.6
De lujo	----	56.2	-40.2	-29.9	-81.1	---
Deportivos	----	-3.3	2.3	-67.0	---	---
General Motors de Mexico, S. A. de	----	27.6	-89.8	730.4	-64.3	182.0
Subcompactos	----	---	---	---	1928.4	---
Compactos	----	28.8	-20.4	-10.1	-64.4	42.3
De lujo	----	17.5	-9.0	-23.1	-75.5	0.4
Deportivos	----	---	---	-37.8	-76.3	-36.0
Nissan Mexicana, S A de C.V.	----	23.3	3.3	-6.7	-69.6	14.5
Subcompactos	----	23.3	-9.7	-25.6	-62.8	-38.7
Compactos	----	---	---	-39.6	-58.9	458.7
Deportivos	----	---	---	-6.0	12.9	47.0
Volkswagen de Mexico, S. A. de C. V.	----	-7.4	-1.5	11.3	-76.9	58.9
Subcompactos	----	-7.5	1.0	-7.5	-75.7	53.2
Compactos	----	-7.3	-17.9	133.2	-79.5	76.0
Deportivos	----	---	---	399.8	-88.5	117.0
Honda de México	----	---	---	---	784.4	---
De lujo	----	---	---	---	784.4	---
Mercedes-Benz de Mexico, S A	----	---	---	---	38.0	28.1
De lujo	----	---	---	---	38.0	28.1
BMW de México, S A	----	---	---	---	---	98.8
De lujo	----	---	---	---	---	98.8

FUENTE Cuadro elaborado con datos tomados de Industria Automotriz, INEGI 1997

CUADRO 12A

VENTAS AUTOMOTRICES AL MAYOREO POR MERCADO Y TIPO DE VEHICULO 1991-1996
(Unidades)

MERCADO Y TIPO DE VEHICULO	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	1,010,228	1,105,735	1,066,796	1,207,494	975,270	1,323,967
Mercado Nacional	651,562	722,088	614,273	639,639	192,417	345,740
Automóviles	392,110	445,303	399,143	414,654	117,393	200,102
Camiones	222,713	230,873	176,882	183,433	67,544	133,818
Camiones Pesados	13,104	18,695	15,506	16,342	3,551	4,494
Tractocamiones Quinta Rueda	7,788	6,408	5,363	6,379	730	1,606
Segmento Construcción/Otros	453	1,328	1,141	938	89	89
Autobuses Integrales	2,575	3,743	4,318	2,297	213	371
Chasis para Pasaje	4,395	6,194	6,267	7,317	854	2,250
Tractores Agrícolas	8,424	9,544	5,653	8,279	2,043	3,010
Mercado Internacional	358,666	383,647	472,523	567,855	782,853	978,227
Automóviles para Exportación	334,749	339,167	424,445	497,049	598,803	835,906
Camiones para Exportación	23,912	44,207	47,038	70,058	182,279	339,502
Chasis para Pasaje b/	5	273	1,040	748	1,771	2,819

a/ Incluye importaciones

b/ Incluye camiones pesados, tractocamiones, quinta rueda, segmento construcción/otros y autobuses Integrales

FUENTE: Datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 12B

VENTAS AUTOMOTRICES AL MAYOREO POR MERCADO Y TIPO DE VEHICULO 1991-1996
(Porcentajes)

MERCADO Y TIPO DE VEHICULO	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercado Nacional	100	100	100	100	100	100
Automóviles	60	62	65	65	61	58
Camiones	34	32	29	29	35	39
Camiones Pesados	2	3	3	3	2	1
Tractocamiones Quinta Rueda	1	1	1	1	0	0
Segmento Construcción/Otros	0	0	0	0	0	0
Autobuses Integrales	0	1	1	0	0	0
Chasis para Pasaje	1	1	1	1	0	1
Tractores Agrícolas	1	1	1	1	1	1
Mercado Internacional	100	100	100	100	100	100
Automóviles para Exportación	93	88	90	88	76	65
Camiones para Exportación	7	12	10	12	23	35
Chasis para Pasaje	0	0	0	0	0	0

FUENTE: Cuadro elaborado con datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 12C

VENTAS AUTOMOTRICES AL MAYOREO POR MERCADO Y TIPO DE VEHICULO 1991-1996
(Tasa de crecimiento)

MERCADO Y TIPO DE VEHICULO	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercado Nacional	---	10.8	-14.9	4.1	-69.9	79.7
Automóviles	---	13.6	-10.4	3.9	-71.7	70.5
Camiones	---	3.7	-23.4	3.7	-63.2	98.1
Camiones Pesados	---	42.7	-17.1	5.4	-78.3	26.6
Tractocamiones Quinta Rueda	---	-17.7	-16.3	18.9	-88.6	120.0
Segmento Construcción/Otros	---	193.2	-14.1	-17.8	-90.5	0.0
Autobuses Integrales	---	45.4	15.4	-46.8	-90.7	74.2
Chasis para Pasaje	---	40.9	1.2	16.8	-88.3	163.5
Tractores Agrícolas	---	13.3	-40.8	46.5	-75.3	47.3
Mercado Internacional	---	7.0	23.2	20.2	37.9	25.0
Automóviles para Exportación	---	1.3	25.1	17.1	20.5	6.2
Camiones para Exportación	---	84.9	6.4	48.9	160.2	86.3
Chasis para Pasaje	---	5360.0	281.0	-28.1	136.8	59.2

FUENTE: Cuadro elaborado con datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 13A
COMERCIO INTERIOR
VENTAS AL MAYOREO DE AUTOMOVILLES SEGUN EMPRESA Y CATEGORIA 1991-1996
(Unidades)

