



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE DERECHO INTERNACIONAL

“LIBERALIZACIÓN DEL SECTOR AUTOMOTRIZ
NACIONAL EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE”

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO

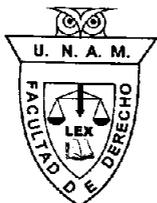
P R E S E N T A :

MARÍA DEL CARMEN LAURA ESPINOSA FLORES

ASESOR: MTRO. FAUSTO KUBLI GARCÍA

DIRECTORA DEL SEMINARIO:

DR. MARÍA ELENA MANSILLA Y MEJÍA



CIUDAD UNIVERSITARIA, D.F.

DICIEMBRE, 2005

m 35/222



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE DERECHO INTERNACIONAL

ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
P R E S E N T E

La alumna **MARÍA DEL CARMEN LAURA ESPINOSA FLORES**, inscrita en el Seminario de Derecho Internacional bajo mi dirección, elaboró su tesis profesional titulada **“LIBERALIZACIÓN DEL SECTOR AUTOMOTRIZ NACIONAL EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE”**, dirigida por el **MTRO. FAUSTO KUBLI GARCÍA**, trabajo que después de su revisión por quien suscribe, fue aprobado por cumplir con los requisitos reglamentarios, en la inteligencia que el contenido y las ideas expuestas en la investigación, así como su defensa en el examen oral, son de la absoluta responsabilidad de su autor, esto con fundamento en el artículo 21 del Reglamento General de Exámenes y la fracción II del artículo 2º de la Ley Orgánica de la Universidad Nacional Autónoma de México.

De acuerdo con lo anterior y con fundamento en los artículos 18, 19, 20 y 28 del vigente Reglamento General de Exámenes Profesionales, solicito de usted ordene la realización de los trámites tendientes a la celebración del examen profesional de la alumna mencionada.

La interesada deberá iniciar el trámite para su titulación dentro de los seis meses siguientes (contados de día a día) de aquél en que le sea entregado el presente oficio, en el entendido de que, transcurrido dicho lapso sin haberlo hecho, caduca la autorización que ahora se le concede para someter su tesis a examen profesional, misma autorización que no podrá otorgarse nuevamente, sino en el caso en que el trabajo recepcional conserve su actualidad y siempre que la oportuna iniciación del trámite para la celebración del examen haya sido impedida por causa grave, todo lo cual calificará la Secretaría General de la Facultad.

A T E N T A M E N T E.

“POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU”
Cd. Universitaria, a 29 de septiembre de 2005


DRA. MARÍA ELENA MANSILLA Y MEJÍA.
DIRECTORA DEL SEMINARIO



MEMYM/plr.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

Ciudad Universitaria, 16 de octubre de 2003

Dra. Maria Elena Mansilla y Mejia
Directora del Seminario de Derecho Internacional
de la Facultad de Derecho de la UNAM
P R E S E N T E

Por medio de la presente me permito hacer de su conocimiento que he aceptado ser el asesor de tesis para obtener el grado de Licenciado en Derecho de la alumna, Maria del Carmen Laura Espinosa Flores, la cual se ha propuesto realizar una investigación de mucha relevancia para nuestro país. El trabajo que desea inscribir en este H. Seminario de Derecho Internacional se titula *Liberalización del sector automotriz nacional en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Por lo anterior, le solicito respetuosamente, le dé curso a la inscripción de su tesis.

Sin más por el momento, le agradezco todas sus atenciones y me pongo a sus órdenes.

ATENTAMENTE

A large, stylized handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and lines.

Lic. Fausto Kubli García

*A Dios por dar aliento a mi ser
en su infinita omnipotencia.*

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la
UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el
contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: ESPIRITOSA FLORES NORIA
DE LA CARRETERA LAUREL

FECHA: 07-12-2005

SERMA: [Firma manuscrita]

A mi padre, por su amor y confianza.

A mi esposo, por su amor, apoyo y comprensión.

*A mis hijos, como muestra de cariño y
superación, ustedes son el motivo para seguir
adelante, los amo.*

*A mi entrañable amigo Francisco, por los momentos
compartidos, su apoyo incondicional y su paciencia.*

*A mi Alma Mater, la Universidad Nacional
Autónoma de México, fuente inagotable de
conocimientos, por el orgullo de ser universitaria.*

*A los catedráticos de la Facultad de Derecho, por su
inagotable vocación académica, especialmente para el
Maestro Fausto Kublá-García*

ÍNDICE.

LIBERALIZACIÓN DEL SECTOR AUTOMÓTRIZ NACIONAL EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

	<i>Pág.</i>
INTRODUCCIÓN.	8
CAPITULO I.	
<i>ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO.</i>	11
1.1.- ¿Qué es industrialización?	11
1.2.- Industrialización en México y América Latina.	12
1.3.- La industria mexicana y su desarrollo a partir de 1945.	16
1.4.- Definición de sector automotriz.	30
1.4.1.- La industria automotriz y sus relaciones industriales.	31
1.5.- La producción automovilística en México y su contexto internacional.	33
1.6.- Estructura de la industria automotriz.	35
1.6.1.- La Ford company y el Fordismo	37
1.6.2.- Del Fordismo al Toyotismo.	39
1.7.- Complejos automotores en México.	40
1.7.1.- El mercado de productos.	40
1.7.2.- El mercado de factores.	41
1.7.3.- Localización de la rama automovilística en México.	43
1.8.- Conformación del complejo sectorial automotriz.	46
1.8.1.- La concentración.	46

1.8.2.- Barreras a la entrada.	47
1.8.2.1. Las economías de escala.	47
1.8.2.2. El capital requerido.	48
1.8.2.3. La localización.	49
1.8.2.4. Las ventajas absolutas de los costos de entrada.	50
1.8.3.- La legislación.	50
1.9.- Política económica.	52
1.10.- Análisis de los mercados.	54
1.11 - La competitividad de la industria automotriz y el comercio exterior del sector.	55
1.11.1.- El desempeño de la exportación.	55
1.12.- Factores de la producción y la competitividad.	56
1.13.- Insumos y piezas.	56
1.14.- Recursos humanos.	57
1.15.- Tecnología.	59
1.15.1 Innovación tecnológica y soberanía nacional.	60
1.15.2.- La acumulación de habilidades en el complejo automotor.	61

CAPITULO II.

<i>CONFORMACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO.</i>	64
2.1.- El Estado mexicano, ¿proteccionista o liberal?	64
2.2.- Fomento industrial en México.	66
2.3.- Empresas maquiladoras.	68
2.4.- Empresas trasnacionales.	71

CAPITULO III.

<i>LEGISLACIÓN INTERNA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ</i>	73
3.1.- Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos.	73
3.1.1.- La legislación mexicana frente al nuevo orden jurídico en el sistema multilateral de comercio.	74
3.2.- Ley de Comercio Exterior.	79
3.3.- Ley de Inversión Extranjera.	79
3.3.1. Antecedentes.	79
3.3.2. Diferencia entre Ley de Inversión Extranjera y la Ley para promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera.	82
3.3.3. Modificaciones a la Ley de Inversión Extranjera.	85
3.3.4. Inconstitucionalidad de la Negativa y Afirmativa ficta.	90
3.4.- Ley del Impuesto sobre la Renta.	92
3.5.- Ley Aduanera y su reglamento.	92
3.5.1. La normatividad aduanera mexicana.	92
3.6.- Ley Federal de Competencia Económica.	94
3.7.- Decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz.	96

CAPITULO IV.

<i>LEGISLACIÓN INTERNACIONAL EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ.</i>	99
4.1.- Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio en el que se incluye el Acuerdo General sobre los Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) 1994.	99

4.1.1.- Comercio de mercancías en el marco de la Organización Mundial de Comercio	99
4.1.2. Acuerdo sobre el comercio de mercancías.	100
4.2.- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, 1994).	101
4.3.- El Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994.	103
4.4.- El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.	109
4.5- Tratado de Libre Comercio de América del Norte.	113
4.5.1. Tratado de Libre Comercio.	113
4.5.2.- Naturaleza del Tratado de Libre Comercio de América del Norte	115
4.5.2.1. Procesos de iniciación, firma y aprobación.	116
4.5.3- Alcance y cobertura	117
4.5.4.- Tratado por el que se crea la zona de libre comercio de América del Norte (TLCAN.)	118
4.5.5- Principios básicos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.	119
4.5.5.1. Trato Nacional.	119
4.5.5.2 Trato de la Nación más Favorecida.	120
4.5.5.3. Transparencia.	120
4.5.6.- Beneficios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte	122
4.6.- El sector automotriz en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.	122
4.7.- Anexo 300-A del Tratado de Libre Comercio de América del Norte	123

4.8.- Reglas de procedimiento del artículo 1904 y del comité de impugnación extraordinaria del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. . .	125
4.9.- Capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. . .	126
CONCLUSIONES.	128
ANEXOS.	133
I. Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz . . .	133
II. Anexo 300-A del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. . .	139
III. Decreto de Autotransporte y Reglas de Aplicación del Decreto de Autotransporte.	148
BIBLIOGRAFÍA.	153

INTRODUCCIÓN.

La industrialización mexicana, proceso complejo, a veces continuo, otras discontinuo parece obedecer a los vaivenes de uno y otro sexenio, según cambian los criterios base del modelo de desarrollo, como: integración, mayor o menor independencia, apertura de fronteras, exportación, sustitución de importaciones, proteccionismo, inversión extranjera etc. En el lapso de 1930-1980 muchos mexicanos se esforzaron para dar al país las bases del aparato industrial que subsiste hasta nuestros días.

En los últimos años México adoptó una serie de medidas de importancia fundamental en materia económica, alejándose del proteccionismo y afiliándose en forma significativa al liberalismo económico.

La tendencia de los años ochenta hacia la apertura comercial, financiera y de inversión se consolidó y también las perspectivas de crecimiento económico y comercial de largo plazo en el país. La década de los noventa inicia con cambios significativos en las relaciones internacionales y plantea muchas oportunidades para las naciones desarrolladas, ya que pueden escoger entre numerosas países para colocar sus inversiones.

En enero de 1989, tras varios años de negociaciones entró en vigor el Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre Estados Unidos y Canadá, con este tratado se eliminaron todos los aranceles a las importaciones en un período de diez años, además de facilitar significativamente las condiciones para la libre competencia y fomentar la inversión extranjera. Con el acuerdo ambas naciones mejoraron su capacidad de negociación comercial ante terceros países.

México, Estados Unidos y Canadá decidieron a finales de 1990 iniciar pláticas para la formación de un área de libre comercio en América del Norte. Al concretarse el acuerdo trilateral de libre comercio, sin duda el tratado más importante en materia de comercio en la historia de los tres Estados e incluso mundial, por ser un tratado comprensivo del mercado más grande del mundo, éste representó un paso significativo en la relación económica y política de los tres países. Ante la sola decisión de iniciar negociaciones, se impactaron las

expectativas y por tanto, la conducta de inversionistas y comerciantes en América del Norte y en otras regiones cuyos flujos de comercio e inversión son intensos con cualquiera de los tres Estados.

En el acuerdo trilateral de libre comercio existieron enormes dificultades para la negociación de algunos sectores, tal es el caso de la industria automotriz. Debido principalmente a que esta rama productiva desempeña un papel de suma importancia en términos de generación de empleos, exportaciones, ingresos de divisas y avance tecnológico lo que justifica todo esfuerzo para el análisis de este sector en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que es el objeto de esta tesis.

El sector automotriz tiene un papel clave en los tres países ya que es uno de los grandes generadores de empleos y se considera como uno de los pilares del avance tecnológico e industrial de la nación. Por otra parte, esta rama de actividad se integra a otras industrias como la de autopartes, vidrio, plástico, hule, electrónica y metalmecánica, además, el sector automotriz está estrechamente relacionado con ramas productivas que demandan sus bienes como las de transporte y las de construcción.

La industria automotriz, desde hace más de dos décadas, experimentó grandes cambios en sus sistemas de producción, organización, administración y comercialización, factores que fueron determinantes durante la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Un proceso de integración del mercado automotriz en América del Norte busca conciliar los intereses particulares de las tres naciones con las nuevas tendencias mundiales en este sector para aprovechar las ventajas y los costos que ofrecen cada uno de los países y así crear las condiciones que permitan elevar la competitividad de la zona.

En México el sector automotriz es generador de empleos y agrupa a cerca de 535 000 personas en diversas ramas como la industria terminal, la de autopartes, la maquiladora y las distribuidoras. En los últimos años se convirtió en uno de los sectores prioritarios para el desarrollo del país y representa el 10% del personal ocupado en las manufactureras. Es la segunda rama de actividad, después de la petroquímica en términos de su aportación al producto interno bruto.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte creó expectativas con respecto a su apertura que dio inicio el 1° de enero de 2004, referente a los autos que se pueden importar desde Estados Unidos y Canadá ya que no se requieren permisos previos de importación para traer vehículos de dichos países y cualquier persona física o moral puede hacerlo. Esto significa que el consumidor puede tomar la decisión de importar vehículos de manera racional, sin embargo es importante analizar en un corto plazo de qué manera impactarán estas importaciones a la industria automotriz nacional, ya que ante una importación masiva de automóviles podría disminuir significativamente la producción de unidades en México, con las consecuencias directas en el mantenimiento de empleos y/o generación de éstos. Por supuesto las divisas generadas en esta rama industrial podrían sufrir grandes pérdidas y dar lugar a un impacto económico de graves repercusiones en el país al impedir el crecimiento sostenido de la industria automotriz tanto en la exportación de sus productos como en las ventas internas.

CAPITULO I. ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO.

1.1. ¿QUÉ ES INDUSTRIALIZACIÓN?

Cada pueblo y cada época llega a poseer un aspecto característico relacionado con la forma como provee sus necesidades materiales, las cuales repercuten en sus relaciones de producción y aun en los aspectos aparentemente más alejados de su concepto de la vida y modo de vivir, dando origen a los diversos sistemas económicos que a través del tiempo han existido.

Esas actividades que forman el sistema económico se manifiestan por un mayor o menor grado de industrialización, entendiéndose por esto la adaptación, transformación y conducción por medio del ingenio humano de los bienes que la naturaleza ofrece de manera espontánea para el uso del hombre y los servicios que éste crea. Lo que produce relaciones con el medio ambiente, la máquina y el hombre y da forma al industrialismo, cuyas diversas etapas no alteran la dependencia del hombre hacia la naturaleza: solamente cambian el aspecto de esas relaciones y la forma de organizar las sociedades.

“**Industria** es toda actividad que adapta y transforma los frutos de la naturaleza y el **industrialismo** es concebido como el sistema de convivencia resultante de esa actividad.”¹ Representan solamente etapas en las cuales el hombre aprende a manejar máquinas y usar energía ajena; primero la muscular y después la mecanizada, llegando por medio de esta última a la producción en gran escala. La satisfacción que para la especie humana puede derivarse de este dominio del medio, queda neutralizada por el hecho de que no llega a dominar esos procesos de manera general a fin de obtener para el conglomerado social el bienestar y confort que es posible lograr por medio de la producción masiva; muy a su pesar, ya que trata de aminorar este hecho y de disminuir sus consecuencias antisociales, el hombre es víctima de la técnica, que lo arrastra a concentrar en pocas manos la riqueza o el poder de usufructuarla.

¹ Rojas García, Antonio. “Economía industrial”. s.n.c. Edit. Universidad Nacional Autónoma de México. México. 1964. p.13.

La base de la industrialización está constituida por dos seres, uno natural y otro artificial: el hombre y la máquina, su conjugación es tan vieja como la humanidad misma, ya que en las más primitivas manifestaciones de la vida humana aparece el artefacto, la herramienta, el aparato, la máquina, y la fábrica- también apareció de manera aislada antes de llegar a ser el centro de la actividad económica, como lo es ahora. Sin embargo, el industrialismo como sistema socioeconómico sólo tomó importancia con el uso de la fuerza inanimada, que permitió la fabricación acelerada y la provisión de mercados alejados del centro de producción. A este nivel, la industria desplazó al comercio como la fuerza directriz de la economía y la organización de los negocios llegó a estar determinada por la disponibilidad del poder mecánico.

La Revolución Industrial marcó en Europa primero y en diversas partes del mundo esa transformación. "La época en que el hombre abandona la fuerza muscular como impelente en sus elaboraciones y adopta el mecanismo y la energía mecánica, así como el empleo de metales y herramientas de precisión es lo que formó el fenómeno del industrialismo moderno".²

1.2 INDUSTRIALIZACIÓN EN MÉXICO Y AMÉRICA LATINA.

A partir de la posguerra, América Latina orientó de manera deliberada su modelo de desarrollo con base en la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones. Adoptada por la mayoría de países de la región, consistía en impulsar la producción de bienes manufacturados. Para lograrlo se adoptaron acciones de política económica que protegían al mercado interno con barreras arancelarias y otros mecanismos de control de importaciones.

La adopción generalizada de la estrategia sustitutiva fue producto de las recomendaciones de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y de las sugerencias económicas del desarrollo económico. El argumento central era que los términos de intercambio de los países latinoamericanos se deterioraron debido a que el precio de sus productos de exportación, principalmente materias primas, disminuía

² Rojas García, Antonio. "Economía industrial". Op. Cit. p. 15.

respecto a los de los bienes manufacturados. En consecuencia la producción interna debería orientarse hacia esos últimos para compensar la caída de los precios externos.

Debido a que la industria de América Latina se encontraba en una etapa temprana de desarrollo, su expansión sólo sería posible si se modificaban los precios relativos de los bienes internos y externos. Para lograrlo, los países de la región elevaron sus aranceles e impusieron controles cuantitativos a las importaciones. Además de apoyar a su sector industrial con exenciones y subsidios fiscales. El resultado fue una elevación de las tasas de protección efectiva a las manufacturas y la creación de condiciones propicias para la inversión.

En términos generales "la estrategia industrial pretendía en una primera etapa impulsar la producción de bienes de consumo para después avanzar con la de bienes intermedios y, finalmente, completar el ciclo con la producción interna de bienes de capital."³ Conforme a este esquema, en la fase inicial, la industria latinoamericana dependería de la importación de bienes intermedios y de capital. El sector exportador financiaría el componente importado de la producción industrial. Las trayectorias de crecimiento de la industria dependieron de las condiciones iniciales de cada economía. Mientras que México y Brasil contaban con industrias livianas establecidas y pesadas y de bienes de capital de desarrollo; Chile y Colombia tenían una industria ligada a las actividades de exportación. Los avances en la sustitución de importaciones, y por ende, la configuración del aparato industrial estarían asociados al aprovechamiento de la planta establecida y a la capacidad de financiamiento de las importaciones.

Hacia finales de la década de los sesenta los procesos de industrialización en América Latina encontraron dificultades para completar las etapas de la sustitución de importaciones. El aislamiento del mercado interno alentó la producción nacional de manufacturas, pero también creó un sector industrial poco eficiente, incapaz de sobrevivir sin el tejido de protección. Sin embargo, en lugar de promover una mayor eficiencia se mantuvo la política comercial protectora. Los estímulos al

³ Graciela Márquez. "Desarrollo industrial" en *Comercio exterior*, número especial de aniversario, vol.50, México, agosto 2000, p. 29.

sector industrial desviaron recursos excesivos y afectaron el desempeño del sector exportador, en consecuencia la generación de divisas. Además, al avanzar a la sustitución de bienes intermedios y de capital crecían las importaciones del sector industrial. La pérdida del dinamismo de las exportaciones y la creciente demanda de importaciones del sector industrial ejercieron una fuerte presión en el sector externo de la economía mexicana.

El desequilibrio externo se convirtió en un problema estructural asociado a la industrialización. La falta de competitividad de la industria le hacía depender de la protección y de las divisas generadas en otros sectores. "La dependencia de tecnologías extranjeras acentuaba la ineficiencia de la industria pues el reducido mercado interno acotaba posibilidades para alcanzar los niveles de producción eficientes. El crecimiento demográfico y la desigualdad en la distribución del ingreso restringieron aún más el avance de la industria".⁴

A principios de los años setenta, el sector industrial en América Latina continuaba expandiéndose, pero sus bases productivas eran muy endebles. La política económica siguió apoyando la industrialización, pero cada vez con más dificultad pues los desequilibrios externos y sectoriales habían quedado sin resolver. En el caso de las economías del sudeste asiático, la sustitución de importaciones se caracterizó por la protección selectiva y programada del sector industrial, el fomento de las exportaciones, además de la inversión en educación, mejoras a la distribución de ingreso y reformas agrarias de gran alcance. A diferencia de lo ocurrido en las economías asiáticas, en América Latina se caracterizaba por ser un sector sobreprotegido e ineficiente.⁵

El proceso de industrialización de México de 1950 a 1980 compartió muchos de los rasgos del de América Latina. La política económica privilegió al sector industrial brindándole apoyos de todo tipo. Las altas tasas de protección efectiva favorecieron la producción interna de bienes manufacturados, la inversión pública se orientó a la construcción de infraestructura, se otorgaron incentivos fiscales para la inversión privada en la industria y se subsidiaron la energía y los servicios públicos.

⁴ Márquez, Graciela. "Desarrollo industrial." Op.Cit. p.29.

⁵ *Idem* p. 29

Los resultados de la industrialización por sustitución de importaciones en México también fueron similares a los de algunos países de la región. En los bienes de consumo el dinamismo de la estrategia sustitutiva se agotó rápidamente y se procedió, en la década de los sesenta, a impulsar la de bienes intermedios y de capital. La industrialización generó un déficit comercial creciente y una estructura industrial altamente dependiente de la protección.

En México, el aislamiento del mercado nacional permitió a los productores de bienes industriales mantener precios considerablemente más altos que los internacionales. Esta situación imprimió un sesgo antiexportador a la producción industrial y creó una estructura oligopólica ineficiente. La propensión media a importar se incrementó a medida que se avanzaba en la industrialización, por la inestabilidad del mercado mundial entre 1940-1956 y por la falta de un sector productor de bienes de capital en los siguientes decenios, lo que mostraba que el modelo de sustitución de importaciones tan sólo había contribuido con 2.3% al crecimiento industrial.

En los años setenta "el proceso industrializador alcanzó sus límites, al carecer del dinamismo suficiente para promover el crecimiento del conjunto de la economía".⁶

El descenso del ritmo de crecimiento en los años setenta y la crisis de la deuda externa de 1982 hicieron imposible que los países de América Latina continuaran con el modelo de industrialización de la posguerra. Ante la necesidad de corregir el desequilibrio externo y recuperar el crecimiento de las economías de la región debieron transformar radicalmente el rumbo del proceso de industrialización.

Las condiciones económicas y financieras internas y externas prevalecientes en los años ochenta, obligaron a América latina a reorientar sus políticas de desarrollo, tanto por la dirección de la política económica como por la necesidad de resolver los problemas estructurales. Resultaba más difícil subsidiar a los productores, intervenir en el tipo de cambio e incurrir en déficit fiscal o comercial, en cambio se promovió la apertura económica y la modernización del aparato

⁶ Márquez, Graciela. "Desarrollo industrial." Op. Cit. p. 30.

productivo. Al desmantelarse la estructura de protección que los había abrigado, los productores nacionales debieron enfrentarse a la competencia directa del mercado internacional, se buscaron proyectos productivos que aprovecharan las ventajas comparativas y se adoptaron estrategias de desarrollo industrial basadas en estructuras más flexibles.

El tránsito al nuevo modelo de industrialización llevó a que se desarticularan las cadenas productivas y desaparecieran los productores poco eficientes. Sin embargo las reformas estructurales elevaron los niveles de competitividad internacional y fomentaron las exportaciones de América Latina. La industrialización como estrategia de desarrollo sigue vigente pero se enfrenta a nuevos retos. En un entorno mundial con mercados más abiertos, los desafíos de las economías latinoamericanas en los años noventa implicó que a las pequeñas y grandes empresas

“se vincularan mediante cadenas productivas integradas, las importaciones se sustituyeran de manera selectiva con el apoyo de la banca de desarrollo y que las pequeñas y medianas empresas se incorporaran a la producción de bienes exportables”.⁷

1.3 LA INDUSTRIA MEXICANA Y SU DESARROLLO A PARTIR DE 1945.

Los orígenes de los actuales cimientos industriales en México se remontan al siglo XX. Sin embargo, es a partir de la cuarta década del mismo siglo que se puede decir que adquiere un papel decisivo en el crecimiento de la economía.

En las reformas económicas que siguieron a la crisis de la deuda externa se destacó la apertura externa y la reducción en la presencia del Estado en la economía. Este nuevo entorno implicó que las industrias que habían crecido al amparo de la protección pública tendrían que encontrar nuevas modalidades de crecimiento conforme a las reglas de un mercado más libre.

⁷ Tótoro Nieto, Dauno. “Reflexiones sobre los objetivos del desarrollo industrial de México en los años ochenta” en *Comercio Exterior*, vol. 31, número 8, agosto de 1990, p.889.

Como resultado de un ambiente de creciente apertura comercial, se modificó de manera importante la estructura productiva del país. Sectores tradicionales como textiles, zapatos y vestido perdieron vigor, mientras que las ramas de vidrio, cemento, minerales no metálicos y automóviles se convirtieron en las más dinámicas. Es importante hacer notar que fueron los sectores con estructuras industriales más concentradas los que presentaron el mayor dinamismo. La recuperación del crecimiento industrial a finales de los ochenta no fue suficiente para evitar el desmantelamiento de algunas ramas, fenómeno que se acentuó a mediados del decenio de los noventa, cuando se presentó una nueva caída en el crecimiento. Las dificultades del sector industrial reflejaron el acento puesto en las políticas de ajuste, que provocaron la disminución de los insumos nacionales en el valor agregado global, el desaliento de la inversión por el alza de las tasas de interés reales y la escasez de los créditos.⁸

En medio de un desempeño industrial poco dinámico, en los últimos 15 años se gestaron cambios en el ámbito de la empresa, los cuales indican una nueva configuración de la estructura industrial, más acorde con la economía globalizada que impera en el país. La aparición de estructuras productivas más flexibles y en menor escala abrió las posibilidades de crecimiento para un segmento importante de la industria mexicana. Las micro empresas, pequeñas y medianas abandonaron su papel tradicional de grandes generadoras de empleo, cuya producción presentaba bajos contenidos tecnológicos. En los años recientes, el papel de este tipo de industrias se orientó hacia la elevación de la competitividad mediante innovaciones tecnológicas de tipo incremental generado dentro de las empresas. Aunque la escasez de recursos para invertir en tecnología es un obstáculo persistente, hay indicios de que las asociaciones de pequeños productores podrían generar nuevas oportunidades para fortalecer los aspectos tecnológicos y económicos del sector.

En los años ochenta, el abasto a grandes empresas fue un primer paso para impulsar el crecimiento de las microempresas, pequeñas y medianas. La sobrevaluación del tipo de cambio de principio del decenio de los noventa, sin embargo,

⁸ Cfr. Tótoro Nieto, Dauno. "Reflexiones sobre los objetivos del desarrollo industrial de México en los años ochenta" Op Cit. pp.890-894.

actúo en contra de esta tendencia, pues la rigidez de los costos las enfrentó a la competencia externa. Al vincularse al mercado externo por medio de la exportación directa o la integración a empresas exportadoras de mayor tamaño, las microempresas y pequeñas lograron tasas de rentabilidad elevadas e incrementaron su participación en el mercado. Aún subsiste, sin embargo, un sector industrial nacional altamente dependiente del mercado interno y, por ende, sujeto a la inestabilidad del mismo.

Es a partir de finales de la década de los ochentas y principios de los noventas cuando se inicia la liberalización del comercio mexicano con la declaración de adherirse al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, el cual se concretó formalmente a mediados de 1986, a pesar de prevalecer "... un ambiente internacional que transitaba en sentido contrario con expresiones de proteccionismo creciente en los países líderes del comercio internacional".⁹ Para finales de 1987, sólo una cuarta parte de los flujos comerciales se encontraba sujeta a licencias, y el arancel promedio de las importaciones ponderado por producto se ubicó en un modesto 11.8%.

La industrialización mexicana, proceso complejo, a veces continuo, otras tantas discontinuo, parece obedecer a los vaivenes de uno y otro sexenio. Según cambian los criterios base de desarrollo, por ejemplo: integración, mayor o menor independencia, apertura de fronteras, exportación, sustitución de importaciones, proteccionismo, inversión extranjera desregulada o supervisada, etc. La continuidad del proceso referido sin duda se afectó desde su inicio formal a partir de 1938, época en la que muchos mexicanos desplegaron un enorme esfuerzo para dar al país las bases del aparato industrial logrado con recursos humanos de la nación, financieros del Estado, aportaciones privadas e inversión extranjera, en ese orden de importancia y hoy mayormente extranjerizado.

⁹ Unger, Karl R. "El desarrollo industrial y tecnológico mexicano: estado actual de la integración industrial y tecnológica" en *Aspectos tecnológicos de la modernización industrial en México*. Academia de la investigación científica. México. 1995. p.57.

Con base en lo anterior son relevantes los datos siguientes:

- Desde 1942 el motor central del desarrollo mexicano fué la industrialización, el desarrollo hacia dentro por medio del fomento industrial y el estímulo al empleo.¹⁰ El proceso se acentuó en 1940-1946 con la II Guerra Mundial y se considera la época más pujante del desarrollo mexicano entre 1952 y 1972.
- Durante el Porfiriato (1876-1910) México se incorporó al mercado mundial, se consolidó como productor-exportador de minerales y productos agropecuarios.
- Como resultado de la inversión extranjera y aquella incorporación se armó un sistema ferrocarrilero que condujo al desarrollo de un mercado interno relativamente extendido por la época.
- Las haciendas se abastecían de mano de obra (jornalera) barata de los campesinos que quedaban sin tierra al haberse extrapolado el proceso de desamortización de las tierras por la iglesia por las leyes de Reforma con la expropiación de sus fundos, ejidos y tierras comunales y, como consecuencia la reconcentración de las tierras desamortizadas por un grupo reducido con recursos económicos e influencias. Más del 90% de las aldeas comunales perdieron sus tierras. En paralelo las clases medias crecientes reclamaron una mayor participación política y eventualmente orientaron el rumbo y el carácter de la revolución agraria de 1910 e institucional de años posteriores. Inició el desmantelamiento político y económico de la forma de producción (y de propiedad) sustentada por un régimen apoyado principalmente por la demanda externa y la polarización aguda del poder y de la riqueza. Así con esa lucha se cortó el camino semi-feudal-capitalista por la minoría terrateniente agropecuaria, forestal y también minera. Se abrieron las puertas de una profunda reestructuración, para esa época del agro mexicano la que, a la postre, generó el excedente agrícola resultante del cambio de las relaciones de producción en el agro sumado a la concurrente recomposición

¹⁰ Cfr. Zorrilla Vázquez Emilio. "El reciente proceso de industrialización mexicano." s.n.e. Universidad Anáhuac del Sur. México.2002.p.2.

de alianzas sociales, campesinas y obreras las que, ya con espacios políticos, ocasionaron un nuevo proceso de producción y acumulación. Estas profundas transformaciones políticas y económicas dieron paso a la eventual industrialización por lejana que entonces pareciera.

- Estos antecedentes, aunados al posterior proceso de nacionalización de empresas extranjeras y la creación o constitución de empresas paraestatales infraestructurales (Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad, Ferrocarriles y los Bancos especializados de Crédito Agrícola, Ejidal, de Comercio Exterior etc.) impulsaron en definitiva el proceso de industrialización. Este nuevo régimen económico se asienta e institucionaliza en el período 1928-1946, durante el cual sobreviene la II Guerra Mundial, catalizadora definitiva del proceso de industrialización moderno del país ante una demanda multifacética y elevada.

- En efecto, la Segunda Guerra Mundial catalizó el desarrollo industrial mexicano debido a la escasez y abastecimiento de productos de consumo directo y semidurables, así como diversos acereros y metalmecánicas en Estados Unidos de Norte América. Esto propició la producción en México y su exportación a Estados Unidos de Norte América. Ocasionó, además, el establecimiento de fundiciones, acereras, plantas textiles especializadas y de comestibles.

- Entre 1935 y 1950 los procesos productivos importados de mayor producción, crearon las márgenes para los más altos niveles de ingresos y patrones de consumo de los trabajadores, burocracia y cuellos blancos urbanos, objetos de nuevos regímenes salariales.