EMPRESA Y CATEGORIA	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	352,110	445,303	399,143	414,654	117,393	200,102
Subcompactos	199,817	208,933	192,410	214,294	47,786	80,212
Compactos	143,447	177,246	161,381	152,811	52,785	92,869
De lujo	23,324	30,942	21,062	21,947	10,437	17,720
Deportivos	25,522	28,182	24,290	25,602	6,385	9,301
Nacionales	386,919	439,256	395,870	358,222	100,424	168,599
Subcompactos	199,817	207,733	192,410	193,991	45,824	79,976
Compactos	143,447	177,246	161,381	138,500	48,004	80,374
De lujo	19,775	27,527	18,200	12,160	3,777	3,653
Deportivos	23,880	26,749	23,879	13,571	2,819	4,584
Chrysler de Mexico, S.A. de C.V.	64,647	83,636	57,655	40,335	15,789	19,649
Compactos	54,305	69,555	49,255	42,620	15,644	19,379
De lujo	2,695	2,631	1,350	217	-	-
Deportivos	7,447	11,450	7,044	3,492	145	270
Ford Motor Co., S.A. de C.V.	55,545	68,020	52,421	26,859	10,658	14,760
Compactos	39,914	44,262	36,534	17,902	8,856	14,760
De lujo	12,772	20,078	12,104	7,870	1,802	-
Deportivos	3,859	3,680	3,783	1,087	-	-
General Motors de Mexico, S.A.	40,455	49,580	50,568	40,626	10,189	41,564
Subcompactos	-	-	-	-	1,046	23,582
Compactos	26,484	34,181	35,723	31,176	12,417	16,201
De lujo	4,108	4,818	4,340	3,373	896	786
Deportivos	9,863	10,581	10,505	6,077	1,830	995
Nissan Mexicana, S.A. de C.V.	77,688	95,780	93,145	98,387	26,245	38,988
Subcompactos	76,287	94,439	73,714	89,271	22,775	20,318
Compactos	-	36	8,189	8,080	2,970	15,983
Deportivos	1,399	1,025	1,242	1,036	500	2,685
Volkswagen de Mexico, S.A. de C.V.	148,566	142,239	151,681	145,315	30,464	50,753
Subcompactos	123,530	113,294	118,656	104,720	22,003	36,076
Compactos	23,744	28,932	31,680	38,716	8,117	14,031
Deportivos	1,312	13	13,051	1,879	344	644
Mercedes-Benz Mexico, S.A. de C.V.	-	-	400	700	813	1,118
De lujo	-	-	400	700	813	1,118
BMW de Mexico, S.A. de C.V.	-	-	-	-	266	459
De lujo	-	-	-	-	266	459
Honda de Mexico	-	-	-	-	-	1,292
De lujo	-	-	-	-	-	1,292
Importados	5,191	6,048	3,273	56,432	16,969	31,503
Subcompactos	-	1,200	-	20,303	1,962	234
Compactos	-	-	-	14,311	4,781	12,495
De lujo	3,549	3,415	2,862	9,787	6,660	14,067
Deportivos	1,642	1,433	411	12,031	3,566	4,707
Chrysler de Mexico, S.A. de C.V.	34	39	1,959	6,735	2,116	2,977
Compactos	-	-	-	-	3	616
De lujo	34	36	1,936	3,354	876	1,311
Deportivos	-	3	23	3,381	1,235	1,047
Ford Motor Co., S.A. de C.V.	915	303	386	23,330	9,569	18,644
Compactos	-	-	-	14,311	4,776	10,754
De lujo	915	303	388	2,793	3,351	6,447
Deportivos	-	-	-	6,226	1,440	643
General Motors de Mexico, S.A.	2,515	1,255	699	23,041	2,322	6,370
Subcompactos	-	-	-	17,510	358	234
Compactos	-	-	0	-	-	775
De lujo	1,449	1,075	375	3,206	1,073	3,394
Deportivos	1,066	180	324	2,325	691	1,967
Nissan Mexicana, S.A. de C.V.	1,067	4,271	213	397	758	1,499
Subcompactos	-	1,200	-	-	-	-
De lujo	1,091	1,821	149	298	758	1,471
Deportivos	576	1,250	64	99	-	18
Volkswagen de Mexico, S.A. de C.V.	60	180	16	2,794	1,605	427
Subcompactos	-	-	-	2,793	1,604	-
De lujo	60	180	16	1	1	427
Mercedes-Benz Mexico, S.A. de C.V.	-	-	-	135	47	97
De lujo	-	-	-	135	47	97
BMW de Mexico, S.A. de C.V.	-	-	-	-	132	561
De lujo	-	-	-	-	132	561
Honda de Mexico, S.A. de C.V.	-	-	-	-	470	705
Compactos	-	-	-	-	-	347
De lujo	-	-	-	-	420	359
Porsche, S.A. de C.V.	-	-	-	-	-	32
Deportivos	-	-	-	-	-	32

FUENTE: Datos tomados de la industria automotriz INEGI 1997

CUADRO 14.
COMERCIO EXTERIOR
EXPORTACIONES DE AUTOMOVILES Y CAMIONES SEGUN EMPRESA 1981-96
(Unidades)

EMPRESA	1991		1992		1993		1994		1995		1996				
	TOTAL	AUTOMOVILES	CAMIONES	TOTAL	AUTOMOVILES	CAMIONES	TOTAL	AUTOMOVILES	CAMIONES	TOTAL	AUTOMOVILES	CAMIONES			
Total	356 861	334 749	23 312	383 374	339 167	44 207	471 493	424 445	47 039	587 107	487 049	182 279	875 408	533 906	339 502
Chrysler de Mexico S.A.	50 890	57 895	13 075	102 802	71 340	30 922	138 372	101 712	36 660	181 374	117 496	116 437	325 408	124 893	200 515
Nissan Mexicana S.A. de C.V.	34 654	23 288	10 758	40 079	28 685	13 084	47 703	37 382	10 320	60 185	48 817	11 549	86 022	52 877	33 145
Volkswagen de Mexico S.A. de C.V.	50 513	50 452	81	23 476	33 275	201	77 530	77 472	58	97 789	97 675	123	156 259	156 212	47
General Motors de Mexico S.A. de C.V.	81 231	81 201	75 418	-	75 418	-	90 663	90 663	-	70 482	70 462	-	184 096	124 524	39 462
Ford Motor Company S.A. de C.V.	111 893	111 863	132 138	-	132 138	-	117 219	117 219	-	177 269	162 777	14 511	213 765	209 566	13 188
Total	356 861	334 749	23 312	383 374	339 167	44 207	471 493	424 445	47 039	587 107	487 049	182 279	875 408	533 906	339 502

FUENTE: Datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 14B
COMERCIO EXTERIOR
EXPORTACIONES DE AUTOMOVILES Y CAMIONES SEGUN EMPRESA 1981-96
(Porcentaje)

EMPRESA	1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	Total	Automoviles	Total	Automoviles	Total	Automoviles	Total	Automoviles	Total	Automoviles	Total	Automoviles
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Chrysler de Mexico S.A.	22.7	28.7	29.3	28.5	25.2	33.4	28.7	29.3	28.5	25.2	33.4	28.7
Nissan Mexicana S.A. de C.V.	9.5	6.9	10.1	10.6	8.5	9.3	10.1	10.6	8.5	9.3	10.1	10.6
Volkswagen de Mexico S.A. de C.V.	14.2	8.7	16.4	17.2	20.0	18.1	16.4	17.2	20.0	18.1	16.4	17.2
General Motors de Mexico S.A. de C.V.	22.9	19.7	19.2	12.4	21.0	20.8	19.2	12.4	21.0	20.8	19.2	12.4
Ford Motor Company S.A. de C.V.	31.4	34.5	24.9	31.3	27.4	18.4	24.9	31.3	27.4	18.4	24.9	31.3

FUENTE: Datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 14C
COMERCIO EXTERIOR
EXPORTACIONES DE AUTOMOVILES Y CAMIONES SEGUN EMPRESA 1981-96
(Tasa de crecimiento)

EMPRESA	1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	Total	Automoviles	Total	Automoviles	Total	Automoviles	Total	Automoviles	Total	Automoviles	Total	Automoviles
Total	-	-	7.5	23.0	20.3	27.7	24.6	20.3	27.7	24.6	20.3	27.7
Chrysler de Mexico S.A.	-	-	28.4	36.3	16.6	12.2	18.6	36.3	16.6	12.2	18.6	36.3
Nissan Mexicana S.A. de C.V.	-	-	17.7	19.0	26.1	37.8	19.0	26.1	37.8	19.0	26.1	37.8
Volkswagen de Mexico S.A. de C.V.	-	-	33.7	131.6	26.1	59.8	131.6	26.1	59.8	131.6	26.1	59.8
General Motors de Mexico S.A. de C.V.	-	-	-7.2	20.2	22.3	132.7	23.5	20.2	22.3	132.7	23.5	20.2
Ford Motor Company S.A. de C.V.	-	-	18.0	-11.3	51.2	20.6	-15.9	-11.3	51.2	20.6	-15.9	-11.3

FUENTE: Datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 15 A
VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ SEGUN PRODUCTO 1991-96
(Miles de dólares)

PRODUCTO	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	5,727,983	7,297,207	8,900,120	10,796,059	15,235,049	19,640,575
Automóviles para Transporte de personas	3,629,748	3,378,022	4,251,471	5,076,920	7,526,573	9,815,554
Automóviles para transporte de carga	171,264	588,386	670,494	827,152	1,855,448	3,461,993
Chasis con motor (toda clase de vehículos)	44,897	80,982	134,313	212,771	217,286	267,532
Motores para automóviles	1,186,898	1,202,724	1,302,179	1,778,112	2,123,269	2,215,491
Muelles y sus hojas para automóviles	56,444	63,015	106,036	125,719	125,784	14,477
Partes sueltas para automóviles	455,053	1,524,715	1,888,961	2,106,949	2,298,118	2,735,066
Partes o piezas para motores	105,024	271,530	316,752	404,798	467,616	552,677
Otros	78,665	187,833	229,914	263,638	620,955	447,489

FUENTE: Datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 15 B
VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ SEGUN PRODUCTO 1991-96
(Porcentajes)

PRODUCTO	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	100	100	100	100	100	100
Automóviles para Transporte de personas	63.4	46.3	47.8	47.0	49.4	50.0
Automóviles para transporte de carga	3.0	8.1	7.5	7.7	12.2	17.6
Chasis con motor (toda clase de vehículos)	0.8	1.1	1.5	2.0	1.4	1.4
Motores para automóviles	20.7	16.5	14.6	16.5	13.9	11.3
Muelles y sus hojas para automóviles	1.0	0.9	1.2	1.2	0.8	0.1
Partes sueltas para automóviles	7.9	20.9	21.2	19.5	15.1	13.9
Partes o piezas para motores	1.8	3.7	3.6	3.7	3.1	2.8
Otros	1.4	2.6	2.6	2.4	4.1	2.3

FUENTE: Cuadro elaborado con datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 15 C
VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ SEGUN PRODUCTO 1991-96
(tasa de crecimiento)

PRODUCTO	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total		27.4	22.0	21.3	41.1	28.9
Automóviles para Transporte de personas		-6.9	25.9	19.4	48.3	30.4
Automóviles para transporte de carga		243.6	14.0	23.4	124.3	86.6
Chasis con motor (toda clase de vehículos)		80.4	65.9	58.4	2.1	23.1
Motores para automóviles		1.3	8.3	36.5	19.4	4.3
Muelles y sus hojas para automóviles		11.6	68.3	18.6	0.1	-88.5
Partes sueltas para automoviles		235.1	23.9	11.5	9.1	19.0
Partes o piezas para motores		158.5	16.7	27.8	15.5	18.2
Otros		138.8	22.4	14.7	135.5	-27.9

FUENTE: Cuadro elaborado con datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 16A
VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ SEGÚN PRODUCTO 1991-96
(Miles de dólares)

PRODUCTO	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	7,119,584	9,160,640	9,467,371	11,470,972	9,497,934	10,441,977
Automóviles para transporte de personas	297,282	384,289	404,575	1,249,526	446,462	930,012
Automóviles para usos y con Equipo especial	84,408	122,667	88,571	149,127	27,300	36,184
Camiones de carga, excepto De volteo	24,429	55,445	27,830	23,732	10,340	11,605
Camiones de volteo	5,498	3,166	4,778	10,722	4,695	29,067
Chasis para automóviles	2,859	24,861	9,382	50,064	17,883	42,481
Materiales de ensamble para Automóviles	5,197,934	6,007,099	6,439,314	6,733,137	3,649,463	19,076
Motores y sus partes para automóviles	250,547	376,917	394,219	565,446	997,736	2,251,787
Refacciones para automóviles y camiones	816,237	1,337,861	1,377,121	1,980,573	3,897,091	6,515,574
Remolques no automáticos para vehículos	15,205	41,606	22,456	31,481	26,588	22,961
Otros	425,185	806,729	701,125	677,164	420,376	583,230

FUENTE: Datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 16B
VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ SEGÚN PRODUCTO 1991-96
(Porcentajes)

PRODUCTO	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	100	100	100	100	100	100
Automóviles para transporte de personas	4.2	4.2	4.3	10.9	4.7	8.9
Automóviles para usos y con Equipo especial	1.2	1.3	0.9	1.3	0.3	0.3
Camiones de carga, excepto de volteo	0.3	0.6	0.3	0.2	0.1	0.1
Camiones de volteo	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	0.3
Chasis para automóviles	0.0	0.3	0.1	0.4	0.2	0.4
Materiales de ensamble para Automóviles	73.0	65.6	68.0	58.7	38.4	0.2
Motores y sus partes para automóviles	3.5	4.1	4.2	4.9	10.5	21.6
Refacciones para automóviles y camiones	11.5	14.6	14.5	17.3	41.0	62.4
Remolques no automáticos para vehículos	0.2	0.5	0.2	0.3	0.3	0.2
Otros	6.0	8.8	7.4	5.9	4.4	5.6

FUENTE: Cuadro elaborado con datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 16C
VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ SEGÚN PRODUCTO 1991-96
(Tasa de crecimiento)

PRODUCTO	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	---	28.7	3.3	21.2	-17.2	9.9
Automóviles para transporte de personas	---	29.3	5.3	208.8	-64.3	108.3
Automóviles para usos y con Equipo especial	---	45.3	-29.4	72.3	-81.7	32.5
Camiones de carga, excepto De volteo	---	127.0	-49.8	-14.7	-56.4	12.2
Camiones de volteo	---	-42.4	50.9	124.4	-56.2	519.1
Chasis para automóviles	---	769.6	-62.3	433.6	-64.3	137.5
Materiales de ensamble para Automóviles	---	15.6	7.2	4.6	-45.8	-99.5
Motores y sus partes para automóviles	---	50.4	4.6	43.4	76.5	125.7
Refacciones para automóviles y camiones	---	63.9	2.9	43.8	96.8	67.2
Remolques no automáticos para vehículos	---	173.6	-46.0	40.2	-15.5	-13.6
Otros	---	89.7	-13.1	-3.4	-37.9	38.7

FUENTE: Cuadro elaborado con datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADROS 17A
 PRODUCCION MUNDIAL DE VEHICULOS AUTOMOTORES SEGÚN PAISES SELECCIONADOS 1991-1995
 (miles de unidades)

PAIS	1991	1992	1993	1994	1995
Total	47,273	49,900	48,026	50,014	50209
Japón	13,245	12,499	11,228	10,554	10063
Estados Unidos	8,812	9,371	10,699	12,250	11972
Alemania	5,034	5,194	3,991	4,356	4667
Francia	2,197	3,768	3,155	3,558	3475
Canadá	1,875	1,971	2,247	2,322	2417
Rusia	2,724	2,566	2,150	1,533	1,601
Corea del sur	1,498	1,730	2,050	2,312	2392
España	2082	2122	1768	2142	2334
Reino Unido	1454	1540	1569	1695	1765
Brasil	960	1074	1391	1583	1645
Italia	1878	1686	1267	1534	1667
México	998	1095	1091	1111	944
Suecia	319	357	337	435	486
Otros	4197	4926	4882	4629	4781

FUENTE Datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADROS 17A
 PRODUCCION MUNDIAL DE VEHICULOS AUTOMOTORES SEGÚN PAISES SELECCIONADOS 1991-1995
 (Porcentajes)

PAIS	1991	1992	1993	1994	1995
Total	100	100	100	100	100
Japón	28.0	25.0	23.4	21.1	20.0
Estados Unidos	18.6	18.8	22.3	24.5	23.8
Alemania	10.6	10.4	8.3	8.7	9.3
Francia	4.6	7.6	6.6	7.1	6.9
Canadá	4.0	3.9	4.7	4.6	4.8
Rusia	5.8	5.1	4.5	3.1	3.2
Corea del sur	3.2	3.5	4.3	4.6	4.8
España	4.4	4.3	3.7	4.3	4.6
Reino Unido	3.1	3.1	3.3	3.4	3.5
Brasil	2.0	2.2	2.9	3.2	3.3
Italia	4.0	3.4	2.6	3.1	3.3
México	2.1	2.2	2.3	2.2	1.9
Suecia	0.7	0.7	0.7	0.9	1.0
Otros	8.9	9.9	10.2	9.3	9.5