- La redefinición misma de las relaciones obrero-patronales favoreció la reestructuración de las relaciones salariales. Los salarios urbanos se convierten así en una de las piezas centrales de la demanda industrial aunados a los cambios tecnológicos que también encauzaban al país hacia una demanda por la industrialización.

- El salario industrial promedio a precios constantes se dobló entre 1950-1970. El índice de productividad de salarios (base 1960=100) pasó de 61.5 en 1939 a 100 en 1958 para saltar a un máximo en 1978. Así, el aumento del poder adquisitivo y la creciente concentración del ingreso se constituyeron en dos elementos importantes para la expansión industrial dirigida hacia el auge del consumo interno de la posguerra, determinó a su vez patrones consumistas cargados a los bienes de consumo que dieron en ese entonces un sesgo a la tipología del proceso mismo de industrialización.

- Las industrias de alimentos, tabaco, textiles, ropa, calzado, cuero, madera, imprenta, editoriales, el procesamiento de algunos minerales no metálicos, jabones y aceites, la siderúrgica primaria y la petrolera se habían consolidado para 1950.

- La importación constante exigida por los factores antes mencionados entre 1940 y 1965 ocasionaban un desequilibrio externo en ascenso por lo que, para atenuar la recurrencia del endeudamiento externo u otros medios del sistema financiero como fuentes principales, era menester que algún sector interno fuera capaz de sostener un nivel adecuado de importaciones de medios de producción para satisfacer el consumo interno. El sector resultó ser el agropecuario, objeto de las reformas políticas resultantes de la Revolución y el período 1934-1940 que, fortalecido en sus modalidades productivas tanto de temporal cuanto por las nuevas relaciones de producción como las de riego por razones tecnológicas, exhibió una proporción de exportación de su producto que pasó de 12% a 26% en el período 1940-1970 hasta llegar a constituir el 55% de las exportaciones totales, facilitando el financiamiento de la importación de los medios de producción referidos que demandaba la expansión industrial. Asimismo, en el período 1938-1970 el sector abasteció de alimentos e insumos industriales relativamente baratos al sector urbano y al aparato productivo, respectivamente.

- Entre los años 1940-1964, período de mayor dinamismo del sector agrícola, el Producto Interno Bruto agrícola tuvo una tasa de

crecimiento mayor al 4.6% (por encima de la elevada tasa de población de 3.3% aprox.) y logró abastecer la casi totalidad de la demanda interna; las importaciones agropecuarias no pasaban del 5% del total ofertado. Sin duda, la reducción de precios relativos de los productos del campo (también) influyeron fuertemente en el consumo de productos industriales semi y duraderos y agroindustriales en el medio urbano.

- La generación de divisas por el sector agropecuario creció 8.8% entre 1950 y 1961. Sin embargo a partir del segundo quinquenio de los sesentas, el agro empezó a dar muestras de agotamiento por insuficiencia tecnológica y de recursos. La creciente corrupción y la progresiva reversión jurídica e institucional, y por ende, de las relaciones de la producción provocó un estado de dependencia y reagrupamiento latifundista. El proceso aludido incorporaba en sí mismo la semilla de su propio debilitamiento al favorecer una transferencia excedida de recursos del sector agrícola al industrial y de servicios por la vía de precios relativos ventajosos para estos.

- Se inicia el conocido proceso de descapitalización del campo por las razones mencionadas que implicó la transferencia de ingresos y renta a otros sectores de la economía: éste se inició a partir de 1947-1950, acompañado del continuado despegue industrial que, como consecuencia de lo anterior, creciente y aceleradamente dependió del endeudamiento público y ahorro externo en el lapso 1952-1976. El deterioro del papel del agro que vulneró la relación entre la economía campesina y la agricultura capitalista así como la vinculación agricultura-industria detonó la explosión del endeudamiento externo que se registró en la década de los setentas hasta nuestros días.

- Después de la Segunda Guerra Mundial el ímpetu industrial se basaría en un proceso denominado "sustitución de importaciones"¹¹; es decir, se fundaría en esquemas de protección derivados del argumento de la "industria naciente" (*infant-industry*) que, como política de desarrollo industrial,

¹¹ Zorrilla Vázquez Emilio. "El reciente proceso de industrialización mexicano." Op. Cit. p.7.

estaba de moda universalmente en los países subdesarrollados en los cincuentas y sesentas. La protección industrial se contemplaba para que la empresa adquiriera masa crítica, despegara en sus actividades, y tomara "velocidad de crucero". Se apoyó a la industria con barreras arancelarias, permisos previos, crédito selectivo, exenciones de impuestos, terrenos, parques industriales y subsidios de diversa índole. Con la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias de 1945 se dibujó la política de sustitución de importaciones.

- Se propone que el proceso de sustitución de importaciones tuvo dos etapas: 1950-1962, período en que se desarrollaron y consolidaron industrias tales como la del acero, productos metálicos, pulpa y papel, productos de hule, maquinaria eléctrica, así como la industria automotriz de ensamble y la azucarera, etc.; y el período 1962-1974: en el que evoluciona la industria petroquímica inorgánica destacando la de fertilizantes, la fundición, algunos aceros especiales, motores eléctricos, transformadores, equipo para la construcción, la consolidación de la automotriz de ensamble y el inicio en firme de la de autopartes.

- La banca de desarrollo de primer piso industrial mexicano creada en los años treinta (Nacional Financiera) dio fuerte apoyo a la industria ofreciendo préstamos suaves a largo plazo y capital semilla; hacia fines de los sesentas y posteriormente en el inicio de los setentas la creación del importante Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria (FOGAIN) y del Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI) los que en menor grado promovieron el financiamiento indirecto y generalmente expedito para el fomento y desarrollo de proyectos. Esta tarea de promoción se fue abandonando en esa banca hacia 1980-85.

- A medida que se fue soslayando la creación de empresas de producción básica para el desarrollo y no se daba el proceso de inversión industrial de riesgo, el estado mexicano tomó el rol de promotor-inversor hasta producir el llamado modelo de economía mixta de desarrollo durante el lapso

1950-1975. Esto se manifestó en la participación estatal en industrias del acero, petroquímica, insecticidas, aerovías, papel y otras. Deben mencionarse los programas de sustitución de importaciones en el ramo de bienes de capital iniciados en forma en 1965 en Nacional Financiera y que dieron lugar al establecimiento de industrias fabricantes de equipo de construcción, maquinaria textil, camiones, autobuses, carros de ferrocarril, algunas máquinas, herramientas y equipo para procesos químicos; además de la colaboración entre Petróleos Mexicanos y Nacional Financiera para el desarrollo de la petroquímica.

- De los grandes yerros de política fue sin duda la extendida y prolongada protección a la industria naciente, inhibidora de la exportación. Sin embargo hay que enfatizar que la exportación no fue abandonada del todo, sin embargo es justo reconocer que no se priorizaron industrias exportadoras, sino integradoras y capacitadoras del aparato industrial nacional. Se comenzó a soslayar el proceso de integración por un viraje espectacular e improvisado por los años 1975-78 hacía la exportación, sin que hubiera un aparato industrial con que respaldarla, salvo el petróleo y así sucedió: se petrolizó el país.

- La economía mixta produjo tres tipos de empresas: las empresas privadas nacionales involucradas en un buen número de empresas alimenticias, agroindustriales, metalmeccánicas y en productos intermedios químicos; las empresas extranjeras concentradas en producir bienes de consumo directo, durables, semidurables. y en la industria automotriz particularmente; y las empresas del estado enfocadas a las industrias básicas de alto riesgo. Cabe mencionar que la presencia de las empresas extranjeras representó un 15% del valor de la producción manufacturera en 1960 y llegó al 30% para 1990. Actualmente representa más del 60% como sucedió antes de 1950.

- El animado proceso de industrialización había perdido continuidad y profundidad para 1976-1978. El fuerte recorte de inversión,

riesgo y financiamiento hacia el sector petrolero y hacia infraestructura ante el auge de los precios del petróleo a partir de 1978 así como una significativa fuga de capitales resultantes de la creciente concentración del ingreso distrajeran recursos del proceso industrializador. Los efectos del auge petrolero efímero sobre la demanda agregada causaron todavía adicionales desequilibrios en la balanza comercial y ocasionaron grandes aumentos en la deuda externa al disminuir la disponibilidad de divisas petroleras hacia 1980-82. En todo caso los efectos multiplicadores de aquella inversión se volcaron sobre los bienes de capitales petroleros, agrícolas y de construcción y magnificaron los faltantes relativos de bienes de producción intermedios y de consumo, durables y semidurables. Se pronunció la dependencia industrial del país.

- Se iniciaron las presiones inflacionarias en el período 1974-1981 ante déficits públicos crecientes que fueron necesarios, ante los grandes volúmenes de inversión requeridos, los cuales se desgastaban en crecientes importaciones y en la asignación presupuestal para pago de la deuda, la necesidad por elevados volúmenes de divisas no disponibles favoreció mayor déficit.

- Durante la década de 1970-80 los crecientes desequilibrios y los déficits externos fueron por un tiempo financiados por las exportaciones de petróleo (y continúan siéndolo cíclicamente si observamos 1996-97 como años similares a 1978-79 y actualmente 2004-2005.). La dependencia externa se agudizó hacia 1977 a pesar del auge petrolero. Al final de cuentas los desequilibrios externos causados por las crecientes importaciones y los niveles de deuda sólo serían compensados por un endeudamiento explosivo (1979-1982) y por devaluaciones (1980-1988) lo que condujo al franco abatimiento de la tasa de crecimiento económico para disminuir las presiones sobre el déficit en la cuenta corriente. Se abatieron las importaciones, en términos relativos, aumentaron las exportaciones impulsadas en buena medida por una devaluación acumulada de más de 800% en el lapso, y se dio

el inicio de las privatizaciones para fomentar la entrada de capital y acoplar en definitiva la política económica y los señalamientos del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial: fuentes de crédito y de estabilización macroeconómica vitales para el país. Esto a "...un precio alto en consigna de políticas económico-financieras en nombre de la estabilidad, el equilibrio, la capacidad y la calificación de endeudamiento, se propuso como anclas para todo ello a la paridad y a la supresión del factor trabajo en ingreso, representación y acción."¹²

- El financiamiento deficitario originado en la fuga de capitales, compromisos políticos y sociales de generar empleo e infraestructura ante fondos domésticos limitados también ocasionados, entre otros factores, por niveles bajos de productividad y ahorro e insuficiencia impositiva ya mencionados, ocasionó un proceso de reproducción y acumulación debilitado en especial por la insuficiencia en divisas, llevó al país al endeudamiento estructural y creciente. La carencia de un proceso vital y nacional tecnológico, y de un ingreso personal erosionado también influyeron en la creciente dependencia externa y en la también creciente escasez de ahorro y debilitamiento estructural del mercado interno. El gasto deficitario sustituyó a la insuficiente y frecuentemente ausente inversión doméstica directa productiva. La inversión seguía dirigiéndose a otros campos de inversión como bienes raíces, la agricultura comercial y la fuga de divisas; con excepciones sin duda, de algunos industriales connotados con profesionalismo nacional y cultura industrial.¹³

- Se acentuaron y convergieron todos los dilemas del subdesarrollo: sobrecalentamiento de la economía, eventuales y cíclicos desequilibrios entre oferta y demanda industrial y agropecuaria, insuficiencia de divisas, excesivo endeudamiento para obtener divisas y gasto y déficits públicos para sostener la inercia económica adquirida por presiones sociales

¹² Zorrilla Vázquez Emilio. "El reciente proceso de industrialización mexicano." Op. Cit. p.17.

¹³ La cuenta de divisas en el extranjero de mexicanos subió de 65 mil millones de dólares a 120 mil millones o más entre 1964 y el 2000. Cantidad que superó los créditos otorgados a México por el Banco Mundial en 50 años. según datos del Banco de México.

y razones políticas y su expresión, la inversión en infraestructura física y social (1977-1980); y paradójicamente en seguida, con frenos pronunciados de la economía (1983-89).

- Otro factor importante, generalmente reconocido, es que los industriales mexicanos dieron poco énfasis al aumento de la productividad laboral por medio de la superior tecnificación del trabajo –capacitación– y la realización de inversiones para sistemática y oportunamente modernizar su planta y equipo. Esto, como una alternativa viable para depresionar o sustituir incluso en nivel de conflicto (obrero-patronal) entre el factor capital y el trabajo que condujo a una política represiva de salarios iniciada hacia 1978 y extendida en los ochentas y noventas a la neutralización sindical: planteamientos reduccionistas.

- La política de desarrollo fue acoplándose a la internacionalización de las economías -lo que fue conocido posteriormente como globalización- pues la economía entró en una fase que no aceptaría ya la simplista medida de aumentar inversión pública: situación compleja de toda suerte –ayer y hoy- por las rigideces políticas, por el multicitado régimen fiscal inducidas por intereses de grupo. Como consecuencia se reforzaron las estrategias de concurrir al sector externo, expresadas , primeramente la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986 y los compromisos políticos del régimen (1989-1995) con el eventual Tratado de Libre Comercio de América del Norte iniciados desde 1990- 1991. Sin embargo, como resulta evidente por los antecedentes, no se preparó al sector industrial, ni al agrícola para enfrentar al Tratado de Libre Comercio de América del Norte menos aún para la globalización.

- La presencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en inglés se le conoce por las siglas NAFTA (*North América Free Trade Agreement.*) da un nuevo impulso a cierto tipo de industrialización: las

maquiladoras. Los *buy outs*¹⁴ y un cierto grado de inversión industrial cuyo fin fue aprovechar la plataforma mexicana de bajos salarios, la proximidad a los mercados de Estados Unidos y Canadá y la membresía en un mercado vasto como el de ambos países. Si por un lado es atractivo el horizonte de tiempo para la desgravación de productos de los Estados Unidos y Canadá, y si las reglas de origen, la exigencia de un porcentaje de insumos originados en México, son atractivas para las empresas extranjeras ello invita a la inversión extranjera para usar al país como plataforma de exportación a Estados Unidos y Canadá. Estos flujos de inversión serán atractivos en tanto no representen desempleo (transferencia de empleos) excesivo en el país de origen de la tecnología, que ésta no tenga restricciones de interés corporativo o nacional o su transferencia y que no exija capacitación larga y sofisticada: entre otras cosas. Hoy, observamos cuando depende este acuerdo y las maquiladoras de la salud económica estadounidense.

- No puede desconocerse que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte genera ventajas y desventajas. Entre las primeras destaca: mayor competencia, lo cual propicia capacidad en competitividad, induce y facilita hasta cierto punto la exportación de ciertos productos y favorece la canalización de inversión directa y de portafolio a la medida que se enlazan más las economías; asimismo la transferencia de cierta tecnología, particularmente "suave" en las franquicias y los *buy outs* la involucran sin duda alguna: se generó sólo la indispensable para el interés de la inversión extranjera. Entre las desventajas destacan: la sustitución de inversionistas locales por extranjeros más allá de previsibles límites cómodos, políticos y nacionales; la maquinización progresiva del país con lento avance en el valor agregado que siempre tendrá sus límites por razones corporativas y de interés nacional de norteamericanos, canadienses y otros; el cuestionable impulso al resultado neto que, sobre el producto industrial, ostentan la inversión industrial y la maquilización (valor agregado); relaja el afán de empresas

¹⁴ La compra de activos mexicanos por extranjeros.

pequeñas y medianas mexicanas de persistir y permanecer en el mercado; desanima a la inversión nacional y la reduce con una desviación frecuente hacia los bienes y las actividades no productivas ya mencionados; genera y favorece un empleo mal pagado que poco dinamiza el mercado y el ahorro internos; es evidente que las exportaciones mexicanas de bienes y servicios seguirán enfrentándose en buen grado al proteccionismo de Estados Unidos y Canadá y, un punto que resume todo es el que se refiere a la enorme asimetría existente de inicio entre México por un lado y por el otro Estados Unidos y Canadá. Por ello el concepto de *free trade* (libre comercio) siempre se considera un poco utópico, un término de libro de texto ligado al laboratorio económico que contiene no poco de subordinación geopolítica y tendiente a polarizar el proceso de acumulación. El mercantilismo de los siglos XVIII al XIX son un fiel testigo. El contenido mismo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte inhibe la industrialización del país: basta analizar el Capítulo XI del Tratado a más de los problemas causados por la entrada en vigor del artículo 303 en enero de 2002, afectando toda la industria maquiladora.

- Cabe un apunte específico sobre las maquiladoras, programa iniciado en los años sesentas y eje de la semiindustrialización reciente: a pesar del éxito exportador, la escasa participación de los insumos nacionales en las ventas totales de las materias primas usadas en esa rama, constituye el gran defecto de esa política industrial y comercial del país, a decir de especialistas en el sector foráneo.

La industria maquiladora desarrolla una carrera ascendente toda vez que las exportaciones de las más de cuatro mil plantas instaladas en el territorio nacional se duplicaron de 1994 a 1998, cuando pasaron de 26 mil millones de dólares a 52 mil millones. Así sólo en 1998, sin las ventas de las maquiladoras, las estadísticas del comercio exterior, en lugar de reflejar 117 mil millones de dólares en exportaciones, apenas sumarían 65 mil millones de dólares. En los últimos cuatro años la participación de este sector en las ventas totales del país creció a 45% y la generación de empleos de la rama ascendió a un millón cien plazas. Sin embargo

cuando se creó el decreto que dio vida a esta industria en los años sesentas, uno de los objetivos que se buscaba era incorporar mayor volumen de insumos nacionales a la producción de estas empresas transnacionales, meta que no se logró ante la debilidad de las acciones de los industriales y de las autoridades orientadas a ello. En el lapso de 1993-2000 las importaciones del sector maquilador superaron las exportaciones.

1.4 DEFINICION DE SECTOR AUTOMOTRIZ.

Visto desde el panorama de la economía mexicana en su conjunto, por mucho tiempo la industria automotriz representaba el polo ideal típico opuesto al tradicional modelo de las industrias paraestatales: en contraste al último, la industria automotriz es dominada por consorcios transnacionales, está orientada hacia la exportación de bienes, representa una dinámica muy acentuada de cambios en sus productos, tecnologías, en su organización de trabajo y relaciones laborales.

La industria automotriz tiene una importancia peculiar, porque es aquí donde se presenta de forma agudizada una encrucijada principal del modelo productivo y de relaciones sociales para el México del presente siglo. La pregunta central es, si México a mediano plazo, puede encontrar y desarrollar su propio camino de articular competitividad económica con bienestar y justicia social o si el país seguirá siendo cada vez más un "apéndice maquilador" de Estados Unidos. En esta encrucijada, la industria automotriz representa la prueba de fuego para encontrar un camino de desarrollo sostenible, democrático, social y ecológico. Es posible que, en el futuro, México será la "maquiladora de América del Norte" con un alto grado de dependencia en sus productos y tecnologías, con relaciones de trabajo y empleo precarias y sometidas a la benevolencia de la coyuntura global y las políticas de los consorcios transnacionales. Pero también es posible que la industria automotriz mexicana dé la pauta de un modelo productivo altamente competitivo, verticalmente integrado con otros sectores de la economía mexicana, con competencias y recursos propios de investigación y desarrollo y con un régimen de condiciones laborales

humanas y sostenibles y con relaciones industriales de reconocimiento y respeto mutuo y de concertación real.

1.4.1. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y SUS RELACIONES INDUSTRIALES.

Con respecto al desarrollo de la industria automotriz mexicana existe un consenso amplio sobre la periodización de la misma, la cual a su vez se refleja y define por pautas específicas la ubicación espacial. Hasta la primera mitad de los años sesenta, esta industria se caracterizó por el ensamble CKD (*completely knocked down*), es decir, coches que llegan completamente en partes) y por su concentración espacial en el Distrito Federal surtiendo exclusivamente el mercado protegido interno. En el segundo período, desde mitades de los años sesentas hasta finales de los setentas, se desarrolla una producción "fordista" que incluye una integración vertical en las armadoras con los componentes más importantes de la fabricación automotriz (estampado, motores, carrocerías, pinturas, ensambles de agregados y final.)

En esta segunda fase, nuevas plantas se ubican en un círculo concéntrico alrededor del valle de México y la producción está orientada hacia el mercado interno y, de una forma incipiente y marginal, a la exportación hacia América del Norte. La tercera fase de la industria automotriz se caracteriza, a partir de finales de los setentas, por la apertura de nuevas plantas en la zona fronteriza norte con modelos de producción de "híbridos", que combinan elementos de producción japonés y que primordialmente están orientados a la exportación de sus productos hacia América del Norte. Estos fueron los cambios en la industria automotriz mexicana según estas tres fases hasta los años ochenta ("Hasta los años ochenta: la polarización productivo espacial"). Es importante destacar una cuarta fase del desarrollo que inicia en lo años noventa y que tiene características particulares en todos los aspectos a los cuales se hizo mención.

El análisis de las condiciones recientes bajo las cuales se desenvuelve la rama automovilística en México constituye un tópico de reflexión importante en todo

intento de cuestionar las vinculaciones entre la industrialización nacional y la división internacional del trabajo. Desde la década de los sesentas se constituyó simultáneamente en campo de confluencia y contradicciones entre el proyecto industrial del Estado y la lógica de las empresas transnacionales y, en la década siguiente, su expansión la convirtió en un importante sector de la configuración del aparato manufacturero en México, lo cual puede verse reflejado en los datos siguientes:

- El peso de la rama en el PIB de manufacturas pasó de 2.2% en 1960 a 4.7% en 1970 y a 6.4% en 1980¹⁵.
- La rama creó en promedio 8.5% más empleos cada año en el período 1965-1981, de modo que los 43 mil puestos de 1965 pasaron a 102 mil en 1975 y 158 mil en 1981.¹⁶
- Como consecuencia de su expansión, al iniciar la década de los ochentas, la producción mexicana significaba ya más del 15% de la producción mundial.

La conformación de este sector estratégico tiene desarrollos cíclicos que se caracterizan tanto por su extraordinario dinamismo como por la calidad y dimensiones de los vínculos de la rama con lo exterior. El último ciclo media entre los años críticos de 1977 y 1983-84, período dentro del cual la industria automovilística nacional vivió su más intenso crecimiento pero sustentado en gran medida en producción exterior. Este fue un auge local a contracorriente de la situación que experimentaban las firmas transnacionales en sus mercados mundiales y así, a pesar de su dimensión de mercado relativamente reducida, México pudo constituirse en un espacio privilegiado de la acumulación de las empresas implantadas en él. Una medida que aunque aproximada es ilustrativa, es el hecho de que las industrias de "equipo de transporte" estadounidense ubicaban a México con el 1.4% de su inversión mundial en 1977, proporción que subió hasta

¹⁵ Según datos de INEGI. Información estadística, series históricas. 1980-1981. www.inegi.gob.mx

¹⁶ Cfr. Secretaría de Programación y Presupuesto. "Empleo conjunto de los sectores terminal y de autopartes". *Análisis y expectativas de la industria automotriz en México, 1982-1986*. México. 1983. pp. 154-158.

7.6% en 1980. Como campo de realización para la producción mundial, es también bastante ilustrativo comparar las importaciones de productos automotrices de México y Estados Unidos de Norte América expresadas las primeras como porcentajes de las segundas, en 1980 significaron 8.1% y en 1981, 9.1%. En 1982, precisamente el año "pico" de las importaciones nacionales, el monto de 2.4 millones de dólares, en importaciones representó aproximadamente 1.4% de las exportaciones manufactureras de Estados Unidos de Norte América (en el sector civil.)

La actualidad de la rama puede ser caracterizada como una etapa de transición en medio de una grave crisis, como resultado de la cual adquirirá un importante peso la plataforma exportadora. La aparición de este nuevo segmento en la industria automotriz se complementa con una redefinición del mercado y de la producción que exigirá reestructuraciones más o menos profundas en la tradicional planta orientada hacia el mercado interior.

1.5 LA PRODUCCIÓN AUTOMOVILÍSTICA EN MÉXICO Y SU CONTEXTO INTERNACIONAL.

Una industria internacionalmente reestructurada.

En la larga fase expansiva de los años 50 y 60, el automóvil tuvo en papel central para explicar los desempeños industriales de los países centrales; en consecuencia, la crisis de acumulación a partir de la primera mitad de los 70 contó con un importante protagonista en la rama automovilística.

A pesar de este conjunto de características la hacían aparecer como una rama en la fase madura de su desarrollo, la producción de automóviles entro a un violento proceso de reconversión con el cual, lejos de constituirse en un factor de "retardo" de la reestructuración industrial que emprenden las economías hegemónicas, se coloca como un sector estratégico en el que confluyen las innovaciones tecnológicas que constituyen el punto medular de una nueva base productiva del capitalismo. En el plano técnico se trata de la fusión de una nueva industria mecánica con la microelectrónica, y en el plano de la organización social

de las relaciones de la producción, de un encogimiento de la fuerza de trabajo unido a la recomposición de las tareas productivas en un proceso fabril cada vez más automatizado. El automóvil se convierte en un importante reactivador de la demanda intersectorial puesto que las potencialidades de difusión industrial de la microelectrónica encontraron un espacio privilegiado en esta rama. Aunado a esta nueva fase de acumulación, el desarrollo de nuevos materiales en el campo de las aleaciones y de los plásticos es dinamizado por las necesidades del nuevo producto automotriz de los 80, el cual además incorpora una creciente carga de productos de la electrónica de consumo.

La crisis de la industria automovilística en los países avanzados se refleja en un dinamismo de tasas mediocres o bien francamente declinantes en algunos casos extremos; en consecuencia, a pesar de que siga manteniéndose en un plano significativo en el contexto industrial, su importancia relativa en la producción y el empleo descendió. En contrapartida, como expresión de la reconversión técnica a que está siendo sometida, esta industria aumentó de importancia en tanto fracción del acervo de medios de producción contenidos en los distintos sistemas manufactureros nacionales.

Así, la reestructuración de la producción automovilística en los países industrializados se centra en el desarrollo de una contradicción: la rama es crecientemente desempleadora de trabajo directo, pero concentra cada vez una mayor cantidad de recursos para la investigación y desarrollo y para el reequipamiento con medios de producción más costosos. Gobierno y empresas actúan concertadamente en este proceso y ello denota el carácter estratégico de la rama en la conformación de las nuevas realidades industriales que emergen en la crisis. De hecho, un factor decisivo para esta redefinición radica en las posibilidades de cada Estado para encauzar la crisis social y manejar el enfrentamiento con los sindicatos y, de esta manera, viabilizar la misma reconversión de los medios de producción.

Las necesidades de reestructuración por parte de las firmas automovilísticas no solamente se expresan en el campo de las mutaciones productivas. El nuevo nivel de la competencia le otorga un papel de importancia decisiva a las capacidades

de internacionalización de la producción, proceso en el cual se abren paso nuevas tendencias cuyo componente esencial es la asociación limitada de capitales para desarrollar líneas de producción específicas. Esta nueva internacionalización suele constituir un acuerdo de intercambio de tecnología y/o capital fresco por mercado, combinando las ventajas respectivas de cada firma concertante. Sin embargo, también tuvo lugar un fenómeno de coinversiones con el fin de lograr economías de escala en la búsqueda de innovaciones tecnológicas. En este caso las firmas entran sin claras ventajas comparativas diferenciadas. De esta manera, se crea un doble movimiento tendiente, uno, a acortar distancias tecnológicas y, otro, a extender la capacidad de producción y ventas hacia más mercados.

Las recientes modalidades de internacionalización actúan directamente sobre las condiciones de la crisis social, fragmentando la fuerza de trabajo global de la empresa y abriendo otra fuente de desempleo. En esa medida, las inversiones externas de las empresas encaran una fuerte oposición de sus sindicatos (ejemplos recientes los podemos encontrar en los casos de Nissan frente al proyecto de coinversión con BL en Gran Bretaña y de Ford ante la coinversión con Toyo Kogio en México.)

1.6. ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

El sector automotriz mexicano está compuesto por dos ramas convencionales: por un lado, está la industria de autopartes y por otro la industria terminal¹⁷. Además de de las ramas convencionales se puede encontrar otra clasificación más precisa de cuatro sectores principales:

¹⁷ La industria terminal comprende el ensamble de vehículos. Las autopartes comprenden carrocerías, refacciones y accesorios para vehículos automotores. Este sector está muy diversificado; también produce sistemas de frenos y transmisión, piezas para el sistema eléctrico y el de suspensión, motores y sus partes y productos de hule. Se compone de empresas que producen partes de equipo original o refacciones, es decir, aquellas que venden directamente a las armadoras que ensamblan vehículos nuevos. El mercado de equipo original en México representa el 70% del mercado total de autopartes que en 1997 tuvo un valor cercano a los 9 mil millones de dólares. De éstos, las importaciones cubren cerca dos terceras partes

- Sector ensamblador de autos, camiones comerciales y ligeros: se conforma por siete empresas con 12 plantas en 11 estados de la República.
- Sector fabricante de vehículos de autotransporte: se compone de 19 empresas con 21 plantas en siete estados de la República.
- Sector fabricante de partes y componentes: integrado por más de 650 empresas.
- Sector distribuidor de vehículos automotores: incluye 1 020 agencias distribuidoras de vehículos nuevos con presencia en 210 ciudades del país, cuenta con más de 680 establecimientos formales dedicados a la compraventa de autos usados.

El sector industrial fabricante de autos, vehículos de autotransporte, partes y componentes genera 464 mil puestos de trabajo. En cuanto a la red de distribuidores, da empleo a 71 mil trabajadores, en total son 535 mil familias las que dependen directamente del sector automotriz nacional.¹⁸

Si se toma en cuenta la generación directa e indirecta de puestos de trabajo, la industria automotriz mexicana es responsable del empleo de más de un millón y medio de trabajadores.

En cuanto a su dimensión productiva, se observa que en 1998 la industria automotriz establecida en el país generó 2.3% del producto interno bruto nacional y 11% del producto interno bruto manufacturero. Por otra parte, el sector distribuidor contribuyó con 3.5% del producto interno bruto del sector comercio. En ese mismo año, se produjeron 1 452 847 unidades, una cifra sin precedentes en la historia de la industria automotriz nacional que incluye tanto la producción destinada al mercado nacional como la destinada a los mercados internacionales.¹⁹

En los últimos tres decenios el desarrollo tecnológico fue vertiginoso y su aplicación a los procesos productivos está generando nuevos patrones de acumulación de capital. Resultado de ello son los profundos reajustes sociales en

¹⁸ <http://www.amia.com.>, *Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA)*. Sectores de la industria automotriz mexicana. 2004.

¹⁹ <http://www.inegi.gob.mx>, *Instituto Nacional de Estadística, geografía e informática*. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. 1998.

diversos países y bloques de países, inmersos en procesos de integración y desintegración. El eje ordenador de esa dinámica parece ser la rama automovilística, ámbito tradicional donde la revolución de los procesos organizacionales y productivos toma su primer impulso para después difundirse a las demás actividades económicas.

Los procesos productivos de la rama automovilística se revolucionaron y sus efectos en el territorio tienen diversas manifestaciones. Un ejemplo de ello es lo que sucede en los estados del noreste de México en el marco de la globalización económica y la formación de los bloques económicos, específicamente en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México.

El mercado de América del Norte que esos países pretenden formar es un sub-bloque que se inscribe en el bloque de la Cuenca del Pacífico y por medio del mercado de América del Norte genera dinámicas peculiares en los procesos de ordenación territorial en las naciones firmantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

1.6.1.- LA FORD COMPANY Y EL FORDISMO.

La Ford llegó al territorio mexicano en 1925, poco después de haber iniciado en su planta de Detroit la producción en serie (en masa) de automóviles.

"El crecimiento de esa empresa inauguraba de hecho lo que se llamó El Siglo Americano: el ascenso de Estados Unidos como país hegemónico en escala mundial. Dicha producción se dio en el marco de las *innovaciones organizacionales* que siempre preceden a las tecnológicas del proceso de trabajo, basadas en el análisis de los tiempos y movimientos, protocolo central del *Scientific Management* heredado por Frederick W. Taylor y aplicado por Henry Ford en su empresa"²⁰.

²⁰ Coriat, Benjamín. "El taller y el cronómetro. Ensayos sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa". s.n.e. Siglo XXI Editores. México. 1998. p. 15.

De esta forma, el fordismo, en tanto modelo de desarrollo, se convierte en sinónimo de americanismo: un modelo de industrialización basado en la producción en masa y un patrón cultural fincado en el consumo inducido.

Cuando la Ford llega a México, se dedica a ensamblar vehículos y no es sino hasta 1960 cuando inicia la producción en serie. Justo en la década en que el modelo de desarrollo estabilizador aplicado en México arrojaba las tasas más altas de crecimiento del Producto Interno Bruto (6% en promedio durante los sesenta).²¹ De ser eminentemente rural, el país pasó a ser urbano y las ciudades empezaron su acelerado crecimiento, moldeado en gran parte por las necesidades del automóvil.²²

En los años setenta el fordismo entra en crisis como modelo de desarrollo en escala mundial y Estados Unidos empieza a tener dificultades: devaluaciones de dólar, inflación acelerada, déficit comercial creciente etc.²³ En lo particular la Ford y las otras grandes como General Motors y la Chrysler, sufren pérdidas económicas.²⁴ En un mundo de recesión económica, un país solitario registra tasas de crecimiento dinámicas sustentadas en una industria automovilística floreciente: Japón.

En este entorno, en varios países surgen fuerzas sociales que arriban al poder y que buscan por las vías de las medidas macroeconómicas (reducción del déficit público, control de la inflación y de las tasas de interés, etc.) mitigar sus dificultades de crecimiento. El Reino Unido y Estados Unidos enarbolan las banderas del libre comercio como salida a sus dificultades económicas; surgen las políticas neoliberales en todo el mundo y las amenazas crecientes de guerras comerciales. Europa se encierra en sí misma y Estados Unidos busca salidas en su propio continente: los bloques y sub-bloques económicos surgen como nuevos cotos comerciales, algunos de ellos vinculados, como el de la Cuenca del Pacífico y el

²¹ Cfr. Solís, Leopoldo. "Realidad económica mexicana. Reprovisión y perspectivas". s.n.e. Siglo XXI Editores. México. 1990. pp. 154-156.

²² La importancia de la rama automovilística en la economía es fundamental, pero sus efectos culturales también son relevantes. El automóvil es el símbolo de la cultura urbana, en este sentido la ciudad moderna es la ciudad del automóvil. Ninguna cultura, en ninguna parte del mundo, se escapa de su influencia. En el mundo circulan actualmente 500 millones de automotores.

²³ Guillén Romo, Arturo. "La recesión de la economía estadounidense: crisis estructural y deflación" en *Comercio Exterior*. vol. 41 número.7. México. julio de 1991 pp. 627-638.

²⁴ Datos tomados de *Excélsior (Sección financiera)*, 23 de noviembre de 1991. *La Jornada*. 27 y 30 de octubre de 1992.

mercado de América del Norte, y Japón se convierte en el enemigo comercial número uno de las grandes potencias económicas, a las que desplaza de sus tradicionales áreas de influencia comercial.

1.6.2.- DEL FORDISMO AL TOYOTISMO.

El sustento de todos esos reacomodos mundiales era el surgimiento de un nuevo modelo de acumulación de capital basado en la producción flexible: la fabricación en gran escala de lotes pequeños de una gran variedad de mercancías. Y es nuevamente en la industria automovilística donde surge este nuevo paradigma de la producción, esta vez en una empresa japonesa: la Toyota y su sistema de trabajo Kan Ban²⁵. Esta se convierte para Japón, en el campo de las innovaciones organizacionales, lo que para Estados Unidos fue la Ford. Pero en terrenos más amplios, al igual que el fordismo, el toyotismo revoluciona la organización productiva en todo el mundo con el sistema de producción y comercialización "justo a tiempo".

²⁶La producción estandarizada en masa, propia del fordismo, queda obsoleta, pues el impulso del nuevo modelo productivo proviene de los adelantos tecnológicos y de la aplicación de la informática a la industria.²⁷ Esta nueva revolución tecnológica, que incluye la robótica y las telecomunicaciones, permite la producción en series cortas diferenciadas en empresas integradas, pero sobre todo que este proceso se realice, en cada vez mayor medida, por medio de una red de plantas especializadas que subcontratan pedidos de una o varias empresas.²⁸

Estas son las razones tecnológicas, económicas y políticas por las que la rama automovilística esté relocalizándose en México en tres núcleos específicos: 1) en el centro del país, alrededor de la Ciudad de México; 2) en el noreste y centro occidente, a lo largo de la diagonal que va de Monterrey y a Guadalajara, y 3) en el noroeste, en torno a Hermosillo, Ciudad Juárez y la ciudad de Chihuahua.

²⁵ Coriat, Benjamín. "Pensar al revés. Trabajo y organización de la empresa japonesa." s.n.e. Siglo XXI Editores. México. 1992. p. 25.

²⁶ Ibidem. p. 15.

²⁷ Lipietz, Alain. "Acumulación, crisis y salidas. Algunas reflexiones metodológicas en torno a noción de regulación" en *Estudios Sociológicos*, vol. 4, número 11. México. mayo-agosto de 1986. p.45.

²⁸ Kuwayama, Mikio. "Nuevas formas de inversión en comercio entre América Latina y Estados Unidos" en *Comercio Exterior*, vol.43, número 5. mayo de 1993. pp.479-484.

1.7. COMPLEJOS AUTOMOTORES EN MÉXICO.

Factores de localización industrial en México. El concepto de factores de localización tiene una larga historia pero siempre se estudia de manera muy general, ya que en cada tiempo, lugar y caso los factores locacionales se manifiestan de manera distinta.

1.7.1.- *El Mercado de productos.*

El mercado de bienes y servicios es uno de los factores de localización más generales e importantes, afecta de manera diferente a cada rama industrial actuando, como cada uno de los factores locacionales, en forma conjunta como los demás. Adicionalmente, está fuertemente relacionado dentro del factor general de transporte y del de "aglomeración".

La consideración del mercado como factor fundamental de localización ha dado lugar al enfoque conocido como localización según orientación al mercado, éste considera prioritario el aspecto de la realización de las mercancías y, en general, de todas las variables relacionadas con la demanda, como centrales para determinar la localización óptima.

Como en todos los países, en México el mercado desempeñó un papel de primerísima importancia en los inicios del proceso de industrialización siendo, por ende, una de las principales causas de la distribución territorial de la industria. Al acelerarse relativamente el proceso de industrialización del país, la Ciudad de México constituía, intensiva y extensivamente, el principal mercado nacional, por lo que la industria de bienes de consumo fue atraída poderosamente hacia la capital. Lejos de neutralizar esa tendencia inicial a la concentración, el Estado realizó fuertes inversiones en la urbe por lo que estimuló su crecimiento industrial, esto aumentó a su vez el tamaño del mercado. De esta forma, se inició un proceso circular y en espiral que en la actualidad está aún lejos de romperse.

1.7.2. *El mercado de factores.*

La localización óptima de las empresas considerando la disponibilidad de sus diversos insumos se estudia dentro del enfoque de localización según minimización del costo de producción, esto es, dentro de un análisis que centra su atención en los aspectos relacionados con la oferta.

- **Materias primas.** En los inicios de la industrialización, las materias primas y los energéticos se constituyeron como la fuerza de atracción principal para el establecimiento de la industria, de tal manera que un número considerable de las empresas industriales originalmente no se localizó en las ciudades existentes.
- La disminución rápida de la importancia de las materias primas como factor locacional de debe básicamente al acentuado progreso que experimentó la rama de transportes, puesto que hizo posible trasladarlas veloz y económicamente a las ciudades que aglutinan casi toda la gama de ventajas locacionales que compensan, por mucho, su costo de traslado.
- **Mano de obra.** El mercado de trabajo en México presenta dos características paradójicas: la primera es la superabundancia relativa de mano de obra en general, y la segunda, la escasez relativa de fuerza de trabajo calificada.
- Como en la mayoría de los países subdesarrollados encontramos, por otra parte, que territorialmente las oportunidades de empleo industrial en gran escala se presentan solamente en las ciudades de mayor tamaño, configurando una alta concentración de la demanda de trabajo. La oferta de trabajo se encuentra especialmente condicionada por la demanda, por lo que también presenta una fuerte concentración territorial, principalmente en la Ciudad de México.
- **El mercado y la tierra.** Se afirma que las teorías de la renta de la tierra y la localización industrial son gemelas.²⁹ Esto se señala en el sentido de que la renta puede dictar el uso del suelo, por lo que evidentemente, influye en la

²⁹ Cfr. Garza, Gustavo. "Industrialización de las principales ciudades de México: hacia una estrategia espacio sectorial de descentralización industrial." s.n.c. Edit. El colegio de México. México. 1980. p. 39.

localización de la industria. En este sentido y también considerando el costo que la renta representa en la producción, es claro, que la tierra y sus mejoras constituyen un factor que entra en el cálculo de instalación de las industrias. Esta influencia es directa en tanto que entra a formar parte de las inversiones en activos de las empresas o en sus gastos de operación indirecta, porque el nivel de salarios depende en medida importante del gasto requerido por el obrero en habitación, que depende a su vez del precio de la tierra y por la repercusión de este último en el costo de los demás insumos. Todo esto hace que las características del mercado de la tierra sean un importante factor locacional.

- Dada la importancia de la tierra como factor locacional, el Estado debe intervenir en forma importante en su comercialización en aquellas localidades que se señalen como prioritarias en una estrategia de descentralización industrial.

- Mercado de capitales. El mercado de capitales en una economía mixta como la mexicana está controlado por las instituciones financieras públicas y privadas. Como toda empresa en la actualidad requiere de apoyo financiero, la ubicación de esas instituciones se convierte en un factor de localización industrial pues se puede recurrir a éstas con mayor prontitud.

Esta característica contribuye a fomentar el círculo vicioso de la concentración en la Ciudad de México, pues dada la centralización de las actividades económicas, también se centralizan las actividades financieras. Para 1975 del total del capital exhibió más reservas del sistema bancario mexicano, el Distrito Federal concentró el 68.3% en depósitos a la vista y a plazo participó con el 42.2% y el 77.3%, respectivamente; los bancos de la entidad otorgaron el 77.3% de los préstamos hipotecarios en el país y realizaron el 72.0% de las inversiones en acciones, bonos y valores.³⁰

³⁰ Cfr. Garza, Gustavo. "Industrialización de las principales ciudades de México: hacia una estrategia espacio sectorial de descentralización industrial" *Op. Cit* p. 40.

1.7.3. Localización de la rama automovilística en México.

Las plantas armadoras son relativamente pocas, al igual que sus naciones de origen,³¹ en tanto que el número de plantas de auto partes es considerablemente más alto, aunque muchas pertenecen a un solo país: Estados Unidos. Es en la rama automovilística donde este país y México están logrando una mayor integración económica.³²

Los núcleos más importantes de la rama automovilística se encuentran en Puebla, Estado de México, Distrito Federal, Nuevo León y Coahuila. En el primer caso se trata de una sola planta, la Volkswagen, y en los demás de plantas armadoras más diversas. El efecto de Volkswagen en Puebla puede medirse por el ritmo de crecimiento poblacional de esa ciudad desde los años sesenta. Cuando llegó la empresa alemana, la población recobró su ritmo de crecimiento acelerado, así como su relevante rango en la jerarquía de ciudades. Después de ser la segunda más importante del país desde la Colonia, se vio superada por Guadalajara y Monterrey y amenazada por otras relativamente nuevas como Tijuana o antiguas como Ciudad Juárez, pero ubicadas estratégicamente en la frontera norte.³³

El caso de Volkswagen en Puebla debe tenerse presente al analizar lo que sucede con la Ford en Hermosillo, Sonora, entidad que sólo registra 20 unidades de la rama automovilística y 5228 trabajadores. Sin embargo, en formación bruta de capital ocupa el séptimo lugar, superando a Chihuahua, Querétaro, Aguascalientes, Jalisco e Hidalgo. Éste es pionero en la rama automovilística y en Chihuahua y Aguascalientes hay poderosas empresas automovilísticas transnacionales. En Jalisco existe número de plantas de esa rama, sólo inferior al del Distrito Federal y el Estado de México, pero superando a entidades que cuentan con complejos industriales automovilísticos como Nuevo León y Coahuila. Empero, la relevancia de

³¹ General Motors de México, Ford Motor Company, Chrysler de México, Nissan Mexicana, Volkswagen de México, DINA Camiones, Famsa Mercedes Benz México, Kenwort, Mexicana de Camiones, Trailers de Monterrey, Víctor Padrón S.A., Mexicana de Autobuses, Fábrica Nacional de Autobuses, según Asociación Mexicana de la Industria Automotriz A.C., Esas empresas pertenecen a Estados Unidos, Japón, Alemania y Francia.

³² En el rubro de autocares, que incluye la producción de motores, México es más importante para Estados Unidos que la Unión Europea y Japón. En México hay 540 empresas fabricantes de autocares, de las cuales 165 son maquiladoras (90% estadounidenses).

³³ Unikel, Luis (et al). "El desarrollo urbano en México." s.n.e. Edit. El Colegio de México. México. 1976. p.27.

Jalisco no corresponde con su posición en la formación bruta de capital, en donde ocupa del décimo primer lugar.

La ubicación de las plantas armadoras en el territorio nacional no es un indicador claro de la integración económica entre México y Estados Unidos. Es preciso detallar aún más la localización de las plantas maquiladoras de auto partes, para acercarse a la dinámica de esa integración, ya que por medio de ella se especifican niveles territoriales más concretos, como se observa en los estados del noroeste.

En México la industria de automotores ocupa un poco más de 400 000 trabajadores, 70 000 en la industria terminal, 145 000 en la de autopartes, 120 000 en la maquiladora y 80 000 en las distribuidoras.³⁴ La balanza comercial de esta industria fue tradicionalmente deficitaria. Esto es aún más grave en empresas específicas que hacen del mercado nacional su objetivo fundamental, como Nissan y en menor medida Volkswagen.

Para intentar eliminar este déficit, en 1983 se emitió un decreto para obligar a la industria automovilística en su conjunto a financiar importaciones con divisas propias.³⁵ Sin embargo en 1989 el déficit volvió a aparecer. De 1989 a 1994 esta industria invirtió 10 500 millones de dólares y generó 210 000 empleos. Las compañías que más invirtieron fueron Chrysler, Nissan y Ford.³⁶

La localización de esas plantas de la rama automotriz influye directamente en la organización territorial del noroeste del país, por las economías externas y de urbanización que generan, entre otros factores, y que hacen atractiva la llegada de otro tipo de empresas, especialmente las maquiladoras electrónicas, textiles etc. La automovilística es una de las industrias con los mayores efectos multiplicadores en una economía. "... en Estados Unidos, por ejemplo, se esperaba en 1994 que la industria automovilística contribuyera directa o indirectamente con alrededor del 50%

³⁴ En México hay más de 1000 distribuidores de vehículos y más de 10 000 distribuidores de refacciones.

³⁵ Mercado, Alfredo y Taniura, Taeko. "Las exportaciones automovilísticas en México. Factores favorables, obstáculos y necesidades políticas" en *Comercio Exterior*. vol. 41. número 9. México. septiembre de 1991. p.445.

³⁶ Maldonado Aguirre, Serafín. "La rama automovilística y los corredores industriales en el noroeste de México" en *Comercio Exterior*. Vol. 45. número 6. junio de 1995. p. 492.

del Producto Nacional Bruto".³⁷ De ahí la importancia de que se conozcan los lugares de origen de las plantas de esa rama, para, con base en el trazo de los corredores industriales que empiezan a dibujarse en el territorio, visualizar las posibles tendencias de su expansión.

Finalmente es importante acotar que la rama automovilística se despliega en el noroeste de México en el marco de la globalización económica, pero particularmente en el entorno de la competencia económica entre Estados Unidos y Japón.

El efecto de este proceso en la ordenación del territorio corre a cargo, principalmente, de la localización de las maquiladoras de autopartes estadounidenses. Son éstas las que están delineando posibles corredores industriales por las siguientes razones:

- Están ubicadas en lugares lejanos de sus oficinas matrices donde realizan el 90% de sus operaciones; ello obliga a los gobiernos de los territorios que las acogen a dotarles de infraestructura adecuada, especialmente rutas de transporte;
- Las economías de urbanización que genera la localización de maquiladoras de autopartes atrae a otras plantas maquiladoras de otras ramas productivas u otras plantas industriales de carácter más vinculado a la realidad;
- Dado que el interés de las plantas maquiladoras de autopartes no está en el abastecimiento del mercado interno mexicano sino en el de exportación con destino a Estados Unidos, su localización es dispersa y con una lógica de asentamiento en pequeños poblados.

En suma, las maquiladoras de autopartes están incluidas en una unidad de producción centralizada en lo funcional, pero descentralizada en lo productivo. En este aspecto esos procesos productivos se dan disgregados pero no desarticulados. La reorganización de los procesos productivos guiados por un nuevo patrón de acumulación de capital es posible gracias a los cambios tecnológicos y

³⁷ *Luissir, Grant. "Automóviles y autocares, los retos de México" en Expansión. vol. XXVI. núm. 651. México. 12 de octubre de 1994. p. 69.*

organizacionales que pasan de la producción fordista, a la producción en masa también, pero de una variedad de producción. Esto último se conoce como producción flexible. Este sistema tiene su expresión concreta en el modelo Kan Ban de la Toyota, revolucionó el sistema de producción con su método de justo a tiempo que opera bajo pedido y, por tanto, con un índice de existencias casi nulo del producto elaborado. De esta forma se pasó en el mercado de la era de la importancia del productor a la preeminencia del consumidor.

1.8 CONFORMACIÓN DEL COMPLEJO SECTORIAL AUTOMOTRIZ.

Los aspectos relevantes en el sector automotriz mexicano son: la concentración, las barreras a la entrada y la legislación.

1.8.1. *La Concentración.*

La concentración es probablemente el aspecto más prominente de la estructura de mercado y debe tomarse en cuenta el número de empresas que componen a la industria en cuestión y la distribución del mercado existente entre ellas.

El sector de automotores está altamente concentrado y está dominado por el capital extranjero, aunque en lo que respecta a la producción de camiones pesados se diversificó en los últimos años. Ocho empresas producen vehículos de pasajeros, cinco de los cuales: General motors, Ford, Chrysler, Nissan, y la Volks Wagen dominan desde 1965 la producción y venta de vehículos en México. Las empresas Honda, BMW y Mercedes Benz se establecieron recientemente en México y ensamblan sólo vehículos de lujo (Mercedes Benz ensambla igualmente camiones pesados). En consecuencia, el efecto esperado de mayor diversificación puede darse por hecho, La concentración permanece más o menos constante y tiene pocas expectativas de modificarse, al menos en corto y mediano plazo. Además las tres transnacionales de origen estadounidense solidificaron su presencia en nuestros días desde los años sesenta y, gracias a las disposiciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte aumentaron las posibilidades de permanecer como

líderes en esta actividad industrial. La Volkswagen se vio desplazada por una fuerte caída en 1995, sin embargo sigue tendiendo una participación significativa.

1.8.2. *Barreras a la entrada.*

La condición de entrada para formar parte de una industria se refiere a las ventajas que tienen las firmas que ya están dentro de la industria. Esto determina el poder de mercado que tienen las empresas ya consolidadas. Existen cuatro elementos en este apartado que deben tomarse en consideración:

1.8.2.1.- *Las economías de escala.*

Desarrollar economías de escala es una condición fundamental en la reducción de costos de las empresas automotrices. La mínima escala de eficiencia en una planta de ensamble de vehículos es de 250 a 300 mil unidades anuales, por lo tanto, la ampliación del mercado resultante del Tratado de Libre Comercio de América del Norte es una condición necesaria para el desarrollo de esta industria.

La importancia de las economías de escala se manifiesta de manera muy clara en la industria automotriz: las plantas mexicanas tienen la escala y el nivel técnico exigidos y se especializan en la exportación de componentes, motores, autopartes o de líneas de productos relativamente maduros. Sin embargo, los otros componentes más sofisticados, en el sentido tecnológico, son importados de otras plantas correspondientes a los otros conglomerados.

En términos generales, podemos decir que las economías de escala y de alcance destacan más en la competitividad de las empresas de capital transnacional que reestructuran sus operaciones dentro de un marco globalizado, con más intensidad todavía, en las que participan las empresas ensambladoras mediante exportaciones intrafirma. En cambio, para las empresas de capital nacional se añaden con mayor importancia otras consideraciones referidas a la madurez del producto que se exporta, la difusión tecnológica que permite la aparición de productores con cierta independencia, la conformación de nichos de mercado de exportación temporales y de reposición y algunos de los factores de costos relativos convencionales en torno a la mano de obra, materias primas, fletes y el tipo de cambio.

1.8.2.2. El capital requerido.

Uno de los objetivos primordiales de la industria automotriz en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y en particular de las firmas, es lograr el mayor posicionamiento del mercado. Sin embargo, dicha expansión se ve limitada, en primer lugar, por los altos montos de inversión y en segundo lugar, por las carencias de una adecuada infraestructura tecnológica. No obstante, en la industria automotriz mexicana existen altos niveles de competencia mundial para atraer inversión, dado que se trata de un sector estratégico, por lo mismo en México encontramos un fuerte posicionamiento de las tres grandes transnacionales estadounidenses.

La industria automotriz enfrenta cada día mayor presión sobre sus márgenes y debido a esto, cuando los empresarios evalúan sus oportunidades de inversión toman en cuenta todos aquellos factores regulatorios, logísticos y de infraestructura que pueden tener un impacto sobre sus costos. Este tema es particularmente relevante en México, dada su cercanía a los Estados Unidos, los cuales son muy agresivos en el desarrollo de incentivos a la inversión. Desde finales de los años ochenta, se han acumulado en esta industria altos grados de inversión. Según datos de la entonces Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, en el período 1993-1997 la inversión acumulada en el sector fue de 9 906 millones de dólares, 4 722 se destinaron a la industria terminal (48%) y 5 184 millones a la industria de autopartes (52%). La inversión extranjera materializada fue de 2 849 millones, de los cuales 43% se destinó a la industria terminal y el 57% a la de autopartes.

Por otro lado, las empresas del sector constituyen un importante canal de transferencia de tecnología de punta de los países desarrollados hacia México. Prácticamente, todas las empresas automotrices cuentan con un centro de desarrollo tecnológico localizado en algún punto del territorio nacional.

1.8.2.3. La localización.

En la medida en que cada empresa tenga una localización más cercana a su mercado directo, puede ahorrar en costos de transacción y volverse así más competitiva. En contraste con otras industrias automotrices internacionales, como las brasileñas, coreanas y japonesas, la cercanía que México tienen con Estados Unidos le otorga la ventaja de tener un menor costo de transporte. Resulta evidente que su posición puede allegarle un alto porcentaje del mercado total constituyendo así una barrera difícil de franquear. Por lo tanto, las empresas entrantes tendrán que incurrir en costos de diferenciación de producto u otros servicios para por lo menos cubrir el mercado residual o bien, ganar participación. Consecuentemente la diversificación geográfica de las empresas productoras de vehículos y sus partes incentivan la conformación de centros especializados de producción. El corredor industrial del norte, Saltillo- Ramos Arizpe-Monterrey, es el lugar preferido de la industria metalmeccánica para la producción de automóviles, camiones y autopartes. Por ejemplo Nemaq es el principal proveedor de cabezas de monoblocs de aluminio para vehículos de Estados Unidos. El Bajío, Aguascalientes-Guanajuato-San Luis Potosí, es un polo de atracción y fomento para la industria automotriz especializada en la fabricación de camionetas, vehículos para pasajeros y maquinado de autopartes. Puebla destaca por la expansión de su industria ensambladora de vehículos, por lo tanto, fomenta el establecimiento de proveedores de autopartes en la zona. Finalmente Pachuca y Toluca se distinguen por la construcción de camiones de carga y de vehículos para pasajeros.

Cabe destacar que la localización de la industria automotriz está considerablemente determinada por las percepciones estratégicas y los cálculos de eficiencia total de las plantas para cada una de las grandes ensambladoras. Entre las plantas localizadas en México se identifican algunas muy eficientes; las firmas declaran pocas intenciones de generar más actividad hacia el interior del país.³⁸

³⁸ Es necesario recordar que eficiencia no es lo mismo que intensificar actividades: una empresa puede ganar mucho más y funcionar de manera más óptima sin la necesidad de aumentar su participación en el mercado. No basta ser competitivo en costos de producción. El ahorro debe superar los costos del traslado de las plantas desde otras localizaciones. Una estimación completa de éstos incluye la certidumbre e ineficiencias (los costos de

En 1975 la localización de la industria de autopartes se concentraba en el área del Distrito Federal y el Estado de México. Sin embargo, con el tiempo se fue descentralizando (hacia Querétaro, Guanajuato, San Luis Potosí, Coahuila y Chihuahua), tendencia motivada tanto por la política gubernamental como por la mayor orientación de la industria automotriz al mercado estadounidense. En cuanto al sector terminal, la tendencia es muy clara: las empresas se concentran en el norte (Sonora, Chihuahua y Coahuila), sobre todo aquellas que dirigen su producción a las exportaciones. Sin embargo, la producción más ligada al mercado nacional aún se mantiene establecida en el centro del país (Aguascalientes, Morelos y Puebla).

1.8.2.4. Las ventajas absolutas de los costos de entrada.

Las firmas establecidas pueden tener ventajas adquiridas con base en la experiencia de *learning by doing* (aprender para hacer) que acumularon o bien por la inversión extranjera directa que generaron. Asimismo, las empresas establecidas pueden tener contrato de exclusividad con sus proveedores. La industria automotriz mexicana tiene un fuerte condicionante exógeno, esto es, los montos de inversión. Los tamaños de planta, las escalas de producción, los mercados de destino y el desarrollo de los procesos y productos son dependientes de las decisiones de las transnacionales.

A partir de 1992 se puede apreciar que los grupos de empresas proveedoras invadieron el mercado, sus ventajas competitivas no sólo se refieren a sus niveles de especialización y capacidad financiera; se trata de empresas preparadas para funcionar en ambientes competitivos globalizados donde sus clientes potenciales pueden ser incluso empresas ensambladoras que compiten en los mismos nichos de mercado.

1.8.3.- La Legislación.

"Desde siempre la política del gobierno mexicano en el sector automotriz es un factor clave que determina el gran incremento de las exportaciones. El

transacción) derivados de una infraestructura industrial poco desarrollada como la mexicana, es decir, no están presentes las exigencias mínimas que garanticen el desarrollo de las redes esenciales de la industria automotriz.

antecedente de política económica más importante es el Decreto de Apoyo y Fomento a la Industria Automotriz promulgado en junio de 1977³⁹, el cual logró impulsar el desarrollo de este sector con base en la promoción de exportaciones (práctica que ya se había intentado con el Acuerdo Exportador de 1969 y el Decreto de 1972)⁴⁰. En este mismo año, la industria mundial se encontraba en pleno despliegue de reestructuración ante las presiones competitivas internacionales. Todas las grandes empresas terminales respondieron al Decreto con grandes inversiones. Más tarde, el Decreto de 1983 y las Reglas de Aplicación de 1984⁴¹ pretendieron racionalizar la industria terminal mediante la reducción de modelos, con el objeto de aumentar las economías de escala y establecer una regulación propicia para que la industria terminal se incorporara al sector de autopartes, al dar cuenta de las exportaciones que equilibraran su presupuesto de divisas. Ante el ingreso del México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la misma lógica de apertura operó.

La legislación también impactó la estructura de mercado. La mayor competencia para los productos nacionales de autopartes proviene de la reducción de requisitos de valor agregado nacional y de la liberalización del régimen de inversión. Sin embargo, las empresas con operaciones de producción de autopartes en México se beneficiaron del mantenimiento del requisito de valor agregado nacional en un nivel de 29% a partir del 2004, de la eliminación de las regulaciones de Eficiencia Promedio de combustibles corporativos (CAFÉ), por sus siglas en inglés y de las reglas de origen, mediante las cuales se protegen de las exportaciones de productos que no cumplan con más del 50% de contenido regional.⁴²

Por otra parte, la escasa normatividad en cuanto a estándares de calidad para la importación de refacciones permite la comercialización de refacciones importadas de países que no pertenecen al Tratado de Libre Comercio de América

³⁹ Senado de la República, LVII Legislatura. "Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la economía mexicana: una visión sectorial a cinco años de distancia" Tomo I. Senado de la República. México. Agosto. 2000. p. 85.

⁴⁰ Idem. p.85.

⁴¹ Idem. p. 85

⁴² Idem p. 85.

del Norte, en particular de Asia, cuya calidad no es aceptable para los estándares mundiales. Aunado a lo anterior, la falta de mecanismos para determinar la legitimidad en la comercialización de partes permite la comercialización de partes robadas o la creación de empresas ilegales. Además el diferencial de precios entre autos usados estadounidenses y autos mexicanos, así como la falta de controles y sistemas adecuados en aduanas fomentan la entrada de vehículos ilegales.

1.9. POLÍTICA ECONÓMICA.

Hasta la década de los ochenta México tuvo un comportamiento económico acorde a las teorías de desarrollo imperantes en el mundo capitalista, con una intensa participación del Estado. Se intentó crear una base industrial mediante ciertas políticas gubernamentales entre las que destacan, primero en 1938, la expropiación petrolera para lograr el dominio nacional sobre la principal fuente de energía, y segundo, a partir de 1940-45, el deseo de lograr la industrialización del país mediante la llamada sustitución de importaciones. Se consideró que el desarrollo económico se lograría a través de planes de desarrollo aplicados sobre un territorio en el que ya había ciertos espacios productivos: las incipientes ciudades industriales, México, Monterrey, Guadalajara; los centros de la industria extractiva, tanto los del petróleo como los de minería; las áreas agrícolas tradicionales.

Desde 1920 se inició en México la producción de automóviles en general. La importación de vehículos se permitió hasta 1948. Hasta principios de 1960, en México había instaladas alrededor de dos docenas de empresas ensambladoras, resultado del control de la importación de autos vigentes desde 1948. A partir de este año, las importaciones estuvieron sujetas al régimen de permiso previo, al mismo tiempo que se implantó el control de cuotas relacionando las unidades ensambladas internamente con las importadas. En 1960 se impusieron nuevas cuotas que sacaron a muchas empresas del mercado. A partir de 1962, la fabricación de partes nacionales se convirtió en el objetivo político más importante del gobierno. Se estableció un decreto que se promulgó ese mismo año, donde se estipulaba la mexicanización del sector de autopartes y la exclusión de las empresas terminales

de la fabricación de la mayoría de las partes. Por todo esto se puede afirmar que hasta finales de los años setenta la industria automotriz mexicana estuvo operando, dentro de un marco de decretos, reglamentos y definiciones de corte proteccionista.⁴³

A partir de la crisis de la deuda de 1982, se puso al descubierto que el exitoso desempeño de la industria era más bien el producto de tener un mercado protegido y una industria subsidiada y no al desarrollo de la industria en sí. Más aún, las indiscriminadas importaciones de partes que habían desalentado el desarrollo nacional afectaron de manera adversa la balanza de pagos de 1981, cuyo saldo negativo alcanzó el 60% del saldo comercial total. En este contexto, durante los años ochenta, fundamentales de la apertura económica, hubo un fuerte proceso de reestructuración o reconversión en este sector, así como en otras muchas actividades. Este proceso fue conducido por las grandes empresas líderes que en condiciones de apertura a la economía internacional tuvieron que tomar estrategias de competitividad distintas. Lo que aconteció es que la participación del costo laboral disminuyó en 5%, mientras que el ascenso de costos por las importaciones alcanzó un 30% del costo total.⁴⁴ Esta reestructuración fue en su totalidad resultado de las decisiones de producción de las empresas transnacionales que con expectativas racionales se adecuaron a los cambios institucionales de apertura que iniciaron con la firma del GATT (1986), cuyo corolario fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994.