FUENTE. Cuadro elaborado en base a datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADROS 17A
 PRODUCCION MUNDIAL DE VEHICULOS AUTOMOTORES SEGÚN PAISES SELECCIONADOS 1991-1995
 (tasa de crecimiento)

PAIS	1991	1992	1993	1994	1995
Total	---	5.6	-3.8	4.1	0.4
Japón	---	-5.6	-10.2	-6.0	-4.7
Estados Unidos	---	6.3	14.2	14.5	-2.3
Alemania	---	3.2	-23.2	9.1	7.1
Francia	---	71.5	-16.2	12.7	-2.3
Canadá	---	5.1	14.0	3.3	4.1
Rusia	---	-5.8	-16.2	-28.7	4.4
Corea del sur	---	15.5	18.5	12.8	3.5
España	---	1.9	-16.7	21.2	9.0
Reino Unido	---	5.9	1.9	8.0	4.1
Brasil	---	11.9	29.5	13.8	3.9
Italia	---	-10.2	-24.9	21.1	8.7
México	---	9.8	-0.5	1.8	-15.0
Suecia	---	11.9	-5.6	29.1	11.7
Otros	---	17.4	-0.9	-5.2	3.3

FUENTE Cuadro elaborado en base a datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 18A
EXPORTACIONES DE AUTOMOVILES Y CAMIONES POR EMPRESA SEGÚN CONTINENTE Y PAIS DE DESTINO 1986
(Unidades)

Continente y país de destino	Total		Chrysler		Ford		General Motors		Nissan		Volkswagen	
	Automóviles	Camiones	Automóviles	Camiones	Automóviles	Camiones	Automóviles	Camiones	Automóviles	Camiones	Automóviles	Camiones
TOTAL	635,906	338,502	124,893	200,515	154,538	25250	101075	101318	78743	12214	176657	5
AMERICA	612,453	339,256	124,892	200,515	154538	25250	101075	101518	66280	11973	165666	0
Canada	30,480	9,888	6,420	9,886	0	0	0	0	2086	0	22004	0
Estados Unidos	508,204	316,526	118,383	190,390	154,538	25250	98271	100886	33213	0	103799	0
ASIA	12423	2	0	0	0	0	0	0	12423	2	0	0
EUROPA	1	3	1	0	0	0	0	0	0	3	0	0

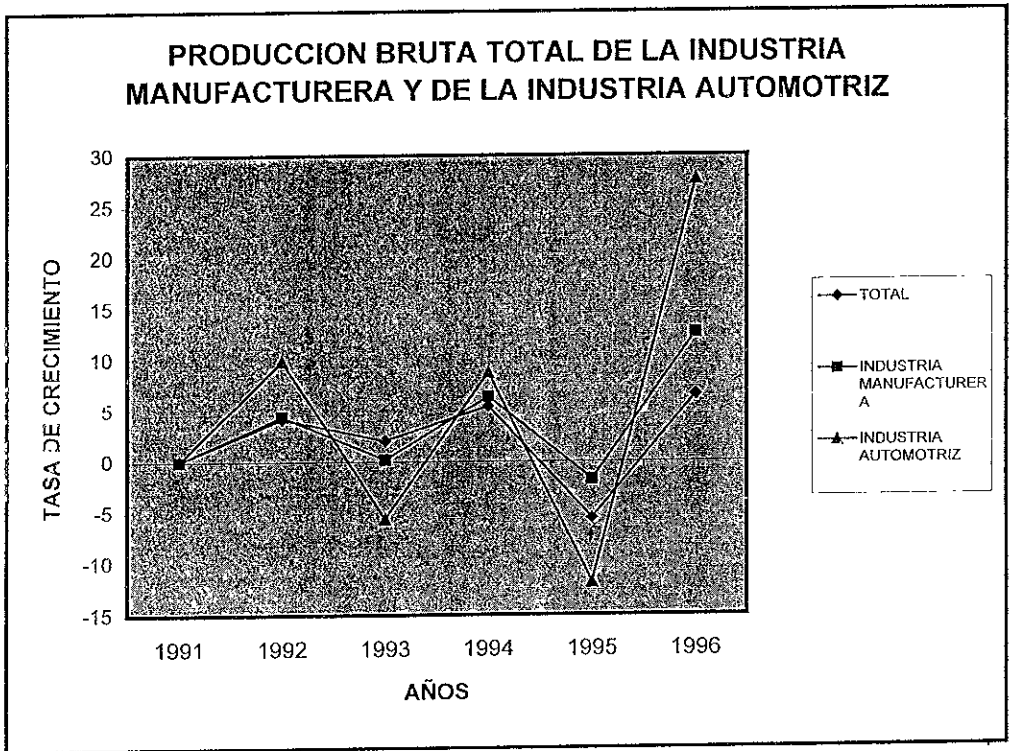
FUENTE: Cuadro elaborado con datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

CUADRO 18B
EXPORTACIONES DE AUTOMOVILES Y CAMIONES POR EMPRESA SEGÚN CONTINENTE Y PAIS DE DESTINO 1986
(Porcentaje)

Continente y país de destino	Total		Chrysler		Ford		General Motors		Nissan		Volkswagen	
	Automóviles	Camiones	Automóviles	Camiones	Automóviles	Camiones	Automóviles	Camiones	Automóviles	Camiones	Automóviles	Camiones
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
AMERICA	96.3	99.9	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	84.2	98.0	93.8	0.0
Canada	4.8	2.9	5.1	4.9	0.0	0.0	0.0	0.0	2.6	0.0	12.5	0.0
Estados Unidos	79.9	93.2	94.8	95.0	100.0	100.0	97.2	93.4	42.2	0.0	58.8	0.0
ASIA	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15.8	0.0	0.0	0.0
EUROPA	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

FUENTE: Cuadro elaborado con datos tomados de la industria automotriz, INEGI 1997

Grafico 1



Fuente: Gráfica elaborada en base al cuadro 1C

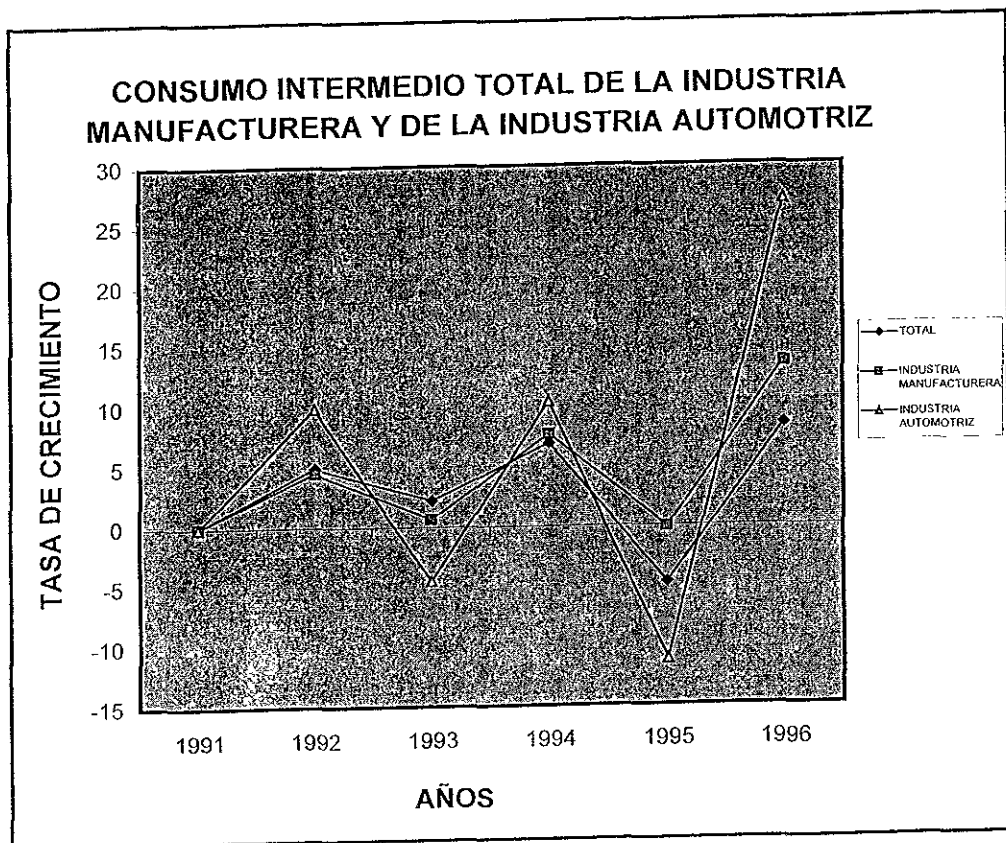
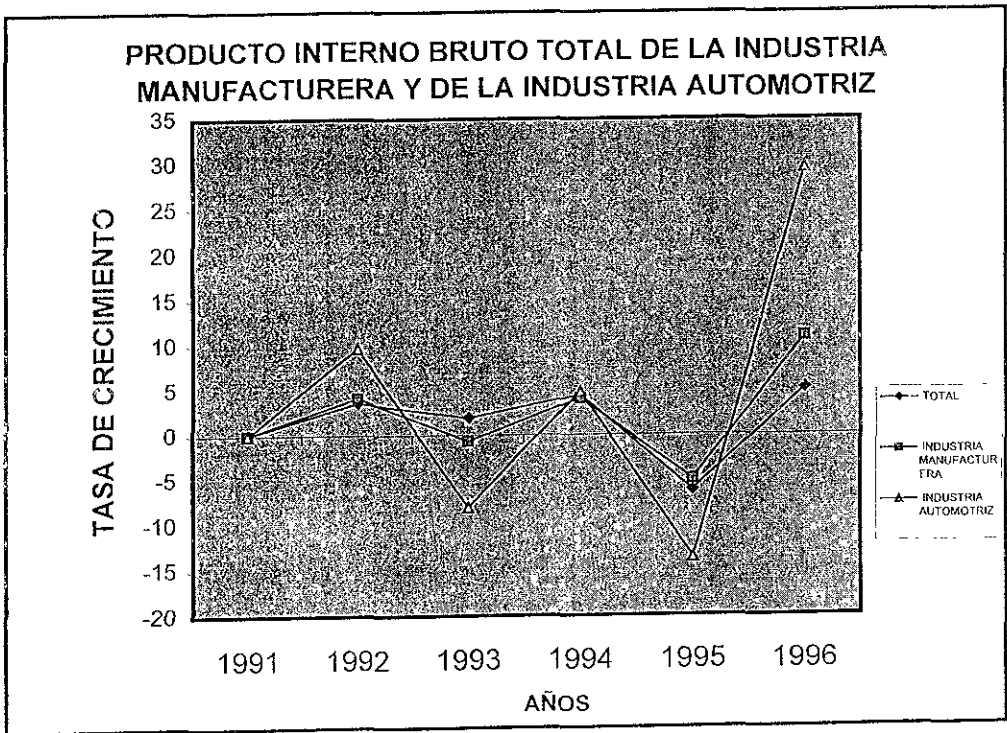
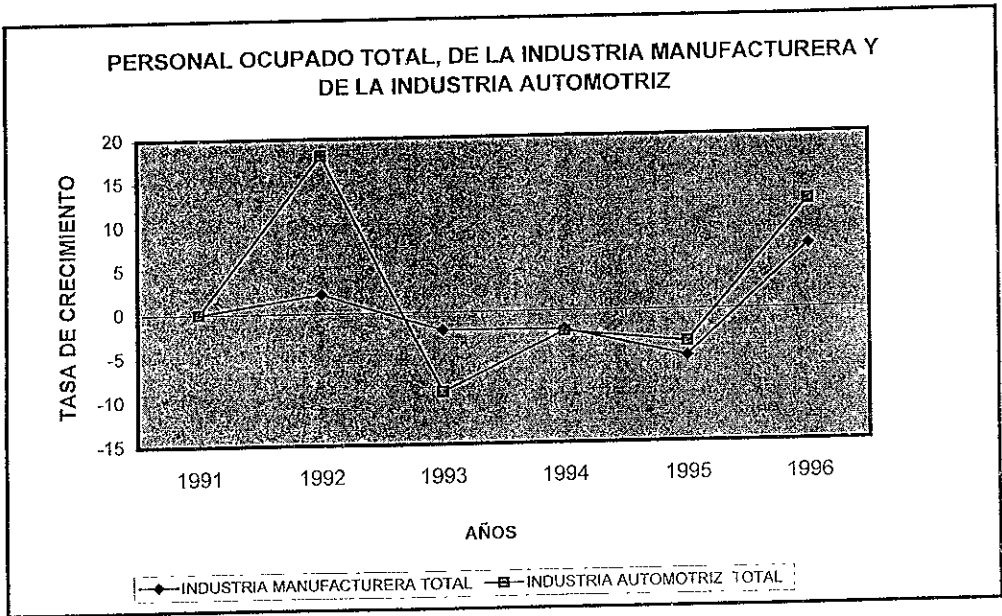


Grafico 3



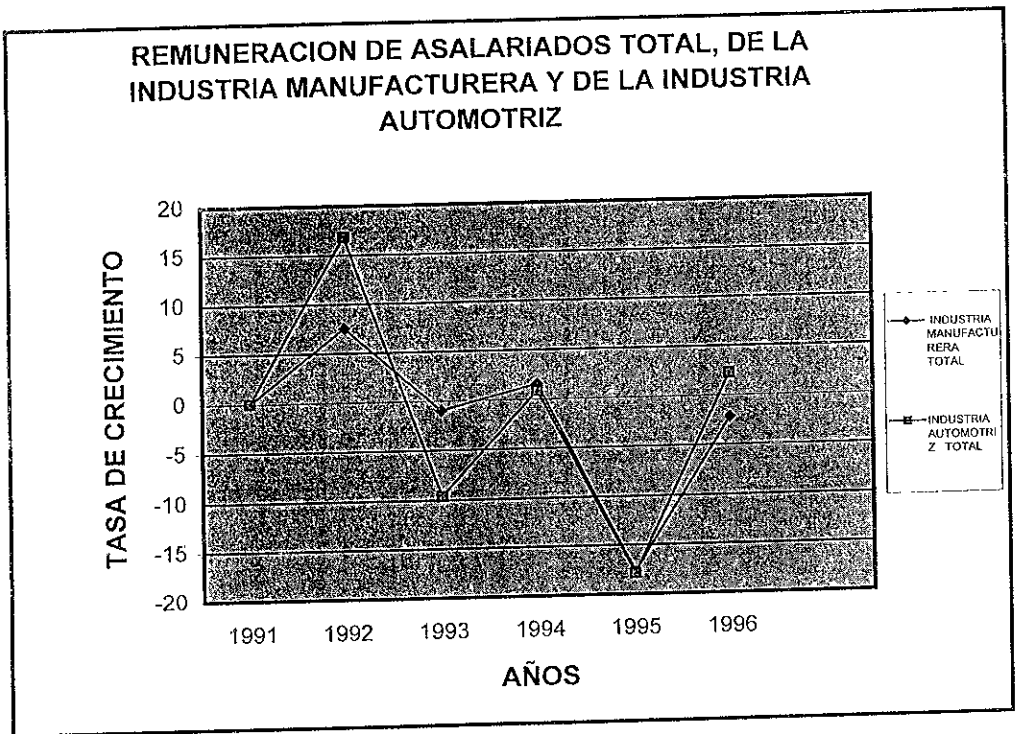
Fuente: Grafica elaborada en base al cuadro 3C