⁴³ El Estado había renunciado a insistir en la participación del capital nacional en la industria terminal, aunque se reafirmó la política de mexicanización, es decir aquella en donde la inversión de capitales nacionales en el sector de autopartes es prioritaria

⁴⁴ De hecho, el costo promedio de todas las manufacturas desde los años ochenta se explica más por los costos de importación que por el costo laboral. De todas las ramas industriales, la 567, referente a vehículos automotrices, es en la que se identificó este cambio estructural. En 1990 podemos observar que en las manufacturas el porcentaje del costo laboral representó un 16%, mientras que el costo por las importaciones fue de 20%. Por otra parte, en el sector automotriz el costo porcentual de requerimientos laborales fue apenas 10%, y el de requerimientos de importaciones de 59%. Según Jordy, Michelly. Foro "Industria Automotriz y de Autopartes, México, 20 mayo, 1999. pp.24, 25.

1.10. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS.

Existen productos que por su propia naturaleza enfrentan una curva de demanda determinada, la cual puede tomar cualquier coeficiente de elasticidad. En ocasiones, ésta no es previsible ni en el corto ni en el largo plazo, de suerte, que se deben hacer extrapolaciones para estimarla y, por lo tanto, no pueden preverse muchos (*stocks*) eventuales. En este aspecto, encontramos diversos factores influyentes que pueden variar drásticamente de una industria a otra. En la Industria automotriz la demanda se denomina en masa y tiene un límite: el mercado doméstico. Las armadoras enfrentan una escala mínima de producción para resistir las fluctuaciones de la demanda de los mercados externos con lo cual se tiene mayor certidumbre sobre la continuidad de la operación. México es el país que en ese aspecto particular tiene una de las más bajas proporciones de la relación ventas/producción, debido a que su mercado doméstico es muy pequeño.

Durante 1998 las ventas al público de vehículos automotores nuevos en nuestro país ascendieron a 664 245 unidades. Aunque las cifras muestran la recuperación del mercado nacional puesto que obtuvieron los volúmenes similares a los que se vendían durante 1994. Es importante señalar que desde 1982, con base en estimaciones de Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, el tamaño del mercado automotor nacional se mantuvo en un rango que oscila entre 200 mil y 670 mil unidades. Durante los últimos 20 años el mercado de vehículos automotores en México no creció más allá de 42%. Es en este sentido en el que obra relevancia la demanda externa. Pues el sector automotriz tiene una capacidad de exportación muy significativa, ya que representa 20% de las exportaciones totales. Fue también en esta virtud que la crisis de 1994 pudo rescatar muchos empleos, al mismo tiempo que se compensó la recesión doméstica con la demanda externa.

1.11. LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y EL COMERCIO EXTERIOR DEL SECTOR.

En la industria automovilística mexicana está ocurriendo una gran transformación tecnológica y económica. Entre los aspectos de este cambio, destaca la nueva orientación hacia las exportaciones. Las ventas automovilísticas al exterior crecieron notablemente durante los últimos diez años.⁴⁵

1.11.1.- El desempeño de la exportación.

Las ventas al exterior de vehículos y componentes aumentaron de montos muy bajos en 1977 (12 000 vehículos y 120 millones de dólares en motores y autopartes) a casi 200 000 vehículos y 2 200 millones de dólares en 1998. El crecimiento de dichas ventas es firme, luego de un periodo de alta inestabilidad durante los últimos años del decenio de los setenta y gran parte de los ochenta. La exportación de autopartes experimentó un gran incremento en 1977-1979; a principios de los ochenta la venta de automotores al exterior creció notablemente y después la de vehículos fue la exportación más dinámica.

Las exportaciones automovilísticas están creciendo más rápidamente que las totales de manufacturas. Los vehículos, los motores y las autopartes representaron 20% de las exportaciones de manufacturas en 1983 y 29% en 1989. Las ventas automovilísticas al exterior crecieron a un ritmo más acelerado que las importaciones, con lo que se eliminó el déficit tradicional del sector y se logró un superávit con una razón exportación/importación de 1.8.

En la industria terminal, el automóvil es el principal producto exportado. La venta externa de camiones y autobuses es mínima. El motor es un producto importante de exportación. En la industria de autopartes, las ventas de motores, las ventas de motores al exterior son las más cuantiosas, también se exporta una amplia gama de otros componentes, sobre todo de tipo convencional.

⁴⁵ Kurt, Unger. "Industria automotriz: México bajo el cambio tecnológico" en *Foro Internacional*. El Colegio de México, vol. XXVII, núm. 1. México, julio-septiembre de 1987.

La exportación comenzó en el decenio de los treinta, con el ensamble de juegos de piezas totalmente desarmados (*Completely Knocked Down Kits*, CKD). La fabricación nacional de autopartes empezó en los cuarenta, conforme a la política de sustitución de importaciones. El inicio de las exportaciones fue lento en los sesenta, pero estas se expandieron de manera acentuada en los ochenta, sobre todo a finales del decenio; en 1989 se exportaron casi 200 000 vehículos y 140 000 motores. Asimismo, el margen de exportación respecto a las ventas totales de la industria se incrementó de aproximadamente 0.2 en 1985 (Con la excepción de General Motors de México, GM, con 0.35 a 0.5 en 1988 (a excepción de Nissan Mexicana, cuyo margen cayó de 0.2 a 0.03, como consecuencia del crecimiento de sus ventas nacionales). En 1988, la General Motors y la Ford alcanzaron un margen de exportación elevado, mayor a 50%. La General Motors exportó 59% de las ventas totales y 80% de motores producidos. La Ford exportó 100% de motores y 51% de vehículos. La Nissan y la Volkswagen de México (VW) tuvieron márgenes menores. Las exportaciones de la primera representaron 18% de sus ventas totales; la segunda exportó una proporción muy pequeña en 1988, pero creció en 1989 alrededor del 35% de las ventas totales, incluidos automóviles, motores y autopartes (el margen de exportación de automóviles fue de 40%.)

Las principales empresas exportadoras (productoras de automóviles) tuvieron un superávit comercial en la segunda mitad de los ochenta, con una razón de exportación/importación mayor de 1, variando de 1.7 a casi 3.

Las exportaciones de las empresas terminales se concentran cada vez más en Estados Unidos, Chile y Canadá. Estos países absorbieron 92% de las exportaciones mexicanas de vehículos en 1987 y 94% en 1989. Por mucho el primer cliente es Estados Unidos, que adquirió el 83% de los vehículos exportados en 1989. Las ventas de autopartes al exterior también siguen este patrón, aunque también se destinan a Francia, Canadá, Taiwán, España, la India y algunos países sudamericanos.

1.12. LOS FACTORES DE LA PRODUCCIÓN Y LA COMPETITIVIDAD.

Las ventas de vehículos al exterior han crecido gracias a la política sectorial orientada a la exportación; las estrategias de reestructuración de las empresas transnacionales (ET), y los cambios en el mercado interno. La exportación de autopartes tuvo altas tasas de crecimiento en un principio, como resultado de la contracción de la demanda interna 1982-1985. La recesión del país se combinó con otros factores que estimularon las exportaciones automovilísticas, en especial la nueva estrategia global de las empresas transnacionales, los cambios de la mezcla de productos y la intervención gubernamental, como por ejemplo el decreto de 1983.

En 1989-1990 la demanda interna ya no fue tan importante para inducir exportaciones, tanto la demanda externa como la producción nacional se incrementó, lo que estimuló las exportaciones.

1.13. INSUMOS Y PIEZAS.

Algunas exportadoras invirtieron para ampliar el tamaño de sus plantas y cambiar la organización del proceso productivo a fin de mejorar la calidad. El tamaño y la utilización de la capacidad instalada se incrementaron, lográndose economías de escala (bajos costos de los medios de producción).

Las plantas grandes y medianas con mayor capacidad utilizada concentran el grueso de las exportaciones. La distribución de tamaños es extrema. Por ejemplo, una pequeña planta de motores tiene capacidad para producir 5 000 unidades anuales y la más grande puede fabricar 800 000, la planta más pequeña de cabezas de motor está capacitada para hacer 14 000 unidades al año y la cifra correspondiente a la mayor es de 2.5 millones anuales.

1.14. RECURSOS HUMANOS.

La estructura de los costos de las empresas del sector automotriz mexicano revela lo que en los ámbitos gubernamentales se llama: "perspectiva de México como

centro de manufactura de bajo costo". La fuerza laboral mexicana es productiva, motivada, flexible, con facilidad de ser entrenada, pero cuenta con un nivel inicial de baja capacitación. En consecuencia, existe la necesidad de realizar inversiones extraordinarias en capacitación y entrenamiento de personal.

Por lo que respecta al capital humano en el complejo automotor, existen varias características que deben destacarse. En primer lugar, destaca el que tanto la industria terminal como la de autopartes son actividades intensivas en capital, aunque comparativamente, la intensidad de capital por establecimiento es mayor en la terminal. Debido a ello el trabajo debe poseer cualificaciones superiores a las que se requieren en otro tipo de actividades económicas.

El empleo en la Industria automotriz mexicana creció especialmente después de 1995. No obstante, dicho crecimiento no fue un hecho extraordinario. Los niveles de empleo lograron reestablecerse en 1997, pero los empleos creados en la industria de autopartes distan mucho de contener los niveles de capacidad adquisitiva de las empresas ensambladoras.⁴⁶ La distribución de los salarios dentro de las empresas terminales tiende a polarizarse entre un pequeño número de empleados con percepciones superiores a diez salarios mínimos y la mayoría de los trabajadores que ganan entre tres y cinco salarios mínimos. En las empresas de autopartes, los salarios fluctúan entre 1.5 y tres salarios mínimos. Por lo tanto, si referimos los costos laborales exclusivamente a los trabajadores directos y de mantenimiento, entonces los niveles de impacto en los costos son aún menores de los que se indicaron anteriormente. En general el empleo es precario, temporal, de alto riesgo y mal pagado. Estudios comparativos de la capacidad adquisitiva de los salarios indican que el escenario mexicano es asimétrico con respecto a la situación de los trabajadores de los países desarrollados. Sorprendentemente, la capacidad adquisitiva en los países recién incorporados a la economía de mercado internacional (los países del Este) es mayor que la de los trabajadores mexicanos en esta industria.

⁴⁶ La participación de los costos laborales en las empresas líderes de la Industria Automotriz representa una pequeña fracción del costo total comparada con las proporciones que rigen en los países desarrollados (donde llegan hasta 25%)

1.15. TECNOLOGÍA.

Existen varias definiciones y acepciones de la innovación tecnológica, lo cual es reflejo de la controversia que este tema suscita entre las diferentes escuelas del pensamiento económico. La razón de ello es que dependiendo de la naturaleza de su interpretación se pueden producir instrumentos de política pública normativa completamente diferentes. Sin embargo, un hecho común a las diversas corrientes analíticas relacionadas con el cambio tecnológico y la innovación, consiste en suponer que es un factor clave para promover el crecimiento y el desarrollo económico.

Referirse a la tecnología implica aludir implícitamente al conocimiento, no sólo a la información, sino a la habilidad para combinar las capacidades analíticas y resolver problemas específicos de la producción mediante el diseño de recursos, procesos o instrumentos también específicos. Existen formas diversas para la existencia del conocimiento tecnológico. Éste puede encontrarse incorporado en los bienes de capital, pero no es la única forma en que se le puede encontrar o adquirir. El conocimiento también existe incorporado en el capital humano, ya sea por la adquisición de habilidades informales, mediante su exposición a las prácticas organizacionales o bien vía procesos formales de la educación. Una tercera manera en la que se puede encontrar el conocimiento es de manera codificada en los reportes de investigación de los laboratorios de investigación y desarrollo o en los reportes y artículos científicos producidos por las universidades y unidades de enseñanza especializada. Finalmente una cuarta forma de encontrar de manera agregada el conocimiento es el conjunto de prácticas organizacionales.

El conocimiento para hacer las cosas es importante en el desempeño económico, y adquirirlo es clave para construir las capacidades económicas que permitan competir en los mercados.

Los argumentos anteriores son fundamentales en el análisis del complejo automotor mexicano, para el cual han existido políticas específicas desde la década de los sesenta con la intención de promover una estructura de encadenamientos industriales que facilitará la difusión del conocimiento técnico. Sin embargo, la

constitución de mercados oligopólicos, en el caso de la industria automotriz terminal, en el que las estrategias empresariales de tales consorcios no son necesariamente compatibles con una estrategia de difusión local, sino de acomodamiento global, tienden a generar una estructura local de proveedores y usuarios, relativamente desarticulada. El efecto de lo anterior son procesos limitados de dispersión del conocimiento técnico.

1.15.1 INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y SOBERANÍA NACIONAL.

Con su omnipresencia y su influencia múltiple, Ciencias y Tecnologías, en especial los sistemas integrados de información total y comunicación global, sometidos a una creciente centralización nacional e internacional, penetran y operan en el interior de los espacios nacionales. Además desvalorizan las fronteras y ocupan espacios externos (marítimos y aéreos) de Estados y naciones. En ambos sentidos afectan la soberanía estatal-nacional.

Los Estados soberanos que defienden celosamente su espacio interno y sólo aceptan compromisos limitados hacia fuera, no dejan de ser afectados y modificados cada vez más por una constelación de fuerzas, estructuras y dinámicas económico-políticas. Su soberanía estatal-nacional es sometida a coacciones y exigencias que le imponen fuerzas de suprasoberanía, de hecho o por consenso y de jure.

Por un lado, la idea o concepto de la soberanía estatal como poder para realizar actos no sujetos a control de otro poder ni anulables por otra voluntad humana (Hugo Grotius), y por lo tanto como lo propio de "un pueblo que determina su propio destino dentro de los marcos de un aparato político nacional": Esto se constituye como principio a la vez normativo y analítico, moral y científico que proporciona los términos de referencia y el alcance explicativo de la teoría política y las ciencias sociales en general, pero también de una parte considerable del Estado y su soberanía; de su naturaleza y realidad, de su práctica y de su destino histórico.

Las dinámicas de la economía mundial y del sistema político interestatal, producen inestabilidades y dificultades dentro de los Estados y entre ellos, que

exceden el control de cualquier polo aislado. Ello incluye ente todo el crecimiento acelerado de la integración de los mercados comerciales y financieros internacionales, y las cambiantes estrategias de las corporaciones internacionales, como es el caso de las empresas automotrices.

El mercado financiero mundial electrónicamente integrado plantea un problema de gobernabilidad a los países, a los Estados y empresas. A las principales clases e instituciones sociales, y al orden mundial. Se abre una brecha entre la tasa de cambio tecnológico y la tasa de ajuste a los cambios por parte de quienes toman las decisiones, es decir, el gobierno, las fuerzas e instituciones políticas, los empresarios, que no pueden absorber ni controlar la incertidumbre, las dislocaciones y desequilibrios.

Las economías aisladas ya no responden como antes a las medidas gubernamentales de tipo tradicional. El curso de los acontecimientos económicos se vuelve más difícil de comprender y de prever, por parte de gobiernos que se enfrentan a factores, fuerzas, procesos y resultados difícilmente interpretables, predecibles o controlables, en un medio ambiente de incertidumbre e inestabilidad económicas, tanto en lo interno como en lo internacional. El cambio tecnológico revolucionario en un mundo más interdependiente vuelven insuficientes los esfuerzos de ajuste al cambio, de grupos e instituciones nacionales, pero también de los internacionales, lo mismo que las capacidades disponibles para realizar reformas de alcance mundial que logren el ajuste a las nuevas tecnologías.⁴⁷

1.15.2.- LA ACUMULACIÓN DE HABILIDADES EN EL COMPLEJO AUTOMOTOR.

La globalización en el sector automotriz produce el surgimiento de estrategias de especialización por parte de los productores automotrices, lo cual afecta la trayectoria de los agrupamientos nacionales o tramas productivas de la industria, para promover la competitividad en los mercados. En buena medida, tales

⁴⁷ Cfr. Kaplan, Marcos. "Ciencia, Estado y derecho en la tercera Revolución". Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM. México.2000. pp. 187-194.

estrategias se fundamentan en la reducción de costos derivada de la especialización.

El desempeño evolutivo del complejo automotor mexicano demuestra que el actual patrón de éxito económico de este sector en los mercados mundiales es el resultado de la presencia de sinergias entre las decisiones corporativas de asignación de recursos, las condiciones de soporte institucional diseñadas por los gobiernos mexicanos, así como el incremento en la capacidad del capital humano para dominar las rutinas productivas

Un ejemplo de lo anterior lo constituye la presencia de convergencias tecnológicas entre sectores. Se sabe que un vehículo automotor contiene aproximadamente 3 mil componentes, y que las aleaciones de metal y el acero son insumos básicos. De acuerdo con fuentes de información internacional, México posee una ventaja relativa en costos con respecto a otros productores internacionales como Brasil, Corea y Taiwán en dichos insumos; se estima que tales precios son entre 15 y 30% más bajos en México,

La convergencia dinámica entre sectores resulta crucial como se puede desprender del ejemplo anterior. Ésta puede encontrarse entre los oferentes de insumos básicos como el acero, aluminio y los plásticos; la industria de autopartes, a través de las habilidades acumuladas por lo menos desde la década de los cuarenta para manufacturar, y la industria terminal.

La convergencia tecnológica intersectorial es crucial para definir las ventajas comparativas dinámicas del complejo automotor, no sólo porque induce a la reducción de costos directos, sino porque facilita la construcción de capacidades de innovación mediante la existencia de redes de proveedores y usuarios interdependientes. La convergencia formal entre sectores en la industria automotriz mexicana se inicia con el establecimiento de las filiales de autopartes de los consorcios automotrices en la década de los sesenta. De manera que hacia la década de los noventa la mayor parte de las empresas ensambladoras están ampliamente familiarizadas con lo procesos de manufacturas de partes críticas de acero y aluminio. De acuerdo con esto último, México representa un caso exitoso de

acumulación de habilidades tecnológicas en el tratamiento de metales para la industria automotriz.

Si bien es cierto que la economía mexicana posee la capacidad de aprendizaje técnico, ello no garantiza el desencadenamiento de procesos de innovación, En buena medida, éstos se encuentran vinculados no sólo a las características institucionales del ambiente que les rodea, también se relacionan con las estrategias de asignación empresarial.

CAPÍTULO II. CONFORMACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO.

2.1 EL ESTADO ¿PROTECCIONISTA O LIBERAL?

Proteccionismo

Es la intervención del Estado mediante la protección excesiva a la industria nacional o doméstica. México comienza con el proteccionismo a raíz de la expropiación petrolera y prohíbe el flujo de capital extranjero en esta industria.¹

El Estado rige los destinos monetarios de dos formas:

Instrumentos directos.

- Política monetaria.- El Estado no concesiona la producción de moneda.
- Política fiscal.- Recaudación del Estado a través de las Contribuciones para la aplicación en el gasto público.
- Manejo y conducción del comercio exterior.- El Estado determina las políticas para dirigir el Comercio Exterior.
- Políticas en las empresas públicas.- Considerados los organismos públicos descentralizados del Estado como Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad , Luz y Fuerza del Centro, Instituto Mexicano del Seguro Social, etc.

Instrumentos indirectos.

- Políticas salariales.
- Políticas de seguridad social.
- Políticas educativas y de investigación.

Política económica liberal. Se rige por la filosofía liberal en la cual se considera que cada ser humano es libre de lo que produce. La esencia de los estados liberales es que permiten la inversión privada y la inversión extranjera.

¹ Cfr. Witker Jorge. "Régimen Jurídico de Comercio Exterior". s.n.c. Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM. México. 2000. pp. 10-24.

La política económica neoliberal sostiene que lo social es consecuencia del mercado. La esencia de los estados

Dentro del comercio exterior existen instrumentos que indican el sistema económico del país.

Balanza de pagos.

Es el registro de transacciones económicas internacionales entre los residentes de un país y el resto del mundo, esta contabilidad se realiza en el plazo de un año. Las transacciones comprenden bienes, servicios, y flujos financieros.²

Fondo Monetario Internacional. Es el organismo que realiza la contabilidad sistemática de todas las transacciones económicas que tienen lugar durante el período de un año entre sujetos económicos del país y sujetos económicos del extranjero.

La Balanza de pagos se divide en dos:

Balanza de cuenta corriente. Contabilidad de dinero que está en constante movimiento. A su vez se subdivide en:

✓ Balanza comercial. Son los ingresos procedentes de exportaciones y pago de importaciones. Cuando hay mayor importación que exportación se habla de *déficit* y cuando la exportación es mayor que la importación se considera que existe un *superávit* de la Balanza Comercial en el país.

✓ Balanza de servicios.- Se contabilizan las transacciones surgidas cuando las personas se desplazan para prestar sus servicios de un Estado a otro.

✓ Balanza de renta de inversiones.- Son los ingresos y egresos por renta de inversión que se realizan en el año.

✓ Balanza de cuenta capital.- Conjunto de movimientos de capital y oro monetario que aseguran la liquidación de saldo de la balanza de cuenta corriente.

Estado. Puede tener dos facetas, uno intervencionista o proteccionista, o bien como simple observador cuando su política económica es liberal o neoliberal.

² . Witker Jorge. "Régimen Jurídico de Comercio Exterior". *Op. Cit.* p. 16.

Puede intervenir en la manufactura en las empresas paraestatales o en empresas de participación estatal.

Empresa Paraestatal.- Entes públicos autónomos que están de manera paralela al Estado, tienen patrimonio y personalidad jurídica propios.

Empresas de Participación Estatal.- Son empresas de producción, que tienen inversión del Estado (51% de inversión estatal.)

2.2 FOMENTO INDUSTRIAL EN MÉXICO.

Entre los años cuarenta y finales de los sesenta, los rasgos de la industria mexicana estuvieron determinados en gran medida por la estrategia sustitutiva de importaciones. La política de fomento industrial impulsó el crecimiento de una estrategia que aislaba los productores nacionales de la competencia internacional. Con ello se logró ampliar la oferta de bienes industriales, tanto de consumo como intermedios y de capital. Se tuvo menos éxito en convertir el crecimiento industrial en un proceso autosostenido en el largo plazo. La importación de tecnología tuvo consecuencias serias para la eficiencia, pues ante la reducida dimensión del mercado interno las empresas tenían que producir por debajo del tamaño óptimo de la planta. El mercado interno cautivo creó los incentivos para que las empresas nacionales y las extranjeras con filiales en el país obtuvieran un máximo beneficio mediante el control oligopólico de la producción. Los esfuerzos por lograr un desarrollo industrial equilibrado y crear un sector integral verticalmente con enlaces productivos hacia atrás y hacia delante cristalizaron en muy pocas ramas. De la misma manera las políticas para aumentar las exportaciones manufactureras tuvieron resultados insatisfactorios. Mientras se mantuvo una política de protección favorable, se garantizó el acceso a los insumos importados y se otorgaron subsidios y exenciones fiscales, la industria mexicana se expandió de manera continua. En escala regional, la actividad manufacturera se concentró en pocos centros

industriales del país, mientras que por empresa se favoreció la concentración productiva horizontal.³

En la década de los ochenta se inició un proceso de cambio estructural en la economía mexicana. En las reformas económicas que siguieron a la crisis de la deuda externa y la reducción de la presencia del Estado en la economía. Este nuevo entorno implicó que las industrias que crecieron al amparo de la protección pública tendrían que encontrar nuevas modalidades de crecimiento conforme a las reglas de un mercado más libre.

Como resultado de un ambiente de creciente apertura comercial, se modificó de manera importante la estructura productiva del país. Sectores tradicionales como textiles, vestidos y zapatos perdieron vigor, mientras que las ramas de vidrio, cemento, minerales no metálicos y automóviles se convirtieron en las más dinámicas. Es importante hacer notar que fueron los sectores con estructuras industriales más concentradas las que presentaron el mayor dinamismo. La recuperación del crecimiento industrial a finales de los años ochenta no fue suficiente para evitar el desmantelamiento de algunas ramas, fenómeno que se acentuó a mediados del decenio de los noventa, cuando se presentó una nueva caída en el crecimiento. Las dificultades del sector industrial reflejaron los puntos en las políticas de ajuste, que provocaron la disminución de los insumos nacionales en el valor agregado total, el desaliento de la inversión por el alza de las tasas de interés reales y la escasez de créditos

En 1994 la definición de la política industrial retomó la lógica de considerar que la industria automotriz mexicana debía ser impulsada. Se instrumentaron programas y decretos para la industria de autopartes y la automotriz donde se establecieron fondos públicos para incrementar las cadenas productivas y mejorar los estándares de vida. Todo esto dio por resultado una fuerte reestructuración y una importante masa de inversiones en la industria automotriz mexicana, tanto en el sector terminal como en el de autopartes.

³ Navarrete López, Jorge Eduardo. "Hacia una política de integración industrial en México" en *Comercio Exterior*. vol. 12, número 8, agosto de 1975, p. 513.

2.3 EMPRESAS MAQUILADORAS.

Empresa. Es considerada como la unidad de producción o cambio basada en el capital y que persigue la obtención de beneficios mediante la explotación de la riqueza, de la publicidad del crédito etc.

Son empresas mercantiles lucrativas, sus características son:

- ✓ Organización lucrativa de personal.
- ✓ Capital
- ✓ Hay un trabajo que esta organizado y dirigido al logro del objeto de la empresa.

La industria maquiladora en México se creó en 1965 con el auspicio del Programa Industrial Fronterizo, cuyo objetivo era elevar los niveles de empleo y fomentar el desarrollo económico de la franja fronteriza. La industria maquiladora se rigió por normas distintas de las que imperaban en el resto del país: se permitía la importación libre de impuestos, 100% de capital extranjero y facilidades fiscales. En sus dos primeras décadas, los bajos salarios, la escasa integración con el resto de la industria y la baja productividad fueron los rasgos característicos de la industria maquiladora. Además su crecimiento estuvo sujeto a los vaivenes de la economía de Estados Unidos, por lo que registró caídas importantes en las fases recesivas de ese país.⁴

El tránsito hacia una economía más abierta y menos regulada, junto con el proceso de globalización regional y mundial, convirtió a la maquiladora en una de las opciones de desarrollo industrial. En efecto, las condiciones de alto endeudamiento y escasez de capital, así como la necesidad de crear empleos productivos, prevalecientes en los años ochenta, supusieron un estímulo para un sector industrial que generaba divisas, creaba empleos, atraía capital extranjero y constituía un factor adicional en la integración con Estados Unidos. Además hacia finales de los años ochenta y principios de los noventa se desarrollaron maquiladoras de segunda y

⁴ Márquez, Graciela. "Desarrollo industrial" en *Comercio Exterior*. numero especial de aniversario. vol. 50. agosto de 2000. México. 2000. p. 31.

tercera generación, con capacidad para aprovechar las nuevas prácticas comerciales y de subcontratación, emplear las nuevas formas de organización del trabajo y adoptar las políticas de gestión.⁵

Es claro que el crecimiento industrial no podía concentrarse exclusivamente en la industria maquiladora, pero sí podía apoyarse en las potencialidades que ésta ofrecía para la reorientación del aparato productivo. Los indicadores sociales de las economías de los estados del norte reflejaban la incapacidad para generar los mecanismos institucionales necesarios para el desarrollo regional. Asimismo la integración industria nacional-maquiladora aún era baja, no por falta de flexibilidad y competitividad sino por la ausencia de una política explícita de articulación de los sectores industriales. Los efectos multiplicadores del producto de las maquiladoras eran bajos; así, los generados por el gasto de los trabajadores eran mayores que los provenientes de la compra de insumos.

A pesar de estas desventajas, se estimó que para el final del siglo, la industria maquiladora daría empleo a 40% de la fuerza de trabajo total. Esto indica que aunque dicha industria creció de modo sostenido en los últimos años, se requiere que sus actividades productivas se integren al resto del sector industrial, se amplíe la participación del capital nacional y, sobre todo, que aumente la razón de insumos nacionales y valor agregado de las maquiladoras. La integración con las economías de Estados Unidos y Canadá condujo al fin del Programa de la Industria Maquiladora de Exportación (PIME) a principios de 2001. A partir de entonces las plantas maquiladoras se rigen un programa especial sino por la política económica general de México, la política comercial y de inversión establecida por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el tratamiento fiscal vigente para toda la planta manufacturera del país.

En el nuevo entorno, no parece preocupar tanto la competitividad, la productividad, la calidad, sino más bien las maquiladoras podrán cumplir con los mínimos de integración zonal de las reglas de origen. Para México, el problema

⁵ Carrillo Jorge y Hualde, Alfredo. "Maquiladoras de tercera generación. El caso Delphi-General Motors" en *Espacios*, revista venezolana de Gestión Tecnológica. vol. 25. número 7. julio de 2000. Caracas, Venezuela. p. 32.

nodal es incrementar el contenido de los componentes y otros insumos de origen nacional. Así, se afrontan dos retos: a) evitar el desaliento de la inversión extranjera en el sector maquilador, por ejemplo mediante la búsqueda de adecuaciones al Tratado de Libre Comercio de América del Norte respecto a las reglas de origen, y b) fomentar un sector de proveedores mexicanos de insumos manufacturados e impulsar mayores derramas económicas, tecnológicas y educativas.⁶

El desarrollo de la industria automotriz en México es tan importante como lo es para los países industrializados, aunque, evidentemente tiene un matiz muy distinto, puesto que nuestro país no es pionero en las producciones de vehículos automotores. En cuanto a su relación con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se reconoce que antes de la firma de ese tratado las diferentes empresas llevaron a cabo medidas de reestructuración, es decir, tuvo lugar una transformación socio técnica de la producción automotriz, con el fin de adecuarse a las nuevas condiciones externas y de competencia. Por ello se observa que, más importante que el desarrollo institucional del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, son las características de la propia competencia dentro de la industria automotriz mexicana – esto es, su propia lógica- las que explican su desarrollo, así como las medidas que se impusieron desde la década de los ochenta.

La aparición de las maquiladoras marcó el inicio de una nueva estrategia de competitividad internacional impulsada por las firmas transnacionales para abatir costos de producción mediante el uso de trabajo barata en países periféricos.

La industria automotriz mexicana es la segunda en importancia después de la industria petrolera. Cabe señalar que se trata de una industria totalmente internacionalizada. Este sector está compuesto por dos ramas convencionales: por un lado, está la industria de autopartes y, por otro, la industria terminal.

⁶ Cfr. Accvedo Garat, Miguel. "Las importaciones de insumos y los exportadores indirectos: dos elementos para fomentar las exportaciones" en *Comercio Exterior*. vol. 37. número 6. junio de 1987. México. pp. 439-448.

2.4. EMPRESAS TRASNACIONALES.

Con del desarrollo de la globalización, las Empresas Transnacionales adquieren significativa importancia. Estas corporaciones, son empresas que poseen y controlan medios de producción en más de un país (actualmente la mayoría de los socios capitalistas de las transnacionales más importantes en la producción mundial en todas las ramas, son principalmente estadounidenses).

“Con el fin de atender un mercado mas amplio y diverso, la producción mundial se organizó en redes con el modelo de empresa transnacional o multinacional que operaba una casa matriz y sus filiales”⁷

Las filiales, en general son menos productivas, y se instalan en otros países para vender de manera directa y evitar las barreras proteccionistas impuestas a las importaciones directas. Asimismo, muchas de ellas dependen directamente de las matrices tanto tecnológicamente como en su gestión.

En general, la empresa internacional suma las capacidades tecnológicas y organizativas, las ventajas competitivas de un conjunto de empresas de diversas nacionalidades. Está concebida para atender la demanda mundial y convertirse en una empresa líder en la fabricación de un producto o un grupo de productos bien diferenciados elaborados con la máxima calidad y al menor costo. Su elevada especialización en su nicho de mercado les permite un liderazgo respecto de sus competidores.

Sin embargo, este nuevo modelo de comercio internacional, en el que la empresa transnacional tiene un papel indispensable, tiene como objetivo la conquista de mercados por medio de la adecuación del producto a las necesidades del mercado, es decir, es el aprovechamiento de las ventajas competitivas sobre productores nacionales. Este sistema comercial ocasiona el encarecimiento del

⁷ Turner Barragán, Ernesto Henry, “La industria automovilística mundial y mexicana ante la globalización” en *Comercio Exterior*, vol. 51, número 6, junio de 2001. México. p. 499.

capital, la caída de los precios de las materias primas, las crisis y las devaluaciones abaratan el trabajo en los países donde la empresa internacional se posiciona.

A efecto de establecer un marco jurídico que proteja a las empresas nacionales, el estado mexicano establece diversos ordenamientos legales que permiten un desarrollo armónico y equilibrado en las diferentes ramas de la industria, de las que en el siguiente capítulo se analizan.

CAPÍTULO III. LEGISLACIÓN INTERNA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ.

3.1 CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

Hablar en la actualidad de las relaciones económicas internacionales implica también el análisis de diferentes aspectos económicos, desde, nociones puramente fiscales hasta aquellas cuestiones relacionadas con delitos comerciales.

Una parte importante de las relaciones económicas internacionales se desarrolla a través del comercio exterior, noción a veces engañosa pues en pocos casos se piensa que el comercio exterior únicamente se constriñe a la regulación de ciertos bienes entre los países; sin embargo, al estudiarlo en su contexto total, se da uno cuenta de la gran cantidad de campos que envuelven tal actividad.

Con lo anterior no se trata de señalar que el sistema jurídico mexicano desconozca lo que acontece en el mundo en relación con el comercio, sino de hacer notar que por mucho tiempo nuestro país vivió inserto en una economía cerrada, lo que ciertamente favoreció al desarrollo de algunas industrias a nivel nacional; pero en muchos casos esas industrias se conformaron con desarrollar productos de mala calidad y a veces costosos. Sin embargo, no todas las industrias "favorecidas" actuaron de la manera descrita anteriormente, pues hubo muchas que si se preocuparon por perfeccionar sus métodos de producción, en aras de mejorar la calidad de sus productos, entre éstas se encuentra por supuesto la industria automotriz mexicana.

En general debe advertirse que la transición de una economía cerrada a una economía abierta lleva implícita una enorme cantidad de desafíos, así como una gran cantidad de problemas económicos, políticos y sociales que subyacen en la apertura económica de un mercado.

3.1.1.- LA LEGISLACIÓN MEXICANA FRENTE AL NUEVO ORDEN JURÍDICO EN EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, dada la primacía constitucional en el ámbito jurídico mexicano, resulta ser el instrumento con el cual se analizan los tratados internacionales para determinar su congruencia con el orden jurídico nacional. Por lo anterior, es necesario tener presente en primer término el artículo 133 de la Constitución que expresa:

Artículo 133.- Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los Tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados.¹

Resulta interesante observar que el artículo 133 de la Constitución Política de México fue tomado en su origen del artículo 6 de la Constitución Política de los Estados Unidos de Norte América. Sin embargo la jerarquía de un tratado internacional es diferente en ambos sistemas jurídicos, ya que en nuestro país el artículo 133 transcrito anteriormente estipula que los tratados celebrados por el Presidente de la República en la jerarquía de normas en el orden jurídico mexicano, se encuentra en un rango inmediatamente inferior al de la Carta Magna. A su vez, de acuerdo con la tesis jurisprudencial del 28 de octubre de 1999 intitulada "Tratados Internacionales", se ubican jerárquicamente por encima de las Leyes Federales y en un segundo plano, respecto de la Constitución Federal,² los tratados se encuentran jerárquicamente por encima de las leyes federales y locales. En contraposición, en el sistema anglosajón se encuentran los tratados internacionales propiamente dichos y los acuerdos ejecutivos, éstos últimos son los que regularmente celebra Estados Unidos de Norteamérica y que permiten un incumplimiento de su parte para con los

¹ *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. 141ª edición. Edit. Porrúa. México. 2004.

² Cfr. Díaz, Luis Miguel. "Inversión extranjera: Derecho Mexicano y Derecho Internacional." s.n.e. Edit. Themis. México. 2001. p.3.

Estados que se adhieren a éstos, sin que signifique una inobservancia en lo pactado.

Es importante reiterar que la Constitución mexicana tiene, por virtud del artículo 133, un carácter de supremacía sobre cualquier otra norma. De acuerdo con lo previsto en el propio orden constitucional, los tratados firmados por nuestro país requieren para ser válidos, en primer término, una congruencia con las disposiciones constitucionales; así mismo, deben ser celebrados por el Presidente (atento a lo dispuesto por el artículo 89, fracción X, constitucional), y ser aprobados por el Senado (atento a lo dispuesto por el artículo 76, fracción I constitucional)³.

En opinión del doctor Ignacio Burgoa: la hegemonía de la Constitución, es decir, del derecho fundamental interno de México, sobre los convenios y tratados en que se manifiesta el Derecho Internacional Público, se corrobora por lo que establece el artículo 15 de nuestra Ley Suprema, en el sentido de que no son autorizables, o sea, concertables, tales convenios o tratados si en estos se alteran las garantías y los derechos establecidos constitucionalmente para el hombre y el ciudadano. En conclusión, reservándose el principio de supremacía a la Constitución Federal, frente al régimen que instituye no tiene validez formal ni aplicabilidad las convenciones internacionales que la contravengan.⁴

Un tratado implica un convenio celebrado por un Estado y uno o varios sujetos del derecho internacional público. Sin embargo, en este caso, de acuerdo con lo dispuesto en el sistema jurídico mexicano, actualmente las limitaciones a los tratados también se encuentran previstas por lo señalado en la propia Constitución.

Los acuerdos interinstitucionales se enmarcan como convenios regulados por el derecho internacional público, asentados por escrito entre dependencias u organismos de carácter descentralizado de la administración pública federal, estatal o municipal, con uno o varios órganos gubernamentales extranjeros o con organizaciones internacionales, cualesquiera que sea su denominación. En todo caso, la diferencia entre ambos es que los acuerdos interinstitucionales no requieren la aprobación del Senado ni tendrán la categoría jurídica de Ley suprema de la

³ Cfr. Tena Ramírez, Felipe. "Derecho Constitucional Mexicano". 11ª ed. Edit. Porrúa. México. 1989. p. 414.

⁴ Cfr. Burgoa Ignacio. "Derecho Constitucional Mexicano". 20ª ed. Edit. Porrúa. México. 1998. pp.56-61.

Unión. La opinión de los juristas coincide en señalar como fundamento para la celebración de estos acuerdos interinstitucionales en el artículo 89 constitucional en la fracción X.

Asimismo, resulta importante mencionar, que la Constitución Federal mexicana no tiene una definición o descripción de lo que debe entenderse por tratado internacional; aunque se refiere a este instrumento en diversos artículos (15, 76 - I, 89 - X, 94, 104 - I, 117 y 133). En los anteriores artículos, se emplea una terminología variante, ya que se habla de tratados, convenios, alianzas, coaliciones, etc.

Después del breve análisis de la recepción de los tratados internacionales en el derecho nacional, es pertinente saber que existen ciertamente normas dentro de la Constitución que tienen mayor incidencia en el comercio exterior.

Desde luego, al hacer un análisis de normas vinculadas con el comercio exterior, el artículo 133 resulta un punto de partida para determinar una primera norma sobre el comercio internacional.

El artículo 89 de la Constitución resulta de importancia fundamental en el desarrollo de la materia de comercio exterior, sobre todo lo dispuesto en las fracciones II, X y XIII. Además, la disposición del artículo 76 es relevante en relación con las facultades del Senado.

Los principios enmarcados en el artículo 89 constitucional constituyen normas rectoras de la política exterior mexicana, las cuales no son simples principios en abstracto, sino pilares fundamentales sobre los que México ha cimentado su política exterior para establecer relaciones con otros Estados. Por ello, disposiciones como la solución pacífica de las controversias constituyen las bases de sustento y fuerza con que México negocia acuerdos comerciales con otras regiones del mundo.

Los principios de la política exterior mexicana no pueden ser cambiados por los gobiernos en turno, pues se encuentran plasmados en la Constitución Mexicana. En este sentido no cabe, por tanto, la posibilidad de que México adopte posiciones contrarias a los principios constitucionales, bajo el pretexto de mayor presencia internacional; en todo caso, para cambiar el sentido y finalidad de la política exterior

mexicana tales principios rectores de la política internacional deberían ser también modificados

Es importante citar el artículo 73, el cual otorga facultades al Congreso para:

Establecer contribuciones sobre:

- comercio exterior
- promulgar leyes tendientes a promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, transferencia de tecnología y difusión de conocimientos tecnológicos.

La facultad de aprobar los tratados y convenciones diplomáticas que celebre el presidente de la República se corrobora con lo dispuesto en el artículo 133 constitucional, por otra parte el Senado tiene la facultad de analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el propio presidente y el secretario de Relaciones Exteriores rindan al Congreso. Examinar la política exterior constituye una manera de reafirmar que esta área se constriña bajo los principios constitucionales.

Debe considerarse en materia de comercio exterior lo dispuesto en el artículo 117 de la constitución, también importado de la constitución de Estados Unidos de Norte América (artículo 1, sección X), sobre las prohibiciones a los estados en ciertas materia internacionales: los Estados no pueden gravar el tránsito de personas o cosas que atraviesen su territorio; prohibir ni gravar directa o indirectamente la entrada o salida en su territorio, a ninguna mercancía nacional o extranjera; gravar la circulación o el consumo de efectos nacionales o extranjeros con impuestos o derechos cuya exacción se efectúe por aduanas locales; expedir o mantener leyes que importen diferencias de impuestos o requisitos por razón de procedencia de mercancías nacionales o del extranjero.

El artículo 131, otorga una facultad privativa a la federación para gravar mercancías que se importen, exporten, estén en tránsito o en territorio nacional, o la circulación dentro de la República de toda clase de efectos. Asimismo la federación no puede expedir ni mantener leyes o disposiciones fiscales que importen

diferencias de impuestos o requisitos de la procedencia de mercancías nacionales o extranjeras.

El Congreso de la Unión puede facultar al Ejecutivo para aumentar o disminuir, o en su defecto, suprimir cuotas de tarifas de exportación e importación; o crear otras, así como para restringir o prohibir exportaciones, importaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos cuando sea urgente, acorde a lo dispuesto en la Constitución.

El artículo 27 se vincula con el comercio exterior en sus párrafos IV y VI, ya que establece el dominio directo, inalienable e imprescriptible de la Nación sobre los recursos naturales, incluyendo el petróleo y los demás carburos de hidrógeno sólidos, líquidos y gaseosos.

Los artículos 25 a 28 forman el llamado Capítulo Económico de la Constitución. En el 25 se establece el principio de rectoría económica del Estado, el 26 consagra la facultad del Estado para organizar un sistema nacional de planeación, y el 28, que enmarca expresamente los principios de la participación del Estado en la economía, señala que el Estado contará con los organismos y empresas que requiera para el eficaz manejo de las áreas estratégicas a su cargo, así como las actividades de carácter prioritario donde participe por sí mismo o con los sectores social y privado; así mismo, el artículo en comento regula nociones sobre prohibición de monopolios.

La Constitución mexicana constituye la norma fundamental a la que deben sujetarse los demás ordenamientos, llámese tratados o leyes, si es que desean estar en concordancia con la legislación nacional.

La Constitución establece preceptos generales que determinan las relaciones de México con el exterior, así como los principios de política exterior mexicana: solidaridad, proscripción del uso de la violencia, y la búsqueda de la cooperación y el desarrollo entre las naciones. Bajo los principios anteriores, las negociaciones comerciales de nuestro país deben ser desarrolladas a fin de lograr acuerdos apegados a la Constitución.

3.2 LEY DE COMERCIO EXTERIOR Y SU REGLAMENTO.

La Ley de Comercio Exterior es la ley reglamentaria del artículo 131 constitucional, por tanto, de su análisis se desprende una regulación jurídica de figuras, como las facultades del ejecutivo en materia de comercio exterior, regulación de aranceles, prácticas desleales de comercio exterior, procedimientos administrativos, etc.

Es importante destacar que se trata de una ley fundamental en el ámbito del comercio exterior; las materias que son reguladas en la Ley Reglamentaria constituyen muchos temas de enorme interés comercial.

Los objetivos de la Ley de Comercio Exterior son:

- Regular y promover el comercio exterior.
- Incrementar la competitividad de la economía nacional.
- Propiciar un uso eficiente de recursos productivos del país.
- Integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional.
- Contribuir a la elevación del bienestar de la población.

3.3. LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA

Esta ley federal se crea mediante decreto del H. Congreso de la Unión, siendo Presidente constitucional Carlos Salinas de Gortari, y se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993.

3.3.1 Antecedentes.

México se adhirió al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1986, hoy Organización Mundial de Comercio, lo cual fue el punto de partida de la nueva política internacional en materia comercial al favorecer un sistema comercial competitivo, uniforme y abierto.⁵ A partir de este momento se dio una fuerte corriente de abrogación y publicación de nuevas leyes, y derogación y reforma de otras

⁵ Cfr. Díaz, Luis Miguel. "Inversión extranjera: derecho mexicano y derecho internacional." Op. Cit. pp.70-79.

disposiciones comerciales, para dar respuesta a los compromisos asumidos por nuestro país, así como a las presiones que recibe del exterior.⁶

La Ley de Inversión Extranjera (LIE) de 1993⁷ que abrogó a la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera LPIMRIE que había estado vigente desde 1973, fue una de las respuestas dadas por el gobierno mexicano en materia de entrada de capital foráneo. La Ley de Inversión Extranjera tiene por objeto determinar las reglas para canalizar la Inversión extranjera hacia el país y propiciar con ello al desarrollo nacional. Esta Ley está regulada por el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras de 1998.

Con la nueva ley se buscó establecer un marco jurídico que promoviera la inversión extranjera mediante la creación de un ambiente seguro y equitativo, el otorgamiento de certidumbre a los inversionistas nacionales y extranjeros. La eliminación de algunas ramas de las actividades reservadas al Estado y de las actividades con regulación específica, y el establecimiento de trámites sencillos.⁸

Para obtener los permisos para invertir en México, sin dejar que las autoridades competentes, la Secretaría de Economía y la Secretaría de Relaciones Exteriores continuaran su labor de vigilar el correcto desarrollo de las inversiones externas en nuestro país.

La simplificación de los trámites para la obtención de las autorizaciones para invertir en México es uno de los aspectos que contribuyen a fomentar la inversión extranjera. Esta simplificación se obtuvo a través de la inclusión de nuevos elementos a la Ley de Inversión Extranjera, como la aplicación de la afirmativa ficta

⁶ Un ejemplo de estas presiones es el documento elaborado por el "Grupo de Trabajo para la Promoción de la Inversión, Realidades y Percepciones sobre el Clima de Inversión en México" de la Cámara Americana de Comercio, presentado el 13 de junio de 1997. En ese documento se señala que, si México quiere atraer mayores inversiones extranjeras, debe reformar sus leyes para simplificar trámites, eliminar la discrecionalidad de los servidores públicos y abrir más áreas al capital foráneo. También sugieren uniformar los programas de incentivos empresariales; igualar los requisitos de información de las instituciones financieras con las de otros países; modernizar la Ley Federal del Trabajo, ampliar los principios de "afirmativa ficta" y de "negativa ficta" y promover el uso del arbitraje como medio idóneo para solucionar controversias (Flores, Armando. *Urge Simplificar la Ley de Inversión Extranjera*, en el Economista. Diario. México. 15 de enero de 1997. pp. 1 y 29)

⁷ Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993.

⁸ Gómez Palacio, Ignacio. "Ley de Inversión extranjera y su reglamento comentado". s.n.c. Edit. Themis. México, 1989. p. 20.

en un mayor número de trámites.⁹La afirmativa ficta opera en los permisos que deben de obtener:

- Los extranjeros que pretendan adquirir bienes inmuebles fuera de la zona restringida, u obtener concesiones para la exploración y explotación de minas y aguas;
- Las instituciones de crédito para adquirir como fiduciarias , derechos sobre bienes inmuebles ubicados en la zona restringida, cuando el objeto del fideicomiso sea permitir la utilización y aprovechamiento de tales bienes sin constituir derechos reales sobre ellos, y los fideicomisarios sean sociedades mexicanas sin cláusula de exclusión de extranjeros y personas físicas y morales extranjeras;
- Las sociedades que requieran constituirse o cambiar su denominación o razón social;
- Las personas morales extranjeras que pretendan realizar habitualmente actos de comercio en la República , y las personas morales extranjeras de naturaleza privada que pretendan establecerse en territorio nacional y no estén reguladas por distintas al Código Civil;
- Las instituciones Fiduciarias para expedir instrumentos de inversión neutra;
- Las sociedades mexicanas para emitir series especiales de acciones de inversión neutra;
- En general en todas las solicitudes sometidas a la consideración de la Comisión.

⁹ La afirmativa ficta ya estaba contemplada en algunas disposiciones del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera, pero la Ley de Inversión Extranjera no la señaló en su texto original. Fue incluida hasta las reformas publicadas en el Diario Oficial de la Federación del 24 de diciembre de 1996.

Otro elemento de la Ley de Inversión Extranjera, es el de permitir que los inversionistas del exterior en algunos supuestos no cumplan con todas las formalidades que marca la ley, como es el caso en que se autoriza que los extranjeros que pretendan adquirir bienes inmuebles fuera de la zona restringida, u obtener concesiones para la exploración y explotación de minas y aguas, presenten únicamente el escrito con la Cláusula Calvo sin necesidad de obtener el permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

3.3.2 DIFERENCIA ENTRE LA LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA Y LA LEY PARA PROMOVER LA INVERSIÓN MEXICANA Y REGULAR LA INVERSIÓN EXTRANJERA.

La Ley de Inversión Extranjera refleja la política del gobierno mexicano tendiente a subirse al tren de la globalización económica, al superar el objeto de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de "promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera para estimular un desarrollo justo y equilibrado y consolidar la independencia económica del país", con el cual el Estado todavía marcaba una línea entre los capitales externos y la economía nacional ; mediante el establecimiento de uno nuevo que busca la "determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional", el cual refleja su interés de que la inversión extranjera sea parte importante del crecimiento económico mexicano.

Aún cuando se pudiera considerar en general que la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera y la Ley de Inversión Extranjera son muy similares , la nueva ley a diferencia de la anterior:

- Suprime a la minería y posteriormente a los ferrocarriles de las actividades reservadas al Estado. Elimina de las actividades reservadas a mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros a los transportes aéreos y marítimos nacionales y la explotación forestal, y permite la participación de la inversión extranjera en estas actividades en un porcentaje limitado. De igual forma substituye de las actividades con regulación específica a: la

explotación y aprovechamiento de sustancias minerales sujetas a concesiones especiales para la explotación de reservas minerales nacionales, los productos secundarios de la industria petroquímica, y la fabricación de componentes automotores.

- Permite la inversión extranjera en cualquier porcentaje, siempre que no esté dentro de las actividades reservadas o de regulación específica, mientras que antes se establecía el tope del 49% a la inversión extranjera en aquellas actividades en las que no se estableciera expresamente un porcentaje.
- Autoriza que las sociedades accedan al dominio de bienes inmuebles u obtengan concesiones para la explotación de aguas fuera de la zona restringida, siempre que celebren un convenio con la cláusula Calvo y obtengan el premissa de la Secretaría de Relaciones Exteriores.
- Elimina la obligación de solicitar a la Secretaría de Relaciones Exteriores autorización para que un inversionista extranjero; adquiera más del 25% del capital de una empresa, administre una empresa, o tenga facultad de determinar el manejo de la misma.
- Establece que se requiere que la Comisión emita una resolución favorable para que la inversión extranjera pueda participar, directa o indirectamente, en más del 49% del capital social de una sociedad mexicana, únicamente cuando el valor total de activos de dicha sociedad, al momento de someter la solicitud de adquisición, rebase el monto que determine anualmente la Comisión.
- Adiciona como elemento integrante de la Comisión, además del Secretario Ejecutivo, a un Comité de Representantes.
- Disminuye notablemente los 17 criterios que la Comisión debía tomar en consideración para permitir la inversión extranjera, a sólo cuatro
- Incrementa el plazo en que puede existir un fideicomiso de 30 a 50 años con posibilidad de prórroga que deberá ser solicitada ante la Secretaría de Relaciones Exteriores, dentro de los 90 días hábiles

anteriores a la extinción del contrato, para dar seguridad a los inversionistas extranjeros.

- Suprime la obligación de inscribir en el Registro los títulos representativos de capital que sean propiedad de extranjeros o estén dados en garantía a favor de éstos y sus transmisores.
- Elimina la responsabilidad solidaria de los administradores, directores y gerentes generales, comisarios y miembros de los órganos de vigilancia de las empresas, de observar las obligaciones que establece la Ley de Inversión Extranjera.
- Modifica el monto de algunas sanciones por la violación de la Ley de Inversión Extranjera, especifica nuevas infracciones y elimina las sanciones de carácter punitivo.

Aunque en principio parece que la Ley de Inversión Extranjera establece un número mayor de actividades reservadas y de regulación específica al de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, la lista de actividades de la anterior ley fue complementada con la clasificación establecida en el "Régimen de autorización por rama o clase de actividad económica de acuerdo con la clasificación mexicana de actividades y productos" del Reglamento de la Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. El régimen especifica doce actividades reservadas al Estado; treinta y cuatro actividades reservadas a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, cuatro actividades que permiten la participación extranjera hasta con un 34%, ocho actividades que permiten la participación extranjera hasta con un 40%; veinticinco actividades que permiten la participación extranjera hasta un 49% y cincuenta y ocho actividades que requieren la resolución previa de la Comisión para que la inversión participe en forma mayoritaria.

3.3.3. MODIFICACIONES A LA LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA.

La Ley de Inversión Extranjera fue modificada en seis ocasiones por reformas publicadas en el Diario Oficial de la Federación y se transformó otras tres veces por el cumplimiento de plazos que marcó la propia ley en sus transitorios desde su publicación.

➤ *Primera reforma del Diario Oficial de la Federación del 12 de mayo de 1995.*

- Deroga como área estratégica reservada de manera exclusiva al Estado la de los ferrocarriles.
- Se permite la participación de la inversión extranjera de hasta un 49% en los servicios conexos al sector de ferrocarriles, que consistían en servicios a pasajeros, mantenimiento y rehabilitación de vías, libramiento, talleres de reparación de equipo tractivo y de arrastre, organización y comercialización de trenes unitarios, operación de terminales interiores de carga y telecomunicaciones ferroviarias.

➤ *Segunda reforma del Diario Oficial de la Federación del 7 de junio de 1995:*

- Deroga como área estratégica reservada de manera exclusiva al Estado la de comunicación vía satélite.

➤ *Tercera Reforma del Diario Oficial de la Federación del 24 de diciembre de 1996:*

- Se incrementó el porcentaje de participación de la inversión extranjera de un 30% que era lo que se permitía, a un 49% en sociedades controladoras de agrupaciones financieras, instituciones de crédito de banca múltiple, casas de bolsa y especialistas bursátiles.
- Se agrega que la inversión extranjera en administradoras de fondos para el retiro sólo podrá ser de un 49%.
- Se aclara que para efectos de determinar el porcentaje de inversión extranjera en las actividades económicas sujetas a límites máximos de participación, no se computará la inversión extranjera que, de manera

directa, sea realizada en dichas actividades a través de sociedades mexicanas con mayoría de capital mexicano, siempre que éstas últimas no se encuentren controladas por la inversión extranjera.

- Entre las actividades económicas en las que se requiere una resolución favorable de la Comisión para que la inversión extranjera pueda participar en más de 49%, se cambia la de "administración de terminales aéreas" por la de "sociedades concesionarias o permisionarias de aeródromos de servicio al público", y se adiciona la actividad económica de "construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de comunicación y prestación del servicio público de transporte ferroviario."
- Se esclarece que la Ley de inversión extranjera no sólo regula la adquisición de bienes inmuebles, sino también la explotación de minas y aguas.
- Se establece que el plazo de 60 días para que las sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros o con la cláusula Calvo, avisen a la Secretaría de Relaciones Exteriores de la adquisición de bienes inmuebles ubicados en la zona restringida , destinados a actividades no residenciales.
- Se establece la posibilidad de que extranjeros adquieran bienes inmuebles fuera de la zona restringida, u obtengan la concesión para la exploración y explotación de minas y aguas en territorio nacional. Mediante la obtención de un permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores, una vez que hayan celebrado la cláusula Calvo.
- Se reducen los plazos de 15 y 30 días que tiene la Comisión para resolver sobre el registro y la concesión de permisos respectivamente, a cinco días para resolver sobre la solicitud de permiso antes de que opere la afirmativa ficta.
- Ya no se requiere de permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores para que las sociedades modifiquen la cláusula de exclusión

de extranjeros por la de admisión, pero sí deben notificárselo dentro de los 30 días hábiles siguientes.

- Se establece que para que la Secretaría de Economía otorgue una autorización a una persona moral extranjera que pretenda realizar habitualmente actos de comercio en México o una persona moral extranjera de naturaleza privada, ésta debe cumplir los siguientes requisitos: a) comprobar que están constituidas de acuerdo a las leyes del país ;b) el contrato social y demás documentos constitutivas de dichas personas no sean contrario a los preceptos de orden público establecidos en las leyes mexicanas; y c) en el caso de las personas morales extranjeras que pretendan realizar habitualmente actos de comercio, se establezcan en México o tengan en ella alguna agencia o sucursal. En el caso de que las personas morales extranjeras de naturaleza privada, tengan un representante domiciliado en el lugar donde van a operar, autorizado para responder de las obligaciones que contraigan.
- Se establece a la Secretaría de Economía un plazo máximo de 35 días hábiles para otorgar o negar la autorización de inversión neutra representada por acciones sin derecho a voto o con derechos corporativos limitados.
- Se deroga la inversión neutra en sociedades controladoras de grupos financieros, instituciones de banca múltiple y casa de bolsa , mediante la adquisición de certificados de participación ordinaria.
- Se omite la participación del entonces Secretario de Minas e Industria Paraestatal en la Comisión, y se adiciona la del Secretario de Medio Ambiente y Recursos Naturales. Se aclara que las autoridades y representantes de los sectores privado y social que sean invitados por la Comisión en sus sesiones tienen voz, pero no voto. Se establece la obligación de que la Comisión se reúna por lo menos una vez cada

seis meses, tome sus decisiones por mayoría de votos, teniendo su presidente voto de calidad.

- Se establece la obligación del Comité de Representantes de la Comisión de reunirse cada cuatro meses.
- Se modifica la atribución del Secretario ejecutivo de la Comisión de presentar. En lugar de cada cuatro meses, cada año al Congreso de la Unión un informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera en el país, que incluya los sectores económicos y las regiones en las que ésta se ubica.

➤ *Cuarta reforma del Diario Oficial de la Federación del 23 de enero de 1998.*

- Se adiciona a los sujetos que tienen la obligación de inscribirse en el Registro, a los mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera de territorio nacional que participen en sociedades mexicanas en las que participe la inversión extranjera, incluso a través de fideicomiso; a los que realicen habitualmente actos de comercio en México; y a los que adquieran derechos derivados de fideicomisos de acciones o partes sociales, de bienes inmuebles y de inversión neutra.

➤ *Quinta reforma del Diario Oficial de la Federación del 19 de enero de 1999.*

- Se suprime el límite de inversión extranjera de un 49% en las sociedades controladoras de grupos financieros, instituciones de banca múltiple, casas de bolsa y especialistas bursátiles.

➤ *Sexta reforma del Diario Oficial de la Federación de 4 de junio de 2001.*

- Se suprimen de las actividades económicas y sociedades en las que la inversión extranjera sólo podía participar hasta el 49%, a las acciones representativas del capital fijo de las sociedades de inversión y a las sociedades operadoras de sociedades de inversión.
- Se suprimen de las actividades económicas y sociedades en las que la inversión extranjera sólo podía participar hasta el 49%, a las acciones

representativas del capital fijo de las sociedades de inversión y a las sociedades operadoras de sociedades de inversión.

➤ *Reformas por cumplimiento de plazos que marca la Ley de Inversión Extranjera.*

- Cuando se publicó la Ley de Inversión Extranjera , el transporte terrestre internacional de pasajeros, turismo y de carga entre puntos del territorio de México y el servicio de administración de centrales camioneras de pasajeros y servicios auxiliares estaba reservada de manera exclusiva a los mexicanos a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros , pero se estableció en sus transitorios la posibilidad de incrementar paulatinamente la inversión extranjera en sociedades mexicanas. A partir del 18 de diciembre de 1995 se permitió que la inversión extranjera fuera de un 49%. El 1° de enero de 2001 aprobó una inversión extranjera hasta del 51%, y en enero 1° de 2004 se autorizó hasta en un 100% sin necesidad de la resolución favorable de la Comisión.
- Igualmente cuando se publicó la Ley de Inversión Extranjera podía participar hasta en un 49% del capital de sociedades mexicanas dedicadas a las actividades de fabricación y ensamble de partes, equipo y accesorios para la industria automotriz, y se requería resolución favorable de la Comisión para que la inversión extranjera participara en más del 49% del capital social de sociedades que realizarán las actividades de edificación, construcción e instalación de obras. Pero en sus transitorios se estableció que a partir del 1° de enero de 1999 se permite que la inversión extranjera participe hasta en un 100% sin necesidad de recabar la resolución favorable de la Comisión.¹⁰

¹⁰ Artículo séptimo transitorio de la Ley de Inversión extranjera.

3.3.4 INCONSTITUCIONALIDAD DE LA NEGATIVA Y AFIRMATIVA FICTA.

"La negativa ficta es una figura jurídica que consiste esencialmente en que si las autoridades fiscales no resuelven durante el término de tres meses una instancia o petición formulada por un particular, éste puede considerar que su instancia fue resuelta desfavorablemente e interponer los medios de defensa procedentes, primordialmente el juicio de nulidad ante el Tribunal Fiscal de la Federación."¹¹

La negativa ficta es una figura jurídica creada a favor de los particulares a efecto de que sus asuntos se resuelvan con mayor celeridad, o bien que los mismos no queden sin resolución indefinidamente. Sin embargo la figura suele representar serias complicaciones en la práctica dados diversos actos irregulares en que incurren las autoridades durante los juicios de nulidad respectiva, o por diversas omisiones de los particulares en los mismos.

"En el régimen neoliberal adoptado por nuestro país, empieza a cobrar absoluta vigencia la institución de la afirmativa ficta, mediante la cual y en forma contraria a la negativa ficta, se le concede un sentido positivo al silencio de la autoridad"¹², ya que mediante el "Decreto que Reforma, Adiciona y Deroga diversas Disposiciones del Código Financiero del Distrito Federal", publicado en la Gaceta Oficial del Distrito Federal el 31 de diciembre de 1999, se reformó entre otros artículos el 62 de dicho ordenamiento legal, introduciéndose en el mismo la figura de la afirmativa ficta en el ámbito fiscal de esta localidad. Dicho artículo 62 reformado, que entró en vigor 1° de enero del año 2000 según el ARTÍCULO PRIMERO transitorio del propio Decreto de reformas, quedó redactado en los siguientes términos:

"Artículo 62. Las instancias o peticiones que se formulen a las autoridades fiscales deberán ser resueltas en un plazo de hasta cuatro meses, transcurrido dicho plazo sin que se notifique la resolución expresa, se considerará como resolución afirmativa ficta, que significa decisión favorable a los derechos e intereses legítimos de las peticiones, por el silencio de las autoridades competentes

¹¹ Rueda del Valle, Iván. "La Negativa Ficta." 2ª. Edición. Edit. Themis. México.2002. p.9.

¹² Ibidem. p.10.

Cuando se requiera al promovente que cumpla los requisitos omitidos o proporcione los elementos necesarios para resolver, el término comenzará a correr desde que el requerimiento haya sido cumplido.

No operará la resolución afirmativa ficta tratándose de la autorización de exenciones de créditos fiscales, la prescripción o condonación de créditos fiscales, el otorgamiento de subsidios y la devolución de cantidades pagadas indebidamente. Tampoco se configura la resolución afirmativa ficta, cuando la petición se hubiere presentado ante autoridad incompetente o los particulares interesados no hayan reunido los requisitos que señalan las normas jurídicas aplicables.

En los casos en que no opere la afirmativa ficta, el interesado podrá considerar que la autoridad resolvió negativamente e interponer los medios de defensa en cualquier tiempo posterior a que se refiere el primer párrafo de este artículo, mientras no se dicte la resolución, o bien, esperar a que ésta se dicte.” Sin lugar a duda la figura de la negativa ficta tiene un origen en el derecho de petición, el cual en nuestro derecho positivo está consagrado en el artículo 8° constitucional, precepto que textualmente dispone:

“Artículo 8.-Los funcionarios y empleados públicos respetarán el ejercicio del derecho de petición, siempre que éste se formule por escrito, de manera pacífica y respetuosa; pero en materia política sólo podrán hacer uso de ese derecho los ciudadanos de la República.