Grafico 4



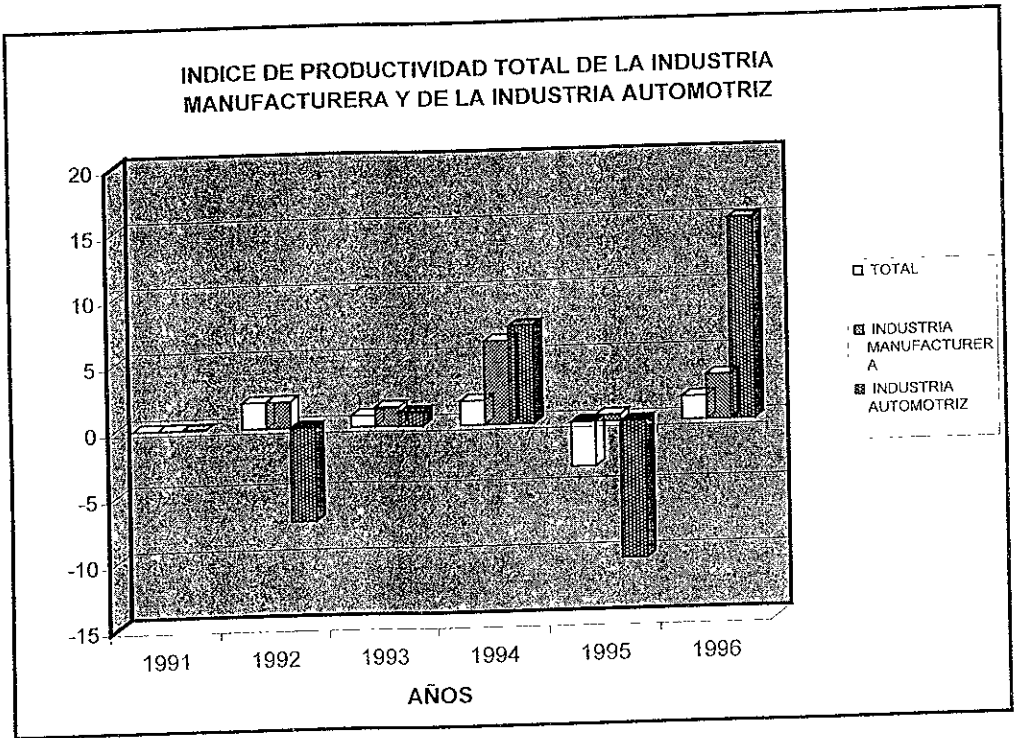
Fuente: Gráfica elaborada en base al cuadro 4C

Grafico 5



Fuente: Gráfica elaborada en base al cuadro 5C

Grafico 6

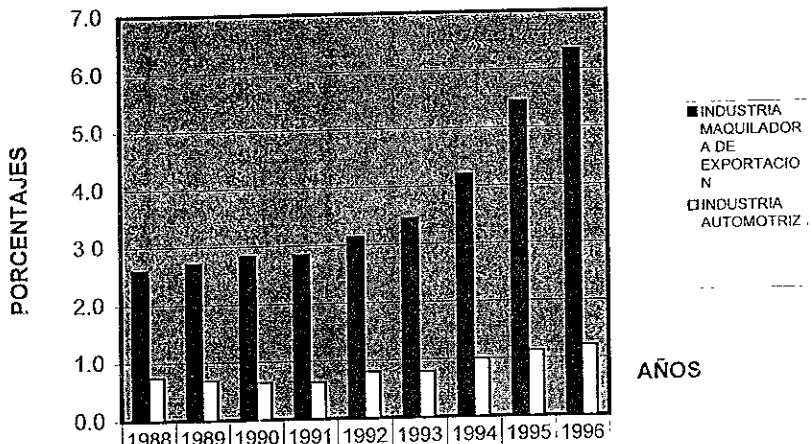


Fuente: Grafica elaborada en base al cuadro 6A



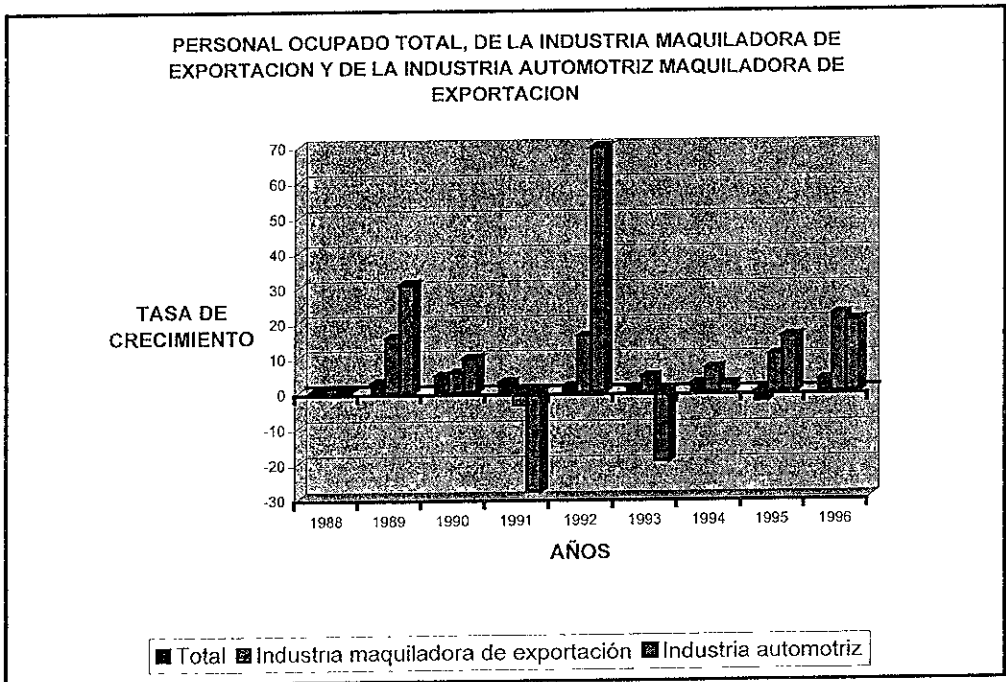
Fuente Gráfica elaborada en base al cuadro 7C

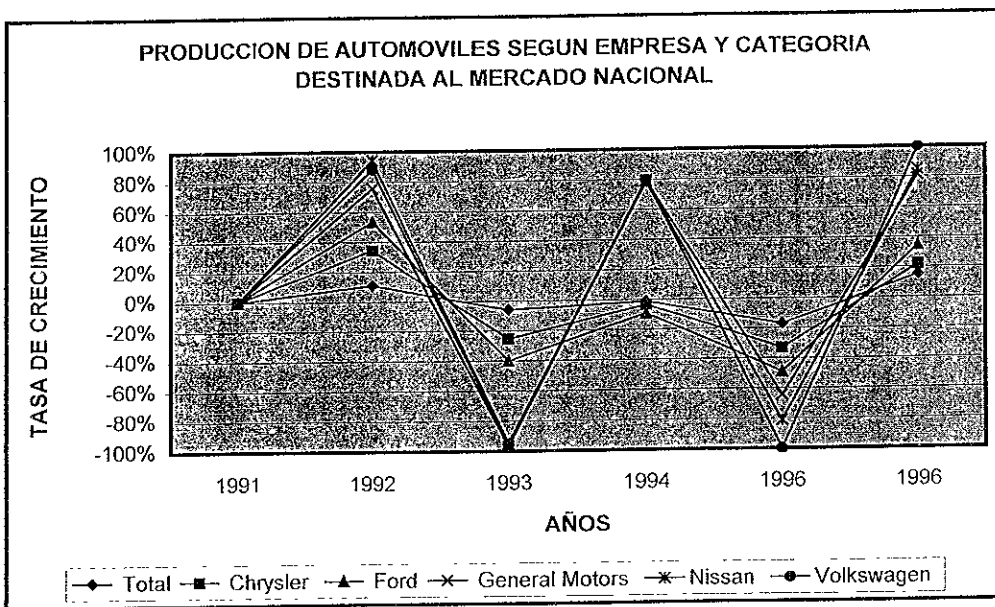
PRODUCCION BRUTA TOTAL, DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MAQUILADORA DE EXPORTACION.