A toda petición deberá recaer un acuerdo escrito de la autoridad a quien se haya dirigido, la cual tiene obligación de hacerlo conocer en breve término al peticionario”.

La inconstitucionalidad de la negativa y afirmativa ficta consiste por lo tanto en que si la petición dirigida a las autoridades cumple con los requisitos establecidos en el artículo 8° constitucional, el cual quedó transcrito anteriormente, los funcionarios y empleados públicos deben respetar el derecho de petición e impone la obligación a la autoridad a la que se dirigió la misma, la de emitir un acuerdo escrito sobre la instancia, es decir, la ejecución o cumplimiento positivo de “un hacer”, consistente en dictar un acuerdo escrito a la petición que el gobernado les eleva”.

Es decir que se satisface la garantía constitucional "en el momento en que se atiende la petición de una persona, dándosele una contestación en el sentido que se considere es la procedente , pero no tiene que ser precisamente favorable , ya que frente a una negativa ficta que se estima ilegal por parte de las autoridades, cabe la inconformidad del peticionario, pero con fundamento en otras disposiciones, constitucionales u ordinarias, que pudo violar la autoridad al contestar , pero reafirmando y no violando la garantía del artículo 8º constitucional."

3.4. LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

La ley del Impuesto sobre la Renta señala los gravámenes a los que están sujetos los certificados de participación ordinarios emitidos con base en fideicomisos sobre acciones que sean autorizados conforme a la Ley de Inversión Extranjera, a los que para tal efecto se les considera incluidos dentro de las acciones a que haga referencia la Ley.¹³

Se establecen los impuestos que hay que pagar conforme al Registro de Bancos, Entidades de Financiamiento, Fondos de Pensiones y Jubilaciones y Fondos de Inversión del Extranjero.¹⁴

3.5. LEY ADUANERA Y SU REGLAMENTO

3.5.1 LA NORMATIVIDAD ADUANERA MEXICANA

LA ley Aduanera (publicada en el Diario Oficial de la Federación el 15 de diciembre de 1995). El propósito primordial de esta ley es la modernización de la estructura aduanal para hacer eficientes los mecanismos de promoción y fomento al comercio internacional.

Esta ley, la de los Impuestos Generales de Importación y Exportación y las demás leyes y ordenamientos regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transporten o conduzcan, así como

¹³ Artículo 5 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

¹⁴ Artículos 144, 154 frs. I y II inciso d, 154 A fr. II y 154 -B. de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías.¹⁵

Esta ley persigue los siguientes objetivos fundamentales.

- Proporcionar seguridad jurídica, lo cual se materializa al evitar dispersión de la normatividad aduanera en diversos ordenamientos jurídicos.
- Promover la inversión y las exportaciones. Este objetivo se consigue al pretender consolidar a las aduanas como un instrumento que facilite las exportaciones, así como la importación de insumos, y bienes de capital necesarios para la realización de inversiones productivas.
- Cumplir los compromisos internacionales. Lo que se obtiene al incorporar normas que sean consistentes con los tratados comerciales internacionales, suscritos por México, básicamente la Organización Mundial de Comercio y los tratados de libre comercio de los que es parte.¹⁶

Entre los convenios más importantes que nuestro país tiene suscritos en la materia se encuentran los siguientes: El Consejo de Cooperación Aduanera, actualmente Organización Mundial de Aduanas, el del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, el del Valor para Efectos Aduaneros o de Transacción, el denominado de Estambul, el que crea la Organización Mundial del Comercio anteriormente GATT, el Código Antidumping, el Código de Subsidios, el Código sobre Licencias de Importación, el Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio Internacional, el que crea ALADI, el que forma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el que se integra a Venezuela y Colombia, el que se realiza con Chile, el que se integra con Costa Rica, el que se une a Bolivia, el que se crea el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), el que origina la Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD); entre otros más.

¹⁵ Artículo 1. Ley Aduanera.

¹⁶ Cfr. Witker, Jorge. "Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México". s.n.e. Instituto de Investigaciones jurídicas. UNAM. México. 2000. p. 257.

Los procedimientos aduanales dentro del Tratado de Libre Comercio de América Del Norte están insertos en el capítulo integrado por los artículos 501 a 514, distribuido en seis secciones que se refieren, respectivamente a: certificado de origen, administración y aplicación, resoluciones anticipadas; revisión e impugnación de las resoluciones de determinación de origen y de las resoluciones anticipadas; reglamentaciones uniformes y cooperación. La última sección incluye el artículo 514, que contiene las definiciones.¹⁷

Cabe mencionar que a pesar de que la Ley Aduanera se modificó ampliamente, el reglamento de dicha ley no, por lo que hay que tener especial cuidado con las disposiciones de dicho ordenamiento.

3.6. LEY FEDERAL DE COMPETENCIA ECONÓMICA.

La Ley Federal de Competencia Económica (publicada con el Diario Oficial de la Federación el 24 de diciembre de 1992, vigente desde el 23 de junio de 1993)¹⁸, reglamentaria del artículo 28 constitucional en materia de competencia económica, monopolios y libre concurrencia, es de observancia general en toda la República y aplicable a todas las áreas de la actividad económica.¹⁹

Esta ley busca proteger la libre concurrencia, la libre competencia y dar certidumbre a los particulares, tanto en su quehacer económico ordinario, como en la actuación de la autoridad al respecto, este último objetivo traduce muy bien la interrelación entre lo económico y lo jurídico, al dar certidumbre local a la actividad económica.

La ley "tiene como objeto fundamental proteger el proceso de libre competencia y libre concurrencia donde participan actual o potencialmente agentes económicos con carácter de competidores"²⁰

¹⁷ Cfr. Ortiz Ahlf Loreta. "Aspectos jurídicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y sus Acuerdos paralelos." Edit. Themis. primera reimpresión de la segunda edición. México. 2000. p.65.

¹⁸ Reformada mediante decreto publicado en el Diario Oficial de la federación el 23 de enero de 1998.

¹⁹ Artículo 1, Ley Federal de Competencia Económica.

²⁰ Aguilar Álvarez, Javier. "Análisis constitucional de la Ley Federal de Competencia Económica." en *Informe de Competencia Económica*. segundo semestre de 1996. pp. 70 y 71.

Lo anterior queda corroborado por el artículo segundo de dicha ley, el cual dispone que:

"Esta ley tienen por objeto proteger el proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención y eliminación de monopolios, prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados de bienes y servicios."

Esta ley, en gran medida, toma el modelo estadounidense de división entre prácticas monopólicas absolutas y relativas, y la aplicación de las reglas *per se* y *rule of reason*.

La ley consta de 39 artículos, y siete capítulos:

Capítulo Disposiciones Generales.

Capítulo II. De los monopolios y las prácticas monopólicas.

Capítulo III. De las concentraciones.

Capítulo IV. De la Comisión Federal de competencia.

Capítulo V. Del procedimiento.

Capítulo VI. De las sanciones.

Capítulo VII. Del recurso de reconsideración.

La ley regula los monopolios, prácticas monopólicas, las concentraciones; establece la Comisión Federal de Competencia y sus atribuciones; regula el procedimiento ante dicho organismo, las sanciones imponibles por la Comisión de las conductas prohibidas, y establece un recurso de reconsideración. Permite la acción correctiva del Estado para evitar el abuso monopólico, el surgimiento de barreras artificiales a la entrada de nuevos competidores, y fusiones de empresas que deriven en prácticas monopólicas.²¹

²¹Cfr. Witker Jorge. "Derecho de la Competencia Económica en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte." s.n.e. Edit. Porrúa. México. 2003. pp.140-141.

3.7. DECRETO PARA EL FOMENTO Y MODERNIZACIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

El 11 de diciembre de 1989 fue publicado el "Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz", modificado el 8 de junio de 1990, el 31 de mayo de 1995 y el 12 de febrero de 1998.

Dicho Decreto permitió la importación de vehículos automotores ligeros a las empresas de la industria terminal automotriz; exigiendo además a su vez requisitos de exportación de contenido nacional y balanza de divisas.

Además transformó la industria automotriz en México al convertirla en una industria competitiva, exportadora, de alta calidad y no dependiente exclusivamente del mercado nacional, a través de la competencia y la especialización en la producción de ciertos modelos en gran escala, complementando la oferta nacional con vehículos automotores ligeros importados, en un esquema de alta competencia que beneficia a los consumidores nacionales de vehículos automotores ligeros y fortaleció el mercado interno de dichos productos; como reflejo de lo anterior, a pesar de la difícil situación económica mundial y nacional, en 2002 la venta interna de vehículos automotores ligeros en México alcanzó la cifra más alta de su historia de casi un millón de unidades, mientras se produjeron en el país casi 1.8 millones de vehículos de los automotores ligeros, de los cuales el 75% se destinó a la exportación como exportación 2002, 1.3 millones de vehículos automotores ligeros y se importaron aproximadamente medio millón de dichas unidades;

Según este decreto, la industria automotriz terminal se encontraba preparada para la apertura y desregulación pactada para este sector en diversos compromisos internacionales contratados por México, y que ante tal escenario resultaba conveniente establecer nuevos mecanismos que continuaran apoyando la competitividad del sector automotriz en México, así como el impulso al crecimiento del mercado interno de vehículos automotores ligeros.

Conforme al "Acuerdo de Medidas de Inversión relacionadas con el Comercio (*Agreement on Trade Related Aspects of Investment Measures-TRIM*)" de la

Organización Mundial de Comercio (OMC), y a disposiciones especiales contratadas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea (TLCUE) y otros tratados suscritos por México, el Decreto se derogó el 31 de diciembre de 2003.

Las disposiciones mencionadas en el párrafo anterior impiden a partir del 1 de enero de 2004, el uso de medidas no arancelarias, tal y como los permisos previos de importación para proteger y/o apoyar al sector automotriz; asimismo impiden los requisitos obligatorios de exportación contenido nacional o balanza de divisas, o a la recepción de cualquier apoyo que esté condicionado al cumplimiento de dichos requisitos.

No obstante lo anterior, los compromisos internacionales de México no impiden el uso de medidas arancelarias, medidas de apoyo vía adquisiciones nacionales por parte de los Gobiernos estatales, municipales o el Gobierno Federal, ni medidas que constituyan facilidades administrativas, con el fin de apoyar la competitividad del sector automotriz, siempre que no estén condicionados los beneficios al cumplimiento de requisitos de exportación de contenido nacional, todo dentro del marco de los compromisos internacionales contratados.

Los compromisos internacionales de México permiten el uso de apoyos o ventajas condicionados a efecto de que se ubique una inversión productiva en territorio nacional, se amplíen o se construyan nuevas instalaciones productivas en territorio nacional, se capaciten o empleen trabajadores mexicanos, o se lleve a cabo investigación de desarrollo en el país siempre que los beneficios no estén condicionados al cumplimiento de requisitos de exportación de contenido nacional o de balanza de divisas, tal y como lo establecen los compromisos de México ante la Organización Mundial de Comercio, y muy específicamente los artículos 304 y 1106, párrafo 3 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte; al amparo de lo anteriormente expuesto, muchos gobiernos estatales y provinciales en Estados Unidos de América y Canadá así como gobiernos de otras partes, están otorgando apoyos financieros directos para traer proyectos de inversión en la industria terminal

automotriz, considerada estratégica en muchos países por su derrama económica en empleos, generación de impuestos, desarrollo de proveedores, capacitación de obreros, y desarrollo tecnológico; por lo que se considera conveniente y necesario que México utilice las medidas a su alcance, dentro del marco de los compromisos internacionales contratados, para apoyar la competitividad de la industria automotriz en territorio nacional, por los beneficios estratégicos mencionados que ello conlleva.

Las medidas de apoyo al sector automotriz terminal en México deben apoyar el crecimiento del mercado interno de vehículos automotores ligeros en el país y por lo tanto no deben causar mayores costos a los usuarios de vehículos automotores ligeros en México, ya sean los particulares o gobiernos municipales, estatales o entidades y dependencias del Gobierno Federal.

En este sentido, cualquier apoyo arancelario a la industria automotriz terminal debe estar orientado a disminuir costos de importación y equiparar las importaciones de vehículos automotores ligeros fuera de los Tratados de Libre Comercio a los beneficios que gozan importaciones dentro de Tratados de Libre Comercio, diversificar la oferta nacional de vehículos y estimular la competencia, beneficiando así al consumidor y al crecimiento del mercado interno.

Asimismo, cualquier apoyo vía adquisiciones de gobierno debe permitir a las empresas de la industria terminal automotriz, o sus distribuidores autorizados, ofrecer modelos automotrices con el mejor precio y la mejor calidad, independientemente de donde se produzcan estos siempre que las operaciones de la empresa de la industria terminal correspondiente mantenga suficientes operaciones productivas en México.

Por lo anterior, se considera conveniente y necesario, dentro de los compromisos internacionales acordados por México, establecer un esquema que apoye la competitividad de la industria automotriz terminal en México, ya que ésta entró en una nueva etapa de desarrollo a partir del 1 de enero del 2004, mientras al mismo tiempo se impulsa el desarrollo del mercado interno de vehículos automotores ligeros, beneficiando a los usuarios con vehículos con mejores precios, misma oferta y mejores condiciones de compra.

CAPÍTULO IV. LEGISLACIÓN INTERNACIONAL EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ.

4.1 ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO EN EL QUE SE INCLUYE EL ACUERDO GENERAL SOBRE LOS ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) 1994.

4.1.1. Comercio de mercancías en el marco de la Organización Mundial de Comercio.

Con el Acuerdo de Marrakesh del 15 de abril de 1994 se establece la Organización Mundial del Comercio. Dentro de sus dieciséis artículos se observan sus objetivos, su estructura orgánico-administrativa y la propia estructura jurídica de la Organización.

Algunos de los acuerdos para el comercio de mercancías de la Organización Mundial del Comercio tienen como antecedente los códigos de conducta existentes bajo el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947,¹ mismos que surgieron a partir de los años setenta como una forma de suministrar disciplina y estabilidad a situaciones que por complejas y conflictivas requerían de una regulación multilateral. Por lo que los países suscriben dichos códigos para ir adaptando sus comportamientos hacia objetivos de interés común.

De las negociaciones de la Ronda de Tokio² surgieron una serie de acuerdos sobre obstáculos no arancelarios, que en algunos casos interpretaban normas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ya existentes y en otros

¹ LOS "CÓDIGOS" DE LA RONDA DE TOKIO fueron:

- 1) Subvenciones y medidas compensatorias- interpretación de los artículos 6, 16 y 23 del GATT.
- 2) Obstáculos técnicos al Comercio- denominado a veces Código de Normas.
- 3) Procedimientos para el trámite de licencias de importación.
- 5) Compras del sector público.
- 6) Antidumping-interpretación del artículo 6 y sustitución del Código antidumping negociado en la Ronda Kennedy.
- 7) Acuerdo de la Carne de Bovino.
- 8) Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos.
- 9) Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.

² La cual tuvo lugar entre 1973 y 1979, y en ella participaron 102 países.

abrían caminos enteramente nuevos. En la mayoría de los casos sólo un número relativamente reducido de los miembros del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (principalmente países industrializados) se adhirieron a esos acuerdos por lo que a menudo se les daba informalmente el nombre de "códigos".

Varios de esos códigos resultaron finalmente modificados en la Ronda de Uruguay y se convirtieron en compromisos multilaterales, conforme lo establece el artículo II del Acuerdo de Marrakesh, aceptados por todos los miembros de la Organización Mundial de Comercio. Sólo cuatro de ellos siguen siendo acuerdos plurilaterales: los relativos a la contratación pública, la carne de bovino, los productos lácteos y las aeronaves civiles.

Los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio abarcan mercancías, servicios, propiedad intelectual (híbridos) y mecanismos de solución de controversias. Establecen los principios de liberalización, así como las excepciones permitidas. Los acuerdos incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio, y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. De igual manera, establecen procedimientos para la solución de diferencias. Conceden un trato especial a los países en desarrollo. Exigen que los gobiernos hagan transparentes sus políticas, notificando a la Organización Mundial de Comercio las leyes en vigor y las medidas adoptadas.

4.1.2. Acuerdos sobre el comercio de mercancías.

Los acuerdos sobre el comercio de mercancías, trece en total, se encuentran incluidos en el anexo 1 del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio.

Estos acuerdos son administrados por el Consejo de Comercio de Mercancías, el cual supervisa el funcionamiento general de los mismos, pues cabe mencionar que a pesar de ser negociados por las partes contratantes durante la Ronda de Uruguay, constantemente se están analizando y renegociando conforme a un calendario previamente establecido. Todos los acuerdos siguen un esquema común, aunque presentan diferencias en algunos detalles (la forma de numerar los

artículos, la clasificación por secciones, la numeración de las notas, la incorporación de los anexos etc.)

Las partes que componen los acuerdos son.

- La enumeración de los principios generales (el texto de los acuerdos.)
- La incorporación de acuerdos y anexos adicionales, los cuales están relacionados con cuestiones muy específicas de la materia en regulación.
- Las listas de negociaciones, en las cuales cada uno de los países miembros señala las condiciones de acceso de bienes y servicios a su mercado.

4.2. ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT, 1994).

“El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947 tenía una función jurídica con sus 38 artículos. Dicho acuerdo con sus modificaciones forma parte integrante de los trece sobre mercancías, pero además nos da la pauta para la creación de la propia Organización Mundial de Comercio y todos los acuerdos negociados en la Ronda de Uruguay.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1994 comprende:

1. Las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, de fecha 30 de Octubre de 1947, anexo al acta final adoptada al término del segundo período de sesiones de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo (excluido el Protocolo de Aplicación Provisional), ratificadas, enmendadas o modificadas por los términos de los instrumentos jurídicos que hayan entrado en vigor del Acuerdo sobre la Organización Mundial de Comercio.

2. Las disposiciones de los instrumentos jurídicos indicados a continuación que hayan entrado en vigor en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947 con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la Organización Mundial de Comercio.

2.1. Protocolos y certificaciones relativas a las concesiones arancelarias;

2.2. Protocolo de adhesión;

2.3. Decisiones sobre exenciones (*waivers*) otorgadas al amparo del artículo XXV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 aún vigentes en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la Organización Mundial de Comercio,

2.4 Las demás decisiones de las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947.

3. Los entendimientos indicados a continuación:

3.1 Entendimiento relativo a la interpretación del párrafo 1 b) del artículo II del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994;

3.2 Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XVII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994;³

3.3 Entendimiento relativo a las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en materia de balanza de pagos;

Mediante este entendimiento, los miembros se comprometen a anunciar públicamente lo antes posible los calendarios previstos para la eliminación de las medidas de restricción de las importaciones adoptadas por motivo de balanza de pagos. Pudiendo modificarse para tener en cuenta las variaciones de la situación e la balanza de pagos (párrafo 1 del Entendimiento de referencia.)

³ El artículo XVII obliga a los miembros a ajustar la actividad de las empresas comerciales del Estado a los principios de no discriminación concernientes a las importaciones o las exportaciones efectuadas por comerciantes privados

Los miembros tratarán de evitar la imposición de nuevas restricciones cuantitativas por motivo de balanza de pagos a menos que, debido a la situación crítica de la balanza de pagos, las medidas basadas en los precios no puedan impedir un brusco empeoramiento del estado de pagos exteriores (párrafo 2 del entendimiento antes mencionado.)

Este entendimiento establece los procedimientos para la celebración de consultas sobre las restricciones impuestas por motivo de balanza de pagos, las cuales serán llevadas a cabo por el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos, con el fin de examinar todas las medidas de este tipo adoptadas por los países miembros.

3.4 Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994;

3.5. Entendimiento relativo a las excenciones de obligaciones dimanantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994;

3.6 Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994; y

4. El Protocolo de Marrakesh anexo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994.

Por ser este un acuerdo general, brinda el marco de política y regulación de las actividades de comercio exterior.

La legislación nacional que tiene relación con dicho acuerdo es toda la legislación en materia de comercio exterior.”

4.3.- ACUERDO RELATIVO A LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO VI DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994.

“Como su propio nombre lo indica, este Acuerdo rescata los compromisos que desde el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1974 quedaron planteados en el artículo VI, y más desarrollados en las Rondas de Kennedy y Tokio a través del denominado “Código Antidumping”, siendo todo esto el antecedente del presente Acuerdo.

Su objetivo principal es el de evitar que las practicas *antidumping* constituyan un obstáculo al comercio internacional, estableciendo que dichas prácticas sólo pueden aplicarse contra el *dumping* cuando éste cause, amenace causar daño a un sector de la producción existente, o retrase sensiblemente la creación de la industria en tal sector,

En la Ronda de Uruguay se acordó fortalecer las disciplinas para combatir el comercio desleal (*dumping*) y reforzar su correcto uso, con objeto de evitar que se utilicen con fines proteccionistas y asegurar que la liberalización de los mercados no se vea contrarrestada por estas medidas, para lo cual se establecieron disposiciones más específicas para la amenaza de daño (artículo 3,7), rama de producción nacional y –no producción–(artículo 4), la ampliación del plazo para emitir la resolución definitiva de un procedimiento (18 meses) principios de minimis, tanto para *dumping* (-2%) como para daño (-3%) para poner fin a las investigaciones; plazos para la duración de las investigaciones, prórrogas para contestar cuestionarios (artículo 6), revisión judicial (artículo 13), procedimientos de investigación *in situ* (Anexo 1), principio de la mejor información disponible (Anexo 2).

Un producto es objeto de *dumping* (discriminación de precios DP), es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal (VN), cuando su precio de exportación (PE) al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comprobante, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar⁴ destinado al consumo de un país exportador (artículo 2 del Acuerdo).⁵ Con base en lo anterior podemos expresar la siguiente fórmula:

Discriminación de Precios = Valor Normal - Precio de Exportación.

⁴ En los países desarrollados, como en los Estados Unidos de América y Canadá, desde 1896 y 1904, respectivamente, según sus datos estadísticos han hecho este tipo de procedimientos con productos idénticos y no exclusivamente similares. En efecto, pareciera que estos Reglamentos de nuestra Ley de Comercio Exterior, en su artículo 37, se establece la diferenciación de lo idéntico y lo similar, y ante los más de 250 casos presentados ante nuestra autoridad se puede observar lo complicado para actualizar dichas dispositivos a un caso concreto.

⁵ Se realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Esta comparación se hará en el mismo nivel comercial, normalmente el valor "ex fábrica", y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible

Se tendrá en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias en los niveles comerciales, en las cantidades y en las características físicas, y cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios.

Como se puede observar en la fórmula anterior, el elemento valor normal (VN), se puede obtener a través de tres metodologías:

- Cuando el producto similar sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador;
- Cuando las ventas no permitan una comparación válida, se empleará el precio de exportación a un tercer país (siempre y cuando el precio sea representativo);
- Valor reconstruido (que implica costo de producción, gastos de administración, gastos generales y una utilidad razonable).

La determinación de la existencia de daño a los efectos del artículo VI del GATT de 1994 se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo:

- Del volumen de las importaciones objeto de *dumping* y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y
- De la repercusión de estas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos.⁶

Respecto del volumen de las importaciones objeto de *dumping*, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si hay un aumento significativo de las mismas, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del miembro importador. En lo tocante al efecto de las importaciones objeto de *dumping* sobre los precios, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si hubo una significativa subvaloración del precio de las importaciones, objeto de *dumping* en comparación con el precio de un producto similar del miembro importador, o bien si el efecto de

⁶ Artículo 3.1 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT. 1994.

tales importaciones es hacer bajar de otro modo los precios en medida significativa o impedir en medida significativa el aumento que en otro caso se produciría. Ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.

Las investigaciones encaminadas a determinar la existencia, el grado y los efectos de un supuesto *dumping* se iniciarán previa solicitud escrita hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella.⁷

Con la solicitud se incluirán las pruebas de la existencia de:

- *Antidumping*; (sic.)
- Un daño en el sentido del artículo VI del GATT de 1994 y
- Una relación causal entre las importaciones objeto de *dumping* y el supuesto daño.

No podrá considerarse que para cumplir los requisitos fijados en el presente párrafo basta una simple afirmación no apoyada por las pruebas pertinentes.

Así, el artículo 6.1 dispone que se dé a todas las partes interesadas en una investigación *antidumping*, aviso de la información que exijan las autoridades y amplia oportunidad para presentar por escrito todas las pruebas que consideren pertinentes por lo que se refiere a la investigación de que se trate.

Toda información que por su naturaleza sea confidencial⁸ o que las partes en una investigación *antidumping* faciliten con carácter confidencial será, previa justificación suficiente al respecto, tratada como tal por las autoridades. Dicha información no será revelada sin autorización de la parte que la haya facilitado.⁹

Con el fin de verificar la información recibida, o de obtener más detalles, las autoridades podrán realizar investigaciones en el territorio de otros miembros, según sea necesario, siempre que obtengan la conformidad de las empresas interesadas y

⁷ Salvo en circunstancias especiales, la autoridad competente puede iniciar una investigación sin haber recibido una solicitud, cuando tenga pruebas suficientes del *dumping* que justifiquen el daño y la relación causal (artículo 5.6 del Acuerdo Relativo a la aplicación del artículo VI del GATT, 1994.)

⁸ Por ejemplo, porque su divulgación implicaría una ventaja significativa para un competidor o tendría un efecto significativamente desfavorable para la persona que proporcione la información o para un tercero al que haya recibido.

⁹ Artículo 6.5 del Acuerdo Relativo a la aplicación del artículo VI del GATT, 1994.

que lo notifiquen a los representantes del gobierno del miembro que se trate, y a condición de que este miembro no se oponga a la investigación.¹⁰

Antes de formular una determinación definitiva, las autoridades informarán a todas las partes interesadas de los hechos esenciales considerados que sirvan de base para la decisión de aplicar o no medidas definitivas. Esa información deberá facilitarse a las partes con tiempo suficiente para que puedan defender sus intereses.

Por lo que se refiere a las medidas provisionales, éstas sólo podrán aplicarse si:¹¹

- Se inició una investigación de conformidad con las disposiciones del artículo 5, se dio un aviso público al efecto y se otorgó a las partes interesadas oportunidades adecuadas de presentar información y hacer observaciones.,
- Se ha llegado a una determinación preliminar positiva de la existencia de *dumping* y del consiguiente daño a una rama de producción nacional, y
- Si la autoridad competente juzga que tales medidas son necesarias para impedir que se cause daño durante la investigación.

Las medidas provisionales podrán tomar la forma de un derecho provisional o, preferentemente, una garantía -mediante depósito en efectivo o fianza- igual a la cuantía provisionalmente estimada del derecho antidumping, que no podrá exceder del margen antidumping provisionalmente estimado. La suspensión de la valoración en aduana será una medida provisional adecuada, siempre que se indiquen el derecho normal y la cuantía estimada del derecho antidumping y que la suspensión de la valoración se someta a las mismas condiciones que las demás medidas provisionales.¹²

Las medidas provisionales se aplicarán por el periodo más breve posible, que no podrá exceder de cuatro meses o, por decisión de la autoridad competente, a

¹⁰ Artículo 6.7 del Acuerdo. Relativo a la aplicación del artículo VI del GATT. 1994.

¹¹ Artículo 7.1 del Acuerdo Relativo a la aplicación del artículo VI del GATT. 1994.

¹² Artículo 7.2 del Acuerdo Relativo a la aplicación del artículo VI del GATT. 1994.

petición de exportadores que representen un porcentaje significativo del comercio de que se trate, por un periodo que no excederá de seis meses. Cuando las autoridades, en el curso de una investigación, examinen si bastaría un derecho inferior al margen del *dumping* para eliminar el daño, esos periodos podrán ser de seis y nueve meses respectivamente.¹³

Un derecho *antidumping* sólo permanecerá en vigor durante el tiempo y en las medidas necesarias para contrarrestar el *dumping* que esté causando daño.¹⁴

El Acuerdo establece un Comité de Prácticas Antidumping, compuesto de representantes de cada uno de los miembros. El Comité elegirá su presidente, y se reunirá por lo menos dos veces al año y siempre que lo solicite un miembro según lo previsto en las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo.

El Comité desempeñará las funciones que le sean atribuidas en virtud del presente Acuerdo o por los miembros, y dará a éstos la oportunidad de celebrar consultas sobre cualquier cuestión relacionada con el funcionamiento del Acuerdo o la consecución de sus objetivos.¹⁵

Los miembros informarán sin demora al Comité de todas las medidas antidumping que adopten, ya sean preliminares o definitivas. Esos informes estarán a disposición en la Secretaría para que puedan examinarlos los demás miembros. Los miembros presentarán también informes semestrales sobre las medidas *antidumping* que hayan tomado durante los seis meses precedentes. Los informes semestrales se presentarán con arreglo a un modelo uniforme convenido (artículo 16.4).

La Ley de Comercio Exterior regula lo relativo al *dumping*, tanto en materia sustantiva como de procedimiento.”

¹³ Artículo 7.4 del Acuerdo Relativo a la aplicación del artículo VI del GATT. 1994.

¹⁴ Artículo 11.1 del Acuerdo Relativo a la aplicación del artículo VI del GATT. 1994.

¹⁵ Artículo 16.1 del Acuerdo. Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT.1994.

4.4.- ACUERDO SOBRE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS.

Durante las negociaciones de la Ronda de Uruguay se tomó la decisión de que los países desarrollados reducirían los subsidios internos en un 20% en un periodo de seis años, y los subsidios externos en un 36% en un plazo de seis años, mientras que los países en desarrollo los reducirían en un 13% en diez años. Se excluyen de este compromiso los apoyos gubernamentales en el marco de programas para la protección del ambiente, la investigación, la formación, la lucha contra enfermedades y la infraestructura, entre otros. Es importante destacar que en caso de México se acordó que los apoyos de Programa de Apoyo al Campo no se verían afectados ni serían objeto de impuestos compensatorios, y las correspondientes a la exportación se reducirían en un 24% en diez años. México mantiene un derecho de imponer disciplinas sobre algunos países que subsidian sus exportaciones compitiendo deslealmente.

- ✓ "El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias señala que se considerará que existe subvención:¹⁶
- Cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo , donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o pasivos (por ejemplo garantías de préstamos);
- Cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos, que en otro caso se percibirían (por ejemplo incentivos tales como bonificaciones fiscales);¹⁷
- Cuando un gobierno proporcione bienes o servicios - que no sean de infraestructura general- o compre bienes;

¹⁶ Artículo 1 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

¹⁷ De conformidad con las disposiciones del artículo VVI del GATT de 1994 (nota al artículo XVI), y las disposiciones de los anexos I al III del presente Acuerdo, no se considerarán subvenciones la exoneración a favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando éste se destine al consumo interno, ni a la remisión de estos derechos o impuestos en cuantías que no excedan de los totales adecuados o elaborados.

- Cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones descritas en los incisos anteriores que normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que se lleve a cabo, y la practica no difiera, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los gobiernos; o
- Cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI del GATT de 1994 y;
- Con ello se otorgue un beneficio.

Se establecieron tres categorías de subvenciones: subvenciones "prohibidas", subvenciones recurribles y subvenciones no recurribles.

- Subvenciones prohibidas.

A reserva de lo dispuesto sobre la Agricultura, las siguientes subvenciones, en el sentido del artículo 1, se considerarán prohibidas:¹⁸

- Las subvenciones supeditadas de jure o de facto¹⁹ a los resultados de exportación, como condición única o entre varias condiciones, con inclusión de las citadas a título de ejemplo en el anexo I;
- Las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como condición única o entre otras varias condiciones.

- Subvenciones recurribles.

Son aquellas establecidas por un país, que causen efectos desfavorables para los otros miembros, es decir:²⁰

- Daño a la rama de producción nacional de otro miembro;

¹⁸ Artículo 3 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

¹⁹ Esta norma se cumple cuando los hechos demuestran que la concesión de una subvención, aun sin haberse supeditado de jure a los resultados de la exportación, está de hecho vinculada a las exportaciones o los ingresos de exportación reales o previstos. El mero hecho de que una subvención sea otorgada a empresas que exporten no será razón suficiente para considerar subvención a la exportación en el sentido de esta disposición.