	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
■ INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION	2.6	2.7	2.8	2.8	3.1	3.4	4.2	5.5	6.3
□ INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	0.7	0.7	0.6	0.6	0.8	0.8	1.0	1.1	1.2

Fuente Grafica elaborada en base al cuadro 7B





FUENTE Gráfica elaborada en base al cuadro 11D

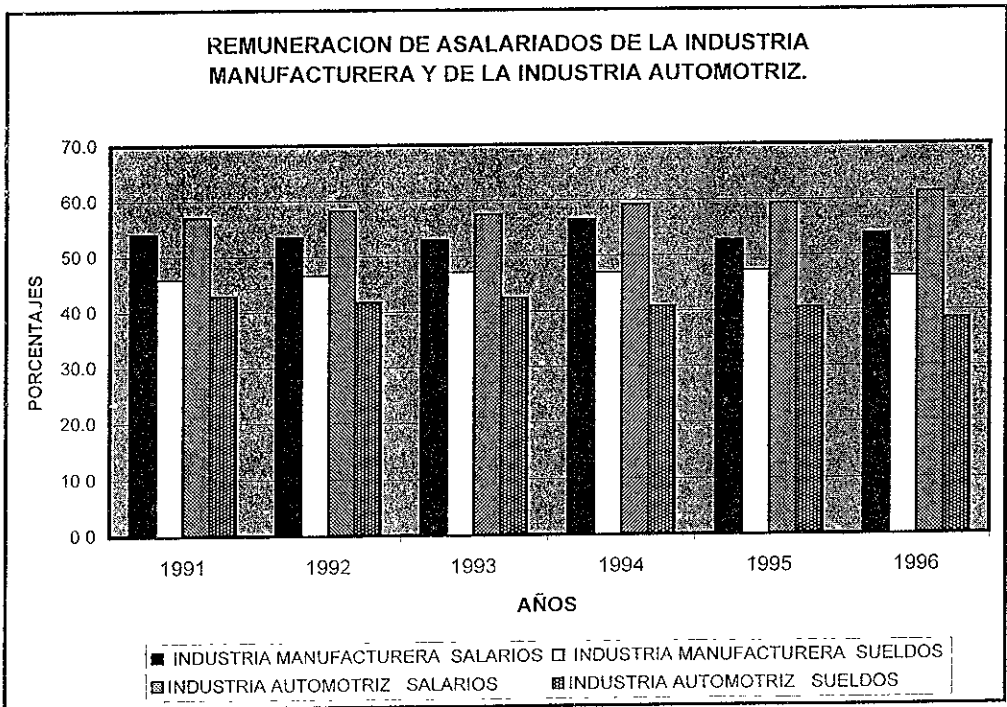
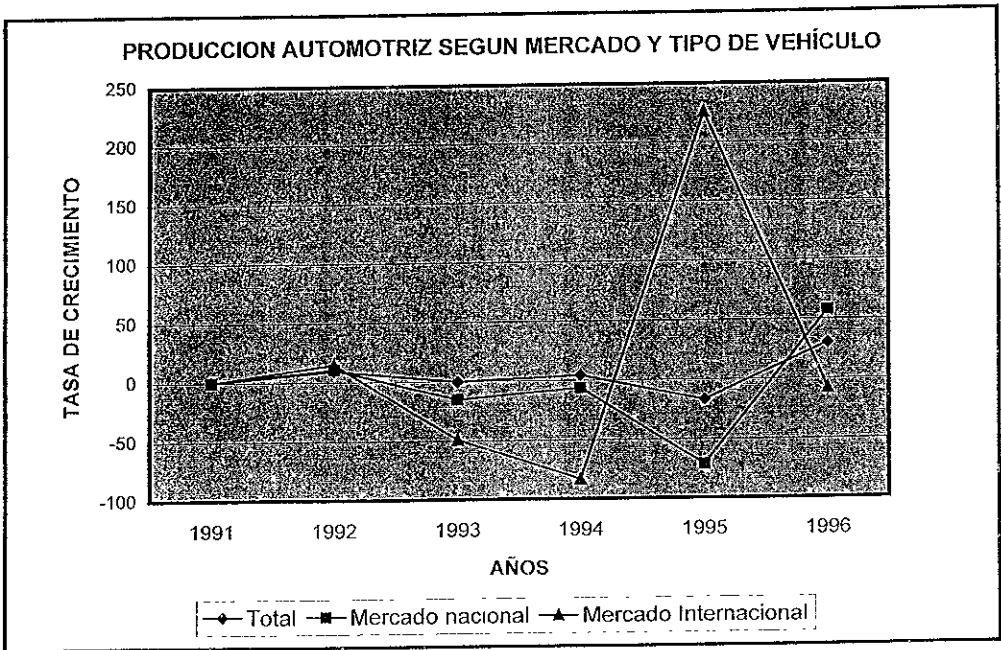
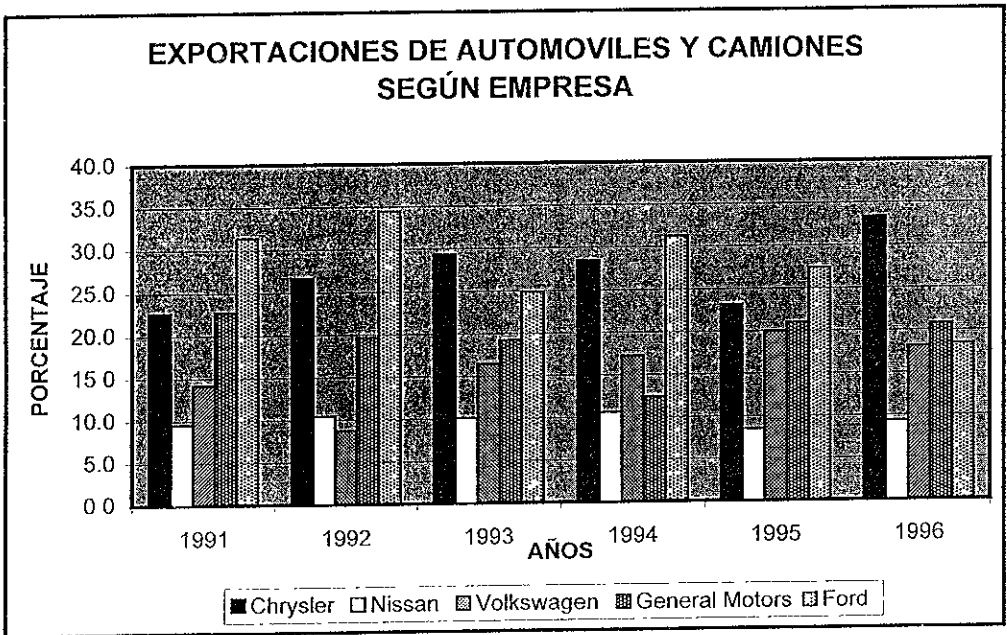


Gráfico 11

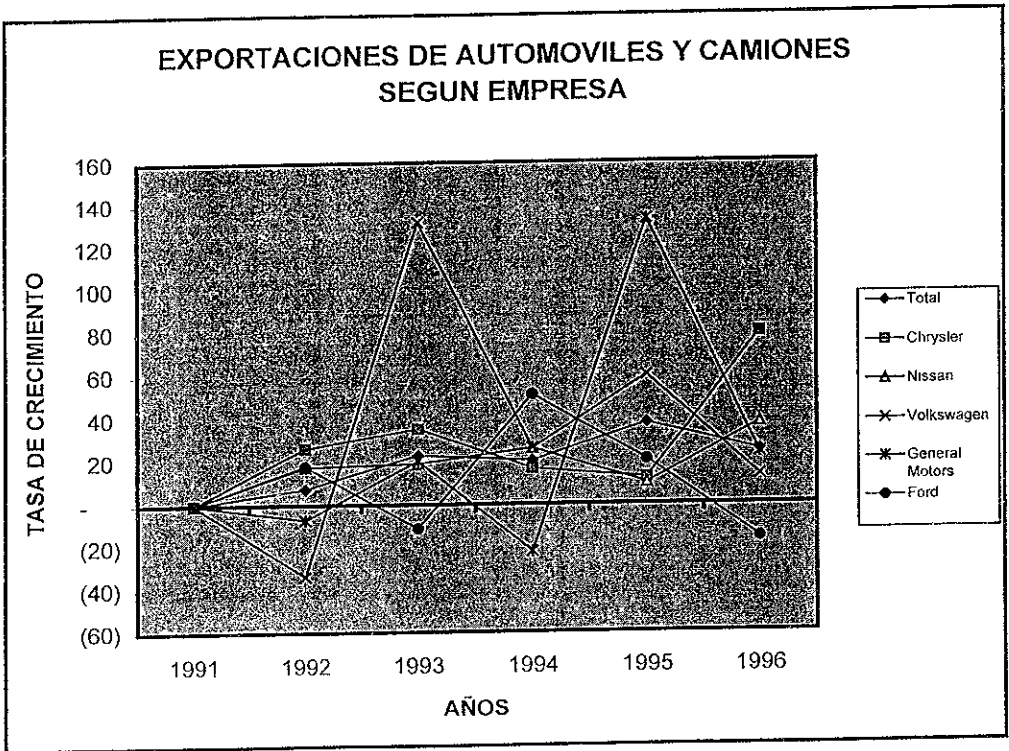


Fuente Gráfica elaborada en base al cuadro 10C

Grafico 12

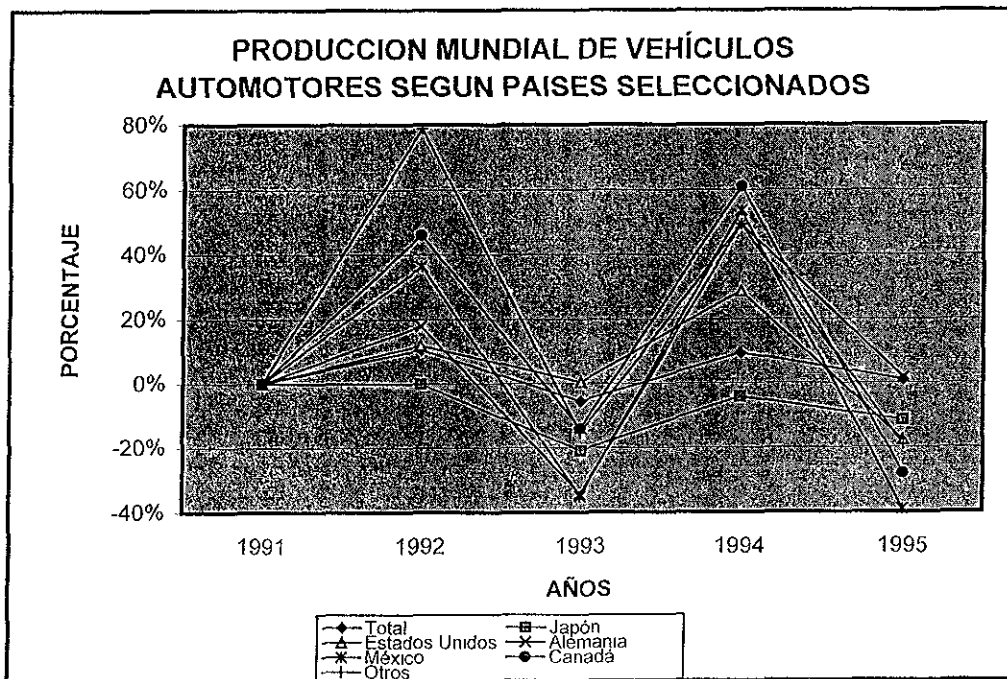


Fuente: Grafica elaborada en base al cuadro 14B



Fuente Grafica elaborada en base al cuadro 14C

Grafico 14



Fuente: Grafica elaborada en base al cuadro 17C

Bibliografía

Aguilar Barajas, Ismael, "Industrialización regional y apertura comercial en los ochenta: el sector automotriz de Nuevo León" . Investigación Económica , núm 208, abril-junio 1994. Pp 11-38

Alvarez Béjar, Alejandro. La crisis global del capitalismo en México 1968-1985, edit Era, México 1987.

Aspe Armella, Pedro. El camino de la transformación económica edit. F.C.E. México 1993.

Blanco Mendoza, Herminio. Las negociaciones comerciales de México con el Mundo, edit. F.C.E., México 1994.

Bravo Aguilera, Luis. "La apertura comercial 1983-1988. Contribución al cambio estructural de la economía mexicana" en México auge, crisis y ajuste, Carlos

Bazdresch et. al. (compiladores). en Lecturas del Trimestre Económico, número 73 tomo III, edit. F.C.E., México 1993.

Castañeda G. Jorge y Pastor A. Robert. Límites en la amistad: México y Estados Unidos, edit. Joaquín Martín/Planeta México 1988.

Carmona, Fernando, et al. El milagro mexicano, edit. Nuestro Tiempo, México 1990.

Cervantes González, Jesús. "Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana" en revista de Comercio Exterior: Lecturas Sobre el sector externo II, Vol. 46, núm. 3, México, marzo de 1996.

Córdoba Montoya, José. "La Reforma Económica en México", en México auge, crisis y ajuste, Carlos Bazdresch et. al. (compiladores), en Lecturas del Trimestre Económico, número 73 tomo III, edit. F.C.E., México 1993.

Cypher, James. Estado y capital en México. Política de desarrollo desde 1940, edit. Siglo veintiuno, México 1992.

De La Garza, Enrique, Reestructuración productiva y respuesta sindical en México, edit. IIEc/UNAM, México 1993.

García, Javier, La política sindical en México: industria del automovil, edit. Era México 1982.

Girvan, N. Economic Nationast vs. Multinational Corporations: Revolutionary and Evolutionary Change. En Carl Windstand (ed.), Multinational firms in Africa Scandinavian Intitute of African Studies, Uppsala, Suecia, 1975.

Guillén Romo, Héctor. Orígenes de la crisis en México 1940-1982, edit. ERA, México 1989

Huerta, Arturo. La economía mexicana, más allá del milagro, edit. Ediciones de Cultura Popular, México 1986.

Ianni Octavio, Teorías de la globalización, edit. Siglo XXI/UNAM, México 1996.

INEGI, Industria Automotriz, 1997

Micheli, Jordy, Nueva manufactura globalización y producción de automóviles en México, edit. UNAM. México 1994.

Ramírez José Carlos y González-Aréchiga Bernardo, "Reestructuración y apertura del sector automotriz en México." En Investigación Económica, núm 204 Abril-junio 1993 Pp 71-112.

Rivera, Miguel Angel. Crisis y reorganización del capitalismo mexicano 1960-1985, edit. ERA, México 1989.

Sdam G "Multinational Corporations and World-wide Sourcing", en Hugo Radice (ed.), International firms and modern imperialism. Penguin books, Baltimore, 1975.