²⁰ Artículo 5 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

- Anulación o menoscabo de las ventajas resultantes para otros miembros, directa o indirectamente, del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT de 1994, en particular de las ventajas de las concesiones consolidadas de conformidad con el artículo II del GATT de 1994;
- Perjuicio grave a los intereses de otro miembro.

Así, el país recurrente debe demostrar que mediante la subvención recurrida se causa alguno de los efectos desfavorables mencionados con anterioridad. Si el Órgano de Solución de Diferencias dictamina que la subvención tiene efectos desfavorables, se debe suprimir la subvención o eliminar sus efectos desfavorables.

- Subvenciones no recurribles.

Se consideran no recurribles las siguientes subvenciones:²¹

- Las subvenciones que no sean específicas;
- Las subvenciones que sean específicas para actividades de investigación industrial y actividades de desarrollo precompetitivas, asistencia para regiones desfavorecidas o ciertos tipos de asistencia para adaptar instalaciones existentes a nuevas leyes o reglamentos sobre el medio ambiente.

Las subvenciones no recurribles no pueden ser impugnadas en el marco del procedimiento de solución de diferencias de la Organización Mundial de Comercio ni pueden imponerse derechos compensatorios a las importaciones subvencionadas. No obstante, estas subvenciones tienen que cumplir condiciones estrictas.

Respecto a la aplicación de las medidas compensatorias, se establece todo un procedimiento (similar en muchos aspectos al procedimiento del Acuerdo Antidumping). Para poder imponer un derecho compensatorio debe seguirse una

²¹ Artículo 8 sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

investigación previa, y determinar mediante las reglas el mismo acuerdo si el producto subvencionado causa o amenaza causar daño a la producción nacional.

Un derecho compensatorio sólo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida necesaria para contrarrestar la subvención que esté causando daño.²² Cuando esté justificado, las autoridades examinarán la necesidad de mantener el derecho, en el caso de que el daño siguiera produciéndose. No obstante lo anterior, todo derecho compensatorio será suprimido a más tardar en un plazo de cinco años contados desde la fecha de su imposición.

Este Acuerdo establece un Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias, compuesto por representantes de cada uno de los miembros. Dentro de sus funciones se encuentra la de dar a los miembros la oportunidad de celebrar consultas sobre cualquier cuestión relacionada con el funcionamiento del Acuerdo o la consecución de sus objetivos.

Las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los países en desarrollo y en la transformación de las economías de planificación centralizada en economías de mercado. Los países menos adelantados y los países en desarrollo con un PIB por habitante inferior a 1.000 dólares estadounidenses están exentos de las disciplinas impuestas con respecto a las subvenciones a la exportación prohibidas. Los demás países en desarrollo disponían de un plazo que venció el año 2003 para eliminar sus subvenciones a la exportación. Los países menos adelantados debieron eliminar las subvenciones destinadas a la sustitución de las importaciones (es decir, las subvenciones que tienen por finalidad ayudar a la rama de producción nacional y evitar las importaciones) para el año 2003; en el caso de los demás países en desarrollo el plazo expiró el año 2000. Los países en desarrollo reciben también un trato preferencial cuando sus exportaciones están sujetas a investigaciones en materia de derechos compensatorios. Con respecto a las economías en transición, las subvenciones prohibidas quedaron eliminadas gradualmente para el año 2002.

²² Artículo 21.1 sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

Este Acuerdo cuenta con siete anexos:

- Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación;
- Directrices sobre los insumos consumidos en el proceso de producción;
- Directrices para determinar si los sistemas de devolución constituyen subvenciones a la exportación en casos de sustitución;
- Cálculo del total de subvención *ad valorem* (párrafo 1, del artículo 6);
- Procedimientos para la obtención de la información relativa al perjuicio grave;
- Procedimiento que debe seguirse en las investigaciones *in situ* realizadas conforme al párrafo 6 del artículo 12;
- Países en desarrollo miembros a los que se refiere el párrafo 2 del artículo 27.

Este Acuerdo es desarrollado en el ámbito interno por la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento.”

4.5.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

4.5.1. Tratado de Libre Comercio

Dentro de los procesos de integración económica pueden distinguirse diferentes tipos de acuerdos comerciales. En orden de menor a mayor grado de integración se encuentran: el acuerdo de comercio preferencial, la asociación para el libre comercio, la unión aduanera y la zona de libre comercio. Los distintos tipos de arreglos tienen un objetivo común: incrementar de manera sustancial el comercio. Sin embargo, difieren entre sí por el grado de facilidades que brindan al intercambio comercial y al grado de unificación y coordinación de las políticas frente a los demás países.

México, Estados Unidos y Canadá firmaron un Tratado de Libre Comercio, es decir, un contrato mediante el cual los países se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios de productos originarios para fomentar el

intercambio comercial y establecer mecanismos para dirimir las controversias de orden mercantil. El propósito expreso es el de aumentar el comercio entre las tres naciones, fomentando así un mayor grado de especialización en cada economía, y con ello, un mayor bienestar para el conjunto de las naciones.

Los obstáculos arancelarios se refieren principalmente a los impuestos que se les aplica a cierto tipo de mercancías al momento de ser importadas. Mientras que los obstáculos no arancelarios conciernen medidas de tipo sanitario, normas técnicas de producción y de embalaje, además de cuotas y restricciones que impiden la introducción de mercancías a otro país. Los primeros son transparentes y predecibles en tanto los segundos generalmente dependen de decisiones discrecionales de la burocracia y suelen responder a intereses que se ven afectados por las importaciones.

Por su parte, los mecanismos par dirimir controversias buscan resolver rápidamente las disputas que aparecen como consecuencia natural en el intercambio de comercio, dado que un productor, al verse afectado por mercancías extranjeras similares a las suyas, trata de restringir su importación. Como generalmente sus quejas resultan injustificadas, es indispensable crear mecanismos que resuelvan los conflictos comerciales antes de que se tornen en problemas políticos entre los países signatarios de este tipo de acuerdos.

La firma de un Tratado de Libre Comercio representa un menor grado de integración en que la formación de un mercado común o una integración económica plena. Esto implica que los gobiernos que suscriben un convenio de esta naturaleza no tendrán la obligación de unificar sus políticas en cuestiones que no sean estrictamente comerciales. Tampoco existirán organismos supranacionales ante los cuales los gobiernos tengan que ceder parte de su soberanía. Sin embargo, para obtener máximos beneficios y lograr el objetivo de libre comercio existe una natural propensión a que ciertas políticas, como a monetaria, tiendan a ser similares entre los países. Nadie impide este tipo de convergencia pero a todos conviene, pues sin ella las diferencias de inflación, por ejemplo, podrían hacer menos competitivas las importaciones del país más caro.

En el Tratado de Libre Comercio tampoco se contempla el cruce indiscriminado de personas a través de las fronteras o la negociación de problemas de migración, trabajo y ecología. Sin embargo, estos temas se abordaron en dos Acuerdos de Cooperación paralelos: uno laboral y otro ambiental para mejorar las condiciones de producción, libre comercio y bienestar de las poblaciones y eso es precisamente lo que ocurrió al mismo tiempo que se negoció el Tratado de Libre Comercio.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte extiende de manera natural el modelo de desarrollo "hacia fuera" seguido por México durante los años recientes. Las reformas estructurales y las políticas de estabilización fincadas en éstas constituyen el punto de partida indispensable para esperar los beneficios de eficiencia, bienestar y distribución del ingreso, comúnmente postulados como justificación de un acuerdo comercial de esta naturaleza.

Si bien fue insatisfactorio el balance de resultados durante la década de los ochenta, la estrategia iniciada entonces generó avances sustantivos reflejados en las principales variables macroeconómicas. De manera destacada, el sostenimiento del dinamismo de las exportaciones no petroleras a pesar de la apreciación real del peso frente al dólar, el flujo positivo de capitales del exterior, el descenso de las tasas de interés reales domésticas, el reinicio económico, y las menores tasas de inflación configuran un ambiente propicio para una mejor inserción de México en la economía mundial.

4.5.2. NATURALEZA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

Desde el punto de vista del Derecho Internacional Público, no hay duda de que el Tratado de libre Comercio de América del Norte es un tratado internacional,

por tratarse de un acuerdo entre Estados, regido por el Derecho Internacional Público.²³

La negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue un proceso complejo en el que intervinieron todas las dependencias de la Administración Pública. El trabajo coordinado entre las diferentes dependencias fortaleció la posición mexicana en la negociación y rindió como resultado final un tratado equilibrado que abre espacios en diversos rumbos de actividad económica del país.

De conformidad con la Ley sobre la Celebración de Tratados (1992), la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) se concentró en aquellas negociaciones en las que, de alguna manera, pudieran afectarse principios de la política exterior de México o cuestiones de Derecho Internacional Público cuya expresión internacional es responsabilidad de la Cancillería mexicana.

En particular la Secretaría de Relaciones Exteriores participó en la negociación de los capítulos sexto, undécimo y vigésimo relativos a energía y petroquímica básica, inversión, disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias; y en la revisión legal del texto negociado.

4.5.2.1. Procesos de iniciación, firma y aprobación.

El día 7 de octubre de 1992 tuvo lugar el acto de iniciación por los Secretarios de Comercio de los tres países, que sentó la satisfacción de las tres Partes en el texto final del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual sólo quedó sujeto a la debida autenticación de las versiones en español, francés e inglés que realizó un grupo de juristas de los tres países.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue firmado por los presidentes de México, Estados Unidos y el Primer Ministro de Canadá, el 17 de diciembre de 1992, en las ciudades de México, Ottawa y Washington, D. C.

²³ Artículo 2, inciso 1, subinciso a) de la *Convención sobre el Derecho de los Tratados*, firmada en Viena (publicada en el DOF del 14 de febrero de 1975). Aunque los Estados Unidos de Norteamérica no son parte, en este aspecto la convención es meramente codificadora, por lo que el contenido de la disposición es aplicable a los tres Estados partes en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Art. 4 de la misma convención.)

Una vez firmado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, correspondió a la Secretaría De Relaciones Exteriores, como sucede con todos los tratados que celebra México, llevar a cabo los trámites para someter su aprobación al Senado de la República. Conforme a su Artículo 2003, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entró en vigor el 1° de enero de 2004, a través de un intercambio de notas por el que los países informaron que los trámites necesarios conforme a sus legislaciones internas para la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte fueron terminados.

4.5.3. ALCANCE Y COBERTURA.

En cuanto a los objetivos del Tratado, el artículo 102 del capítulo primero los enuncia expresamente:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios partes;
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las partes;
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias,
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

Las partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este Tratado a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo anterior y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional (inciso2, artículo 102, capítulo primero.)

Con lo anterior, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte hace eco sobre la Convención sobre derecho de los tratados en materia de interpretación.

4.5.4 TRATADO POR EL QUE SE CREA LA ZONA DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN) (DOF, 20 de diciembre de 1993).

El 1° de enero de 1994 entró en vigor este instrumento de integración zonal. Más que un tratado de libre comercio, es un tratado de inversión que abarca mercancías, servicios e híbridos (propiedad intelectual) dentro de sus veintidós capítulos, más los acuerdos de cooperación ambiental y laboral, convergiendo a su vez en un escenario de resolución de controversias que busca, en general, limitar la discrecionalidad de la aplicación de las legislaciones nacionales y pretende garantizar rapidez, objetividad y neutralidad a los operadores económicos zonales.

El preámbulo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte establece los fines perseguidos por México, Canadá y Estados Unidos, en los siguientes términos:

- Reafirmar los lazos de amistad y cooperación entre sus naciones.
- Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y ampliar la cooperación internacional;
- Crear un mercado más extenso y seguro para los bienes y los servicios producidos en sus territorios;
- Reducir las distorsiones en el comercio;
- Establecer reglas claras y de beneficio para su intercambio comercial;
- Asegurar un marco comercial predecible para la planeación de las actividades productivas y de la inversión;
- Desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación internacional;
- Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales;

- Alentar la innovación y la creatividad y fomentar el comercio de bienes y servicios que estén protegidos por los derechos de propiedad intelectual;
- Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios;
- Empezar todo lo anterior de manera congruente con la protección y la conservación del ambiente;
- Preservar la capacidad para salvaguardar el bienestar público;
- Promover el desarrollo sostenible, reforzar la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental; y
- Proteger, fortalecer y hacer efectivos los derechos de sus trabajadores.

4.5.5 PRINCIPIOS BÁSICOS EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

Los principios del Tratado que cruzan los veintidós capítulos y sus anexos son: trato nacional, trato de la nación más favorecida y transparencia. Respecto a los dos primeros, sabemos que tienen su origen en el de “no discriminación”, además han sido planteados desde el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio – Organización Mundial de Comercio.

4.5.5.1. *Trato nacional.*

Uno de los aspectos más sustanciales del Tratado es qué bienes, servicios y personas deben ser considerados como nacionales de los respectivos países suscriptores del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Así, una mercadería canadiense debe ser considerada en territorio mexicano, en la misma forma que si fuera la nacional. Esto es, no es viable discriminar por razones de “nacionalidad”. La única excepción a este principio lo encontramos en el capítulo VI del Tratado, aunque los minerales radiactivos mexicanos excluyan tajantemente la presencia de canadienses y estadounidenses en su explotación en territorio nacional.

Lo anterior cuando se aplica a un sector, en cada Estado (México, Canadá o Estados Unidos de América) podría ser diferente. Se tendría que hacer un estudio preciso por sector (mercancías, servicios e híbridos) para revisar las simetrías respecto a este principio. Es importante recordar que este no determina "equidad".

En relación al sector de servicios profesionales, negociado en el capítulo XVI, se debe considerar cómo es regulada la prestación de un servicio en cada uno de los tres países. Podemos encontrar serias diferencias; por ejemplo, los servicios financieros (bancarios) que en Estado Unidos son especializados y en México tenemos el servicio de banca múltiple; el servicio profesional de notario público, que afortunadamente no quedó negociado, mismo que resultó totalmente diferente su tratamiento jurídico y se identificó dicha asimetría.

4.5.5.2. Trato de la nación más favorecida.

Principio general del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio – Organización Mundial de Comercio, significa que cualquier convenio comercial o de servicio que las partes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte efectúen bilateralmente debe extenderse automáticamente a la otra parte.

Este principio está subordinado al artículo XXIV del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, que permite que grupos de países que forman una zona de libre comercio o unión aduanera pueden temporalmente excluir a terceros países de los beneficios de la cláusula de la nación más favorecida.

4.5.5.3. Transparencia.

Este principio, expresamente contemplado en el capítulo XVIII del Tratado, obliga a los tres países a notificar toda modificación, reforma o adición que se intente efectuar a las legislaciones internas que se relacionen con aspectos regulados en el Tratado, a fin de prevenir o evitar controversias entre operadores económicos zonales.

Este principio del capítulo XVIII se complementa con el código de conducta (artículo 2009.2 inciso C) y las reglas modelo de procedimiento (artículo 2012) del propio tratado.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte consta de un preámbulo y 22 capítulos distribuidos en ocho partes, las cuales se ocupan, respectivamente, de los siguientes temas:

Primera parte.-Aspectos generales. Integrada por los capítulos I y II, que se ocupan de los objetivos del Tratado y de las definiciones generales.

Segunda parte.-Comercio de bienes. Está integrada por los capítulos III y IV, que se ocupan del trato nacional y acceso de bienes al mercado (capítulo III); reglas de origen (capítulo IV); procedimientos aduaneros (capítulo V), energía y petroquímica básica (capítulo VI); sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias (capítulo VII) y medidas de emergencia (capítulo VIII.)

Tercera parte.-Barreras técnicas al comercio. Está integrada por el capítulo IX relativo a las medidas de normalización.

Cuarta parte.-Compras al sector público (capítulo X.)

Quinta parte.-Inversión, servicios y asuntos relacionados. Está integrado de los capítulos XI A XVI, que se ocupan de los temas de inversión (capítulo XI); comercio transfronterizo de servicios (capítulo XII); telecomunicaciones (capítulo XIII); servicios financieros (capítulo XIV); política en materia de competencia, monopolios y empresas de Estado (capítulo XV).

Sexta parte.-Propiedad intelectual (capítulo XVI.)

Séptima parte.-Disposiciones administrativas e instituciones. Está integrada por los capítulos XVIII a XX, que se ocupan de la publicación, notificación y administración de leyes (capítulo XVIII); revisión y solución de controversias en materia antidumping y cuotas compensatorias (capítulo XIX) y disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias (capítulo XX.)

Octava parte.-Otras disposiciones. Está integrada por los capítulos XXI y XXII, que se ocupan de las excepciones y las disposiciones finales, respectivamente.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte cuenta, además, con diversos anexos integrados a lo largo de su capitulo, así como de notas, el anexo 401 y siete anexos numerados del I al VII que van al final del texto.

4.5.6 BENEFICIOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte reduce los obstáculos remanentes al intercambio de bienes y servicios entre México, Estados Unidos y Canadá, con los consecuentes beneficios asociados al comercio internacional. Las tendencias mundiales hacia el proteccionismo y la formación de bloques comerciales ponen de manifiesto la relevancia de un Tratado de Libre Comercio que incluya coherentemente la mayor parte de las transacciones entre estos países.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte amplía el comercio y promueve la eficiencia, el ingreso real de la población se beneficia y el crecimiento económico reduce la pobreza absoluta. Sin embargo en México hasta el momento no se perciben realmente tales beneficios y por diferentes circunstancias económicas, políticas y sociales, tal vez no se concreten.

4.6 EL SECTOR AUTOMOTRIZ EN LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE.

Las enormes dificultades que plantearon en la negociación algunos sectores como la agricultura, las industrias automotriz y textil y los energéticos, se deben principalmente a que en los tres países este tipo de ramas productivas desempeñan un papel sumamente importante en términos de generación de empleos, exportaciones, ingreso de divisas, avance tecnológico e incluso soberanía nacional. Es decir en los llamados sectores difíciles se conjuntan una serie de condiciones de índole económica, política, social y aún histórica (como el caso del petróleo en México) que vuelven sensibles los temas de negociación. Por lo tanto, cada uno de los países involucrados en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte buscó la liberalización del mercado, pero trataron de evitar afectar esos intereses o sectores especiales.

El sector automotriz tiene un papel clave en los tres países ya que es uno de los grandes generadores de empleos y es considerado como uno de los pilares

del avance tecnológico e industrial de una nación. Además, esta rama de actividad se encuentra integrada con otras industrias como son las de autopartes, vidrios, plástico, hule, electrónica y metalmecánica. Al mismo tiempo, el sector automotriz está estrechamente relacionado con ramas productivas que demandan sus productos como las de transporte y la construcción. En suma es una industria de enorme importancia económica y política.

Desde hace más de dos décadas la industria automotriz mundial experimenta grandes cambios en sus sistemas de producción, organización, administración y comercialización, factores que fueron el componente central durante la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Un proceso de integración del mercado automotriz en América del Norte busca conciliar los intereses particulares de las tres naciones con las nuevas tendencias mundiales en este sector para aprovechar las ventajas y costos que ofrecen cada uno de los países y crear las condiciones que permitieran elevar la competitividad de la zona.

4.7 ANEXO 300-A DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

La industria automotriz mexicana en el anexo 300-A, en el cual se prevé la eliminación de barreras al comercio de automóviles, autobuses y autopartes y la eliminación de las restricciones a la inversión en el sector se produjo a partir del 31 de diciembre de 2003. Durante el período de transición, las Partes eliminaron gradualmente todos los aranceles a sus importaciones de productos automotrices regionales.

Con respecto a México, Estados Unidos eliminó al momento sus tasas arancelarias para automóviles de pasajeros, redujo al 10% las tasas arancelarias a los camiones ligeros e irá eliminándolas gradualmente en un período de cinco años e irá eliminando en diez años sus tasas arancelarias para otros vehículos.

México debió, con respecto a las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá: reducir de inmediato en 50% sus tasas para camiones ligeros y

eliminarlas gradualmente en cinco años; y reducir gradualmente sus tasas arancelarias sobre los demás tipos de vehículos en un período de diez años.

En materia de autopartes, cada una de las Partes eliminará de inmediato las tasas arancelarias para ciertas autopartes, en tanto que para otras en cinco años y para una pequeña parte en diez años.

En cuanto a las reglas de origen, los productos deberán incorporar un contenido regional determinado para gozar el trato preferencial. Este contenido regional es de 62.5% para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como para motores y transmisiones de tal tipo de vehículos y el 0% para los demás vehículos y autopartes.

Por otra parte, México mantuvo hasta el 1° de enero del año 2004 el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz y el Acuerdo que determina Reglas para la Aplicación del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz.

En cuanto a los vehículos usados Canadá podrá adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de vehículos usados provenientes de territorio de México, excepto por lo siguiente.

- a partir del 1° de enero del año 2009, Canadá no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados provenientes de territorio de México, que tengan por lo menos 10 años de antigüedad;
- a partir del 1° de enero del año 2011, Canadá no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados provenientes de territorio de México, que tengan por lo menos 8 años de antigüedad;
- a partir del 1° de enero del año 2013, Canadá no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados provenientes de territorio de México, que tengan por lo menos 6 años de antigüedad;

- a partir del 1° de enero del año 2015, Canadá no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados provenientes de territorio de México, que tengan por lo menos 4 años de antigüedad;
- a partir del 1° de enero del año 2017, Canadá no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados provenientes de territorio de México, que tengan por lo menos 2 años de antigüedad; y
- a partir del 1° de enero del año 2019, Canadá no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados provenientes de territorio de México.

El programa de liberación de México, por lo que se refiere a vehículos usados provenientes de territorio de otra de las Partes, sigue la misma temporalidad del programa de Canadá con respecto a vehículos mexicanos.²⁴

4.8. REGLAS DE PROCEDIMIENTO DEL ARTÍCULO 1904 Y DEL COMITÉ DE IMPUGNACIÓN EXTRAORDINARIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

Mecanismos Alternativos De Solución De Controversias (Establecidos en Tratados Internacionales)

La Ley de Comercio Exterior, en su artículo 97, establece los casos en que cualquier persona interesada puede acudir a los mecanismos alternativos de solución de controversias en materia de prácticas desleales contenidas en tratados internacionales de los que México sea parte. Los supuestos son las fracciones IV, V, VI Y VII del artículo 94:

- Que declaren concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria a que se refieren la fracción III del artículo 57 y la fracción III del artículo 59.

²⁴ Cfr. Alif Ortiz Loretta, "Aspectos Jurídicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y sus Acuerdos Paralelos". Op. Cit. p. 53..

- Que determinen cuotas compensatorias definitivas o los actos que las apliquen.
- Por las que se responda a las solicitudes de los interesados a que se refiere el artículo 60.
- Que se desechen o concluyan la solicitud de revisión a que se refiere el artículo 61.

En caso de optarse por dichos mecanismos:

1. No procederá el recurso de revocación previsto en el artículo 94 ni el juicio ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación contra dichas resoluciones.
2. Sólo se considerará como definitiva la resolución de la Secretaría de Economía dictada como consecuencia de la decisión que emane de los mecanismos alternativos, y
3. Se observará lo establecido en el artículo 238 del Código Fiscal de la Federación respecto a la ilegalidad de las resoluciones.

4.9. CAPÍTULO XIX DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

Las disposiciones de este capítulo, compuesto de 11 artículos con seis anexos, establecen la revisión de esta materia en dos vertientes:

1. De las reformas legislativas (artículo 1903).²⁵
2. De resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias (artículo 1904).

De igual forma, se establece la salvaguarda del sistema de revisión ante el panel (artículo 1905).

En el estudio de las resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias muchas veces se considera que nuestro sistema judicial pudiera no

²⁵ Se establece la vigencia de estas disposiciones donde se especifica que si se pretende hacer una reforma, ésta deberá notificarse por escrito a las otras partes, con lo que vemos actualizado el principio de transparencia.

ser el idóneo para la solución de un conflicto, y se implementan otros mecanismos que pretenden encontrar soluciones expeditas e incluso con más certeza jurídica, como es el caso. Si se revisa el capítulo XIX, al igual que el XVII y XX²⁶ del propio Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que se relacionan, es evidente el reconocimiento de diversos principios básicos de un Estado de Derecho como los de legalidad, formalidad y publicidad, a los que responden los tres Estados, sin embargo, éstos tienen sistemas jurídicos diferentes y lo hacen valer al reservarse el derecho de aplicar sus disposiciones jurídicas en los denominados "criterios de revisión".

Los criterios de revisión de la resolución definitiva ante el panel binacional están señalados en el anexo 1911 del capítulo XIX del TLCAN, los cuales deben coincidir con los criterios valorativos del país en donde la investigación tuvo lugar, revisando dicha resolución de la misma manera como lo haría el tribunal revisor nacional de ese país en particular. Así la tarea del panel binacional es determinar si la autoridad investigadora competente decidió de acuerdo con su derecho interno en materia de antidumping y cuotas compensatorias.

Los tres Estados acordaron someterse a los principios anteriormente mencionados, también lo es que depende de que estos se apliquen, de cómo y quién lo aplique, con lo que seguramente encontraríamos serias asimetrías. En efecto, para este tipo de procedimientos -muy técnicos – cada Estado debe aplicar su legislación, según su propio criterio de revisión.

²⁶ El artículo 2001 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte señala la existencia de una Comisión Libre de Comercio, la cual está integrada por representantes de cada parte a nivel de secretarías de estado (en el caso de México la Secretaría de Economía), o por las personas a quienes estos designen. Igualmente el artículo 2002 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte establece que la Comisión de Libre Comercio establecerá un secretariado que estará integrado por secciones nacionales, en cada uno de los Estados parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (México, Estados Unidos de América y Canadá) se estableció la sección nacional del Secretariado señalado en el precepto anterior, ante esta oficina del Secretariado se interpone la solicitud de integración de un panel binacional.

CONCLUSIONES.

1. El despegue industrial mexicano inicia con el proceso de descapitalización del campo, originado por una creciente corrupción y progresiva reversión jurídica e institucional, lo cual provocó un estado de dependencia y reagrupamiento latifundista en el período de 1947-1950.
2. México experimentó un fuerte proceso de industrialización que se basó esencialmente por el lado de la demanda, en la sustitución de importaciones. En este sentido, México se comportó de manera similar a otros países latinoamericanos.
3. El deterioro de la relación entre la economía campesina y la agricultura capitalista, detonó el endeudamiento externo. En relación la industria en México esta se mantuvo con una fuerte dependencia del endeudamiento público y ahorro externo. en la década de 1950.
4. La industria automotriz se desarrolla, también, bajo el proceso denominado de sustitución de importaciones, el cual cobra ímpetu después de la 2ª. Guerra Mundial; fundado en esquemas de protección con la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias de 1945. Este se consolida en el período de 1962-1974. Es importante mencionar que la Sustitución de Importaciones fue una política inhibidora de la exportación.
5. En el esquema de Economía mixta que surge en el lapso comprendido entre 1960-1975, el sector automotriz se encuentra clasificado como una empresa privada nacional.
6. Una de las características en la industria automotriz mexicana es la localización de las maquiladoras de autopartes estadounidenses que tuvo como consecuencia la ordenación territorial de este sector en nuestro país. Las maquiladoras de autopartes están incluidas en una unidad de producción centralizada en lo funcional pero descentralizadas en lo productivo.
7. El sector automotriz nacional está compuesto por dos ramas: la de autopartes se descentralizó del Distrito Federal, hacia Querétaro, San Luis Potosí Guanajuato, Coahuila y Chihuahua por una mayor orientación hacia el

mercado estadounidense y la industria terminal automotriz, por su parte, se concentra en el Norte del país (Sonora, Chihuahua y Coahuila), sobre todo aquellas dirigidas a las exportaciones de vehículos. Sin embargo en el centro del país se establecen empresas dirigidas al mercado nacional (Aguas Calientes, Morelos y Puebla).

8. En relación a la legislación en este sector productivo existe escasez de normatividad en cuanto a estándares de calidad para la importación de refacciones de países que no pertenecen al Tratado de Libre Comercio de América del Norte; en particular Asia. De igual manera la falta de mecanismos para determinar la legitimidad en la comercialización de partes automotrices, permite dicha comercialización con partes robadas o la creación de empresas ilegales, lo cual debe ser subsanado con una legislación más integral en estos aspectos. De igual forma los sistemas y controles en las aduanas nacionales son insuficientes, para evitar la entrada de vehículos ilegales.

9. La industria automotriz si bien, es cierto es una de las principales generadoras de empleos, éstos son precarios, temporales, de alto riesgo y mal pagados, el nivel adquisitivo de los salarios es asimétrico con respecto a la situación de los trabajadores de los países desarrollados y aún en relación a la de los países recién incorporados a la economía de mercado internacional específicamente los países asiáticos. Por lo tanto es necesario un estudio jurídico, sociológico y laboral profundo que permita fomentar condiciones adecuadas de de trabajo en este sector.

10. La Ciencia y Tecnología son factores claves para promover el crecimiento y el desarrollo económico del país, dicha tecnología se encuentra incorporada en bienes de capital y en el capital humano, es tarea gubernamental adquirir y fomentar la ciencia y tecnología necesarias para construir la capacidad económica que permita competir en los mercados globalizados. Por lo tanto debe propiciarse el desarrollo científico y Tecnológico en el Estado mexicano como alternativa para la conservación de la soberanía nacional.

11. Es necesario rediseñar el desarrollo industrial mexicano por medio de una política industrial dirigida a crear empleos, satisfactoria del mercado doméstico como base, así como orientada a la exportación. Se requiere un cambio estructural en el aparato industrial si se desea que el desarrollo mexicano sea liderado de nuevo por la industrialización moderna, y por los programas periféricos de calidad, medio ambiente, laborales y de recursos humanos que lo acompañan.

12. Debe promoverse que la industria automotriz mexicana fortalezca un modelo productivo altamente competitivo, verticalmente integrado con otros sectores de la economía mexicana, con competencias y recursos propios de investigación y desarrollo, con un régimen de condiciones laborales humanas sostenibles así como relaciones industriales de reconocimiento, respeto mutuo y de concertación real, a través de una política económica dirigida a conseguirlo.

13. Fortalecer el marco legal del Estado mexicano, sobre todo en el aspecto tecnológico, para conservar la soberanía nacional al participar en la economía global. Se requieren reformas legales de alcance mundial que logren el ajuste a las nuevas tecnologías.

14. El desarrollo científico del país debe impulsarse mediante acciones dirigidas al aumento gradual y sostenido en el monto de los recursos públicos que incidan en esta actividad, para que haya un crecimiento sensible en la cantidad y calidad de las infraestructuras físicas y humanas utilizadas en este campo.

15. El tránsito hacia una economía más abierta y menos regulada, junto con el proceso de globalización, convirtió a la maquiladora en una de las opciones de desarrollo industrial. En México la Industria Maquiladora se creó en 1965 con el auspicio del Programa Industrial Fronterizo cuyo objetivo fue elevar los niveles de empleo y fomentar el desarrollo económico de la franja fronteriza.

16. Con el desarrollo de la globalización, las Empresas Transnacionales adquieren significativa importancia en el sector automotriz mexicano ya que

las tres grandes de Estados Unidos (General Motors, Chrysler y Ford) son empresas que poseen y controlan medios de producción en este sector en nuestro país.

17. Dentro del marco jurídico de la industria en general y del sector automotriz en particular la Constitución mexicana es la norma fundamental, por lo anterior ésta resulta ser un instrumento con el cual se analizan los tratados internacionales para determinar su congruencia con el orden jurídico nacional.

18. El sistema jurídico interno que regula el comercio exterior se encuentra constituido por la Ley de Comercio Exterior que es reglamentaria del artículo 131 Constitucional. Regula jurídicamente figuras como las facultades del ejecutivo en materia de comercio exterior, regulación de aranceles, practicas desleales de comercio exterior y procedimientos administrativos etc.

19. La Ley de Inversión Extranjera tiene por objeto determinar las reglas para canalizar la Inversión extranjera hacia el país y propiciar con ello el desarrollo nacional. A su vez la Ley del Impuesto sobre la Renta señala los gravámenes a los que están sujetos los certificados de participación ordinarios emitidos con base en fideicomisos sobre acciones que sean autorizados conforme a la Ley de Inversión Extranjera.

20. Dentro de la Ley de Competencia Económica se busca una competencia comercial más transparente para que la figura del monopolio sea en la medida de lo posible eliminada, aplicable a todas las áreas de la actividad económica.

21. En la negociación de los Tratados Internacionales, la toma de decisiones política, su realización, así como su contexto legal, institucional y organizativo, deben ser claras en el contexto nacional e internacional para permitir establecer las responsabilidades y capacidad de control de los Estados nacionales y poder mantener con esto su soberanía.

22. Las negociaciones comerciales de nuestro país deben desarrollarse con estricto apego a la Constitución Política de nuestro país, la cual establece preceptos generales que determinan las relaciones de México con el exterior,

así como los principios de política exterior mexicana: solidaridad, proscripción del uso de la violencia, y la búsqueda de la cooperación y el desarrollo entre las naciones, fundamentalmente en áreas estratégicas como lo es la industria automotriz mexicana.

23. Es necesario el fortalecimiento de mecanismos precisos para la consolidación de mercados flexibles con estabilidad macroeconómica que impulsen a la industria automotriz mexicana.

24. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte como instrumento de integración zonal, es un tratado de inversión que abarca mercancías, servicios e híbridos (propiedad intelectual), ofrece ventajas comerciales para que productores mexicanos amplíen el intercambio de bienes y servicios, con los consecuentes beneficios asociados al comercio internacional.

25. El propósito expreso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el sector automotriz, es el de aumentar el comercio entre las tres naciones, ya que su capital lo administran tres grandes empresas de Estados Unidos lo cual asegura su proyección a nivel internacional y una competencia directa con otros bloques comerciales.

26. Dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual es un tratado internacional, regido por el Derecho Internacional Público se prevé la eliminación de barreras al comercio de automóviles, autobuses y autopartes y la eliminación de las restricciones a la inversión en el sector. Su entrada en vigor se produjo a partir del 1° de enero de 2004, hasta hoy los efectos de este tratado en la industria automotriz no son trascendentes, sin embargo se deben realizar estudios prospectivos posteriores.

27. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte amplía el comercio y promueve la eficiencia industrial en México, por lo tanto el ingreso de la población debe beneficiarse y el crecimiento económico reducir la pobreza absoluta, sin embargo hasta ahora no se perciben de manera real tales beneficios y por razones económicas, políticas y sociales probablemente no lleguen a concretarse.

ANEXO I.

DECRETO PARA EL FOMENTO Y MODERNIZACIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

Artículo 1.- El objeto del Decreto es establecer beneficios para el apoyo de la competitividad de la industria terminal productora de vehículos automotores ligeros nuevos establecida en México, ya sean de pasajeros o de carga, así como los requisitos para obtener dichos beneficios, mismos que a su vez coadyuvará a impulsar el desarrollo del mercado interno de dichos vehículos en México.

Artículo 2.- Para los efectos del presente Decreto se entenderá por: Secretaría a la Secretaría de Economía

CAPITULO I

Del registro de empresas productoras de vehículos automotores ligeros nuevos

Artículo 3.- Deberán registrarse como empresas productoras de vehículos automotores ligeros nuevos en México, las empresas que cumplan con todos los siguientes requisitos:

Que en este sentido, el artículo 1106 párrafo 4 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte explícitamente establece: "Nada de lo dispuesto en el párrafo 3 se interpretará como impedimento para que una Parte condicione la recepción de una ventaja o la continuación de su recepción en relación con una inversión en su territorio por parte de un inversionista de un país Parte o no Parte, al requisito de que ubique la producción o preste servicios, capacite o emplee trabajadores, construya o amplíe instalaciones particulares, o lleve a cabo investigación y desarrollo en su territorio".

I. Manufacturen vehículos nuevos en México clasificados en las partidas 8702, 8703 (excepto la 8703.10, u 8704 de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, LIGIE) con un peso bruto vehicular menor o igual a 8,864 kilogramos, y que tengan características que permitan identificar que dichos vehículos están destinados al transporte de pasajeros o de carga principalmente en

vías pavimentadas urbanas o en carreteras. Para efectos de este inciso, no se consideraran vehículos con características que permitan identificar que dichos vehículos están diseñados para circular principalmente: en vías pavimentadas delimitadas, como pistas de carreras, aeropuertos, pistas de go-karts, y similares; para labores agrícolas; en terreno montañoso o desértico; en playas; en vías férreas; u otro campo de transporte similar;

II. Hayan manufacturado en México en el año inmediato anterior por lo menos 50,000 unidades de los vehículos referidos en el inciso I;

III. Hayan invertido por lo menos 100 millones de dólares de los Estados Unidos de América en activos fijos para la producción de los vehículos referidos en el inciso I;

IV. Cuenten con sus marcas propias, debidamente registradas ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) o la autorización para utilizar sus marcas por parte del propietario a nivel internacional;

V. Manifiesten bajo protesta de decir verdad, que cuentan con convenios nacionales, internacionales, o dentro de otros país, para surtir a un consumidor, nacional o extranjero, de las partes contenidas en el vehículo producido en México, bajo pena que en caso de demostrarse lo contrario, la Secretaría podría inmediatamente cancelar el registro de la empresa en cuestión y

VI. La empresa queda obligada a cumplir con las normas oficiales mexicanas vigentes en materia de emisiones y otras aplicables.

Artículo 4.- La Secretaría autorizará el registro de empresas productoras de vehículos automotores ligeros nuevos, a empresas que no cumplan con los incisos II y/o III del artículo 3, pero que demuestren que realizan procesos de manufactura, ensamble, o blindaje bajo licencia de la empresa fabricante original, que en base a referencias internacionales, incrementen el valor del vehículo al consumidor, antes de la aplicación de los impuestos, en más de un 50%.

Artículo 5.- Para efectos de los artículos 3 y 4:

I. Podrá considerarse como "empresa fabricante de vehículos automotores ligeros nuevos" aquella que se constituye como una sociedad, o como sociedades cuyas acciones y/o administración sean controladas directa o indirectamente por una sola persona física o moral, o las que tengan coinversiones u otras asociaciones, así como nuevos cambios de razón social, y

II. Las empresas que cuenten con registro de empresa de la industria automotriz terminal, al amparo del "Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz", al momento de publicación de este decreto se podrán registrar como empresas productoras de vehículos los automotores ligeros nuevos automáticamente; y mantendrán dicho registro siempre que del 1 de noviembre al 1 de diciembre de cada año demuestren seguir cumpliendo con lo establecido en los artículos 3 y 4 en su caso.

Artículo 6.- El registro a que se refieren los artículos 3 y 4, deberá solicitarse en cualquier momento, y deberá renovarse entre el 1 de noviembre y el 1 de diciembre de cada año, siempre que se acompañe con la documentación de soporte para tales efectos. La Secretaría podrá cancelar de inmediato un registro si se demuestra que la documentación presentada por una empresa es falsa, o con tres meses de periodo de gracia si una empresa deja de cumplir con algún requisito establecido en los artículos 3 y 4.

Artículo 7.- La Secretaría podrá autorizar el registro a empresas que se encuentren en proceso de cumplir con los requisitos del artículo 3, siempre y cuando:

I. Anuncien intención de cumplir con el artículo 3 en un plazo máximo de tres años. Durante este plazo, la Secretaría realizará visitas de inspección semestrales para verificar los avances del cumplimiento del proyecto de inversión/

II. Presenten un Plan ante la Secretaría para fabricar vehículos, con una inversión mínima de 100 millones de dólares de los Estados Unidos de América en

activos fijos para la producción de los vehículos referidos en el artículo 3 inciso I y 50,000 unidades anuales;

III. Demuestren documentalmente la adquisición de activos relacionados con la producción para el desarrollo del proyecto, por un monto mínimo de 5 millones de dólares;

IV. De inicio la construcción de la planta de ensamble de vehículos, con la puesta de la primera piedra, y

V. La Secretaría podrá cancelar de inmediato un registro si se demuestra que la documentación presentada por una empresa es falsa o, en su caso, que conforme a las visitas de inspección se determine que la empresa no está cumpliendo debidamente con lo establecido en el inciso I del presente artículo.

Artículo 8.- La Secretaría emitirá opinión anticipada en relación a los artículos 3 a 7, sobre cualquier materia, y consultará a la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz (CIIA) en casos necesarios, o en caso de desacuerdo con el promovente.

CAPITULO II

De los beneficios

Artículo 9.- Las empresas que cuenten con registro de empresas productoras de vehículos automotores ligeros nuevos gozarán de los siguientes beneficios:

I. Serán consideradas "empresas fabricantes" para efectos de las disposiciones sobre "depósito fiscal automotriz" dentro de la Ley Aduanera;

II. Serán consideradas como "empresas fabricantes" para todas las demás disposiciones de la Ley Aduanera;

III. Serán consideradas automáticamente "empresas fabricantes" bajo el Programa de Promoción Sectorial de la Industria Automotriz y de Autopartes;

IV. Podrán ofrecer sus vehículos, directamente o a través de distribuidoras autorizadas mediante escrito para cada licitación como vehículos nacionales,

independientemente de donde fueron fabricados, para efectos del artículo 28 de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público, y

V. Podrán importar con cero aranceles ad-valorem los vehículos que se clasifican en las fracciones arancelarias establecidas en el Anexo I de este Decreto, al amparo del arancel-cupo establecido para tal efecto.

Artículo 10.- La cantidad en unidades de vehículos que podrán importar una empresa al amparo del inciso V del artículo 9, será de una cantidad equivalente al 10% de las unidades de vehículos a que se refiere el artículo 3 inciso I, que la empresa produjo en México en el año inmediato anterior, utilizando en su caso, cifras entre el 1 de octubre al 30 de septiembre del año anterior al que se solicita el registro, o cualquier periodo de doce meses en 60 días naturales o más antes de solicitar el cupo.

Artículo 11.- En el caso de las empresas que obtengan su registro al amparo del artículo 7 podrán importar, bajo el inciso V del artículo 9, hasta 5,000 unidades anuales de los vehículos a que se refiere el artículo 3 inciso I. Para este efecto se otorgará una asignación inicial de 2,500 unidades y otra asignación por la misma cantidad conforme a los avances que reporte la empresa sobre su proyecto de inversión /span>

Artículo 12.- La Secretaría podrá autorizar una cantidad mayor a la establecida en los artículos 10 y 11 a las empresas que cumplan con lo dispuesto en los artículos 3, 4 o 7, cuando se cumplan los siguientes factores:

I. Compromisos de establecer, ampliar o modernizar instalaciones productivas en México, para fabricar vehículos a los que se refiere el artículo 3 inciso I, y

II. Compromisos de inversión en desarrollo humano y tecnológico, ya sea mediante capacitación especializada de obreros y/o empleados, capacitación y/o transferencia tecnológica a proveedores de primer, segundo y tercer nivel, y/o el apoyo a centros de diseño y/o desarrollo tecnológico, y el desarrollo de proveedores.

Artículo 13.- La Secretaría buscará el objetivo de promover el sector de vehículos automotores ligeros nuevos, en sus vertientes de mayor inversión,

capacitación o desarrollo tecnológico, conforme a los compromisos internacionales de México, al otorgar autorizaciones conforme al artículo 12, y en tal sentido, de ninguna manera condicionará dichas autorizaciones a requisitos de exportación de contenido nacional, balanza de divisas u otros prohibidos por los compromisos internacionales de México.

CAPITULO III

De los vehículos automotores ligeros usados

Artículo 14.- La Secretaría vigilará el correcto cumplimiento del calendario de apertura para los vehículos usados conforme lo establece el párrafo 24 del apéndice 300-A.2 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En consecuencia, solamente se permitirá la importación de este tipo de vehículos conforme los casos de excepción establecidos en los Acuerdos correspondientes o por opinión de la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz.

ANEXO II.

ANEXO 300-A DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

Comercio e inversión en el sector automotriz.

1. Cada una de las Partes concederá a todos los productores existentes de vehículos en su territorio, un trato no menos favorable que el que conceda a cualquier productor nuevo de vehículos en su territorio de conformidad con las medidas indicadas en este anexo, excepto que esa obligación no se entenderá como aplicable a cualquier trato diferente que se establezca específicamente en los apéndices de este anexo.

2. A más tardar el 31 de diciembre del año 2003, las partes debieron revisar la situación del sector automotriz en América del Norte y la eficacia de las medidas a que se refiere este anexo, con el fin de establecer las acciones que pudieran adoptarse para fortalecer la integración y la competitividad global del sector.

3. Los apéndices 300-A.1, 300-A.2 y 300-A.3 se aplican a las Partes especificadas en cada uno de ellos en relación al comercio e inversión en el sector automotriz.

4. Para propósitos de este anexo, a menos que se especifique lo contrario en los apéndices:

Productor existente de vehículos es un productor que estuvo produciendo vehículos en su territorio de la Parte relevante antes del año modelo 1992;

Productor nuevo de vehículos es un productor que comenzó la producción de vehículos en el territorio de la Parte relevante después del año modelo 1991;

Vehículo usado es un vehículo que:

- a) ha sido vendido, arrendado o prestado
- b) ha sido manejado por más de:
 - i) 1,000 kilómetros, para vehículos de peso bruto menor a cinco toneladas;

ii) 5,000 kilómetros, para vehículos de peso bruto igual o mayor a cinco toneladas; o

c) fue fabricado con anterioridad al año en curso y por lo menos han transcurrido noventa días desde la fecha de fabricación; y

Vehículo es un automóvil, camión, tractocamión, autobús o un vehículo automotriz para propósitos especiales, sin incluir motocicletas.

APÉNDICE 300-4.1

CANADÁ

MEDIDAS EXISTENTES.

1. Canadá y Estados Unidos podrán mantener el *Agreement Concerning Automotive Products between the Government of Canada and the Government of the United States of America*, firmado en Johnson City, Texas, el 16 de enero de 1966, de conformidad con el Artículo 1001 y el Artículo 1002 (1)y(4) (en lo que se refiere al anexo 1002.1, Primera Parte), el Artículo 1005 (1)y (3), y el anexo 1002.1, Primera parte, <<Exención de aranceles>>, del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. Para efectos del Artículo 1005 (1) de dicho acuerdo, el Capítulo IV <<Reglas de origen>> de este Tratado se aplicará en lugar del Capítulo Tres del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos.

2. Canadá podrá mantener las medidas indicadas en los Artículos 1002 (1) y (4) (en lo que se refiere al Anexo 1002.1, Segunda y Tercera Partes) ,1002 (2) y(3), 1003 y la Segunda Parte, << Exención de aranceles con base en la producción>>, del Anexo 1002.1, del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. Canadá eliminará posteriormente esas medidas de conformidad con los términos establecidos para ello en dicho acuerdo.

3. Para mayor certidumbre, las diferencias en trato en relación a los párrafos 1 y 2 no serán consideradas incompatibles con el artículo 1103, <<Inversión-Trato de nación más favorecida>>.

VEHICULOS USADOS.

4. Canadá podrá adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de vehículos usados provenientes de territorio de México, excepto por lo siguiente:

- a partir del 1° de enero del año 2009, Canadá no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados provenientes de territorio de México, que tengan por lo menos 10 años de antigüedad;

- a partir del 1° de enero del año 2011, Canadá no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados provenientes de territorio de México, que tengan por lo menos 8 años de antigüedad;

- a partir del 1° de enero del año 2013, Canadá no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados provenientes de territorio de México, que tengan por lo menos 6 años de antigüedad;

- a partir del 1° de enero del año 2015, Canadá no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados provenientes de territorio de México, que tengan por lo menos 4 años de antigüedad;

- a partir del 1° de enero del año 2017, Canadá no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados provenientes de territorio de México, que tengan por lo menos 2 años de antigüedad; y

- a partir del 1° de enero del año 2019, Canadá no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados provenientes de territorio de México.

5. El párrafo 4 no se interpretará de tal forma que permita a Canadá la derogación de sus obligaciones con respecto a servicios de transporte terrestre en el Capítulo XII, <<Comercio transfronterizo de servicios>>, incluso su lista del Anexo I.

APÉNDICE 300-A.2

MÉXICO.

DECRETO AUTOMOTRIZ Y REGLAS DE APLICACIÓN DEL DECRETO AUTOMOTRIZ.

1. México podrá mantener hasta el 1° de enero de 2004, las Disposiciones del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz (11 de diciembre de 1989((decreto Automotriz), y del Acuerdo que determina las Reglas para la Aplicación del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz (30 de noviembre de 1990((Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz), que sean incompatibles con este Tratado de conformidad con las condiciones establecidas en los párrafos 1 al 18. A más tardar el 1° de enero del año 2004, México hará compatible con las disposiciones de este Tratado cualquier disposición del Decreto Automotriz y las Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz, que sea incompatible con este Tratado.

INDUSTRIA DE AUTOPARTES, PROVEEDORES NACIONALES Y MAQUILADORAS INDEPENDIENTES.

1. México no podrá exigir que una empresa obtenga un nivel de valor agregado nacional superior a 20 por ciento de sus ventas totales como una de las condiciones para obtener su registro como proveedor nacional o empresa de la industria de autopartes.

2. México podrá exigir que un proveedor nacional o una empresa de la industria de autopartes, al calcular el valor agregado nacional, exclusivamente para los propósitos del párrafo 2, incluya los aranceles en el valor de las importaciones incorporadas en las autopartes producidas por dicho proveedor o empresa.

3. México considerará independiente que lo solicite y cumpla con los requisitos correspondientes establecidos en el Decreto Automotriz vigente,

modificados conforme a los párrafos 2 y 3. México continuará otorgando a todas las maquiladoras independientes que soliciten ser consideradas como proveedor nacional todos los derechos y privilegios vigentes otorgados a maquiladoras independientes conforme al Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora vigente (22 de diciembre 1989) (Decreto de Maquiladora).

México establecerá que el valor agregado nacional de proveedores (VANp) exigido a una empresa de la industria terminal se calcule como un porcentaje del mayor de los siguientes dos valores:

VALOR AGREGADO NACIONAL.

4. México establecerá que el valor agregado nacional de proveedores (VANp) exigido a una empresa de la industria terminal se calcule como un porcentaje del mayor de los siguientes dos valores:

- el valor de referencia de la empresa de la industria terminal como se define en el párrafo 8; o
- el valor agregado nacional total (VANt) de la empresa de la industria terminal,

Excepto que México dispondrá de una empresa de la industria terminal que inició la producción de vehículos automotores en México después del año modelo 1991, calcule su valor agregado nacional de proveedores (VANp) exigido como un porcentaje de su valor agregado nacional total (VANt).

5. México no exigirá que el porcentaje a que se refiere el párrafo 5 sea superior a:

- 34 por ciento en cada uno de los primeros cinco años, a partir del 1° de enero de 1994;
- 33 por ciento en 1999;
- 32 por ciento en 2000;
- 31 por ciento en 2001;
- 30 por ciento en 2002; y

- 29 por ciento en 2003.

6. No obstante lo dispuesto en el párrafo 6, México permitirá que una empresa de la industria terminal que fabricó vehículos automotores en México antes del año modelo 1992 utilice como porcentaje, para efectos del párrafo 5, el cociente del valor agregado nacional de proveedores (VANp) entre el valor agregado nacional total (VANt), que la empresa alcanzó en el año modelo 1992. La empresa podrá utilizar tal cociente en tanto sea menor que el porcentaje aplicable que se especifica en el párrafo 6. Con el fin de calcular el cociente para el año modelo 1992, deberán incluirse en el cálculo del valor agregado nacional de proveedores (VANp) las compras realizadas por la empresa de la industria terminal a las maquiladoras independientes que hubiesen llenado los requisitos para ser consideradas como proveedor nacional, si los párrafos 2,3 y 4 de éste apéndice hubiesen estado en vigor, en los mismos términos que las autopartes adquiridas de cualquier otro proveedor nacional o empresa de la industria de autopartes.

7. El valor de referencia anual de una empresa de la industria terminal será:

- para cada uno de los años 1994 a 1997, el valor base correspondiente a tal empresa de la industria terminal más un porcentaje no mayor de 65 por ciento de la diferencia entre sus ventas totales en México en el año correspondiente y su valor base;

- para cada uno de los años 1998 a 2000, el valor base correspondiente a tal empresa de la industria terminal más un porcentaje no mayor de 60 por ciento de la diferencia entre sus ventas totales en México en el año correspondiente y su valor base; y

- para cada uno de los años 2001 a 2003, el valor base correspondiente a tal empresa de la industria terminal más un porcentaje no mayor de 50 por ciento de la diferencia entre sus ventas totales en México en el año correspondiente y su valor base;

8. México dispondrá que cuando las ventas totales en México de una empresa de la industria terminal en un año sean menores a su valor base, el valor

de referencia de tal empresa para ese año será igual a las ventas totales en México en ese año.

9. Cuando una interrupción anormal en la producción afecte la capacidad de producción de una empresa de la industria terminal, México permitirá a la empresa solicitar a la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, establecida según el Capítulo V del Decreto Automotriz, una reducción de su valor de referencia. Si la Comisión encuentra que la capacidad de producción de la empresa ha sido afectada por dicha interrupción, la Comisión reducirá el valor de referencia de la empresa de la industria terminal en proporción a la magnitud en que el evento ha afectado su capacidad de producción.

10. Cuando la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, previa solicitud de una empresa de la industria terminal, encuentre que la capacidad de producción de tal empresa ha sido interrumpida considerablemente como resultado de la renovación sustancial en su equipo o de la reconversión en su planta, la Comisión reducirá el valor de referencia de tal empresa para el año en cuestión, en un monto proporcional a la disminución de la capacidad de producción de dicha empresa. Si tal reducción en el valor de referencia conlleva una disminución en el valor agregado nacional de proveedores (VANp) exigido a dicha empresa, ésta deberá compensar íntegramente esa disminución en sus compras de autopartes nacionales durante los 24 meses siguientes a la fecha en que dicha renovación o reconversión haya sido completada.

BALANZA COMERCIAL.

11. México no podrá requerir que una empresa de la industria terminal incluya en el cálculo de su saldo en balanza comercial (S) un porcentaje del valor de importaciones de autopartes, directas o indirectas, que la empresa incorpore en su producción en México para su venta en México (VTVd) en el año correspondiente, superior a :

- 80.0 por ciento en 1994;
- 77.2 por ciento en 1995;

- 74.4 por ciento en 1996;
- 71.6 por ciento en 1997;
- 68.9 por ciento en 1998;
- 66.1 por ciento en 1999;
- 63.3 por ciento en 2000;
- 60.5 por ciento en 2001;
- 57.7 por ciento en 2002; y
- 55.0 por ciento en 2003;

12. México establecerá que, a efecto de determinar el valor agregado nacional total (VANt) de una empresa de la industria terminal, no se considere el párrafo 12 para el cálculo del saldo en balanza comercial (S).

13. Para determinar el valor total de los vehículos automotores nuevos que podría importar una empresa de la industria terminal, México permitirá, siempre que cuente con un superávit en su balanza comercial ampliada, dividir tal superávit entre el porcentaje correspondiente según el párrafo 12.

14. México requerirá que en el cálculo de la balanza comercial ampliada de una empresa de la industria terminal, el factor de ajuste (Y) de tal empresa sea igual a:

- Para una empresa de la industria terminal que estuvo produciendo vehículos automotrices antes del año modelo 1992:
 - el mayor del valor de referencia de la empresa de la industria terminal y el valor agregado nacional total (VANt) de dicha empresa, menos
 - el valor agregado nacional de proveedores (VANp) alcanzado por la empresa dividido entre el porcentaje correspondiente especificado en los párrafos 6º7 de éste apéndice, según corresponda;
 - para otras empresas de la industria terminal.
 - el valor agregado nacional total (VANt) de dicha empresa, menos
 - el valor agregado nacional de proveedores (VANp) alcanzado por tal empresa, dividido entre el porcentaje correspondiente especificado en el párrafo 6 de este apéndice,

15. Para establecer el monto anual que una empresa de la industria terminal podrá transferir a su balanza comercial ampliada, de aquellos superávits acumulados con anterioridad al año modelo 1991, en tanto no se agoten, México permitirá a la empresa elegir para cada año entre:

- usar los procedimientos establecidos en la Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz vigente, o

- transferir hasta el equivalente en pesos mexicanos de 150 millones de dólares estadounidenses, ajustados anualmente por la inflación acumulada a partir de la entrada en vigor de este Tratado, con base en el deflactor de precios implícito del Producto Interno Bruto (PIB) de Estados Unidos, o con base en cualquier otro índice publicado por el *Council of Economic Advisers* en sus *Economic Indicators* que lo sustituya (en adelante referido como deflactor de precios del Producto Interno Bruto de Estados Unidos). Para ajustar el límite de 150 millones de dólares estadounidenses por la inflación acumulada hasta cierto mes de un año posterior a 1994, los 150 millones serán multiplicados por el cociente de:

- i) el deflactor de precios del PIB de Estados Unidos correspondiente a dicho mes del año; entre

- ii) el deflactor de precios del PIB de Estados Unidos correspondiente a la fecha de entrada en vigor de este Tratado,

Siempre y cuando los deflactores en los subincisos i) y ii) utilicen el mismo año base.

Una vez ajustada la cantidad que resulte será redondeada al millón de dólares más cercano.

OTRAS RESTRICCIONES EN EL DECRETO AUTOMOTRIZ.

- México eliminará cualquier restricción que limite el número de vehículos automotores que una empresa de la industria terminal puede importar a México en

relación con número total de vehículos automotores que dicha empresa vende en México.

- Para mayor certidumbre, las diferencias en trato en relación a los párrafos 5,7 y 15 no serán consideradas como incompatibles con el artículo 1103, <<Inversión-Trato de nación más favorecida>>.

- Por los primeros diez años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, México podrá mantener prohibiciones o restricciones a la importación de los productos automotores nuevos que se clasifiquen en las fracciones 8407.34.99 (motores a gasolina de más de mil centímetros cúbicos, excepto para motocicletas) y 8703.10.99 (otros vehículos especiales) de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, excepto que México no podrá prohibir o restringir la importación de los productos automotores clasificados en la fracción 8407.34.99 a las empresas de la industria terminal que cumpla con las disposiciones del Decreto Automotriz y las Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz, modificadas de conformidad con este apéndice.

-

ANEXO III.

DECRETO DE AUTOTRANSPORTE Y REGLAS DE APLICACIÓN DEL DECRETO DE AUTOTRANSPORTE.

México derogará el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte (diciembre de 1989) (Decreto de Autotransporte) y el Acuerdo que Establece Reglas de Aplicación del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte (noviembre de 1990). México podrá adoptar o mantener cualquier medida en relación a los vehículos de autotransporte y autopartes para vehículos de autotransporte, o a fabricantes de vehículos de autotransporte, siempre y cuando tal medida no sea incompatible con este Tratado.

México podrá adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de vehículos de autotransporte de cualquiera de las Partes hasta el 1° de enero de 1999, excepto en lo que se refiere a las importaciones de vehículos de autotransporte conforme a lo dispuesto en los párrafos 22 y 23.

Para cada uno de los años 1994 a 1998, México permitirá a cada fabricante de vehículos de autotransporte importar, de cada tipo de vehículo de autotransporte, una cantidad de vehículos de autotransporte originarios no menor a 50 por ciento del número de vehículos de autotransporte de cada tipo fabricado en México en ese año por el fabricante.

Para cada uno de los años 1994 a 1998, México permitirá a las personas que no sean fabricantes de vehículos de autotransporte la importación de vehículos de autotransporte originarios de cada tipo, en una cantidad que será asignada entre ellas, conforme a los siguientes términos:

- para cada uno de los años 1994 y 1995, una cantidad no menor a 15 por ciento del número total de vehículos de autotransporte de cada tipo producidos en México;
- en 1996, una cantidad no menor a 20 por ciento del número total de vehículos de autotransporte de cada tipo producidos en México;

- en cada uno de los años de 1997 a 1998, una cantidad no menor a 30 por ciento del número total de vehículos de autotransporte de cada tipo producidos en México.

México asignará dichas cantidades mediante subastas que no sean discriminatorias.

Vehículos usados.

México podrá adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de vehículos usados provenientes de territorio de otra de las Partes, con excepción de lo siguiente:

- a partir del 1° de enero de 2009, México no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados, provenientes de territorio de Canadá o de Estados Unidos que tengan por lo menos 10 años de antigüedad;
- a partir del 1° de enero de 2011, México no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados, provenientes de territorio de Canadá o de Estados Unidos que tengan por lo menos 8 años de antigüedad;
- a partir del 1° de enero de 2013, México no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados, provenientes de territorio de Canadá o de Estados Unidos que tengan por lo menos 6 años de antigüedad;
- a partir del 1° de enero de 2015, México no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados, provenientes de territorio de Canadá o de Estados Unidos que tengan por lo menos 4 años de antigüedad;
- a partir del 1° de enero de 2017, México no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados, provenientes de territorio de Canadá o de Estados Unidos que tengan por lo menos 2 años de antigüedad;

- a partir del 1° de enero de 2019, México no podrá adoptar ni mantener una prohibición o restricción a la importación de vehículos originarios usados, provenientes de territorio de Canadá o de Estados Unidos.

El párrafo 24 no se aplicará a la importación en forma temporal de los vehículos usados clasificados en las fracciones 8705.20.01, 8705.20.99 u 8705.90.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación. Dicha importación estará sujeta a las condiciones establecidas en el párrafo 4(b) del Anexo 301.3-B por el tiempo que México pueda adoptar o mantener la prohibición o restricción a la importación del vehículo conforme al párrafo 24.

El párrafo 24 no se interpretará de tal manera que permita a México la derogación de sus obligaciones con respecto a servicios de transporte terrestre conforme al Capítulo XII, << Comercio transfronterizo de servicios >>. Incluso la Lista del Anexo I.

Medidas relativas a permisos de importación.

México podrá adoptar o mantener medidas relativas a permisos de importación en el grado necesario para administrar las restricciones a :

- la importación de vehículos automotores , con base en el Decreto Automotriz y las Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz, modificados de conformidad con este apéndice;
- la importación de los productos automotores nuevos que se clasifiquen en las fracciones 8407.34.99 (motores a gasolina de más de mil centímetro cúbicos excepto para motocicletas) u 8703.10.99 (otros vehículos especiales) de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, con base en lo dispuesto en el párrafo 19 de este apéndice;
- la importación de vehículos de autotransporte con base el los párrafos 22 y 23 de este apéndice; y
- la importación de vehículos usados que sean vehículos automotores o vehículos de autotransporte, o de otros vehículos usados que se clasifiquen en las fracciones 8702.90.01, 8705.10.01, 8705.20.99, 8705.90.01 u 8705.90.99 en la

Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, con base en los incisos a) a f) del párrafo 24 de este apéndice,

Siempre y cuando dichas medidas no tengan efectos comerciales restrictivos en la importación de dichos bienes adicionales a aquéllos que se deriven de las restricciones impuestas de conformidad con las disposiciones de este apéndice, y que la licencia sea otorgada a cualquier persona que cumpla con los requisitos legales para la importación de los bienes.

BIBLIOGRAFÍA.

ANDERE, Eduardo. "México y el TLC, Impacto sectorial". Edit. Mc. Graw Hill. México. 1992.

ARIAS Patricia. "Industria y Estado en la vida de México". Colegio de Michoacán. México. 1990.

BERNAL Sahún, Víctor Manuel (Et al). "Inversión extranjera directa e Industrialización en México". UNAM. México. 1986.

BUDIC, Domingo Valentín. "Diccionario del Comercio Exterior." 3ª ed. Edit. De Palma. Buenos Aires, Argentina. 1991.

CARDENAS, Enrique. "La industrialización mexicana durante la gran depresión." El Colegio de México. México. 1995.

CECENA Martorella. Ana Esther. "La industria maquiladora de exportación." Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. México. 1991.

CORIAT, Benjamín. "Pensar al revés. Trabajo y organización de la empresa japonesa." Siglo XXI Editores. México. 1992.

CORIAT, Benjamín. "El taller y el cronómetro. Ensayos sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa". Siglo XXI Editores. México. 1998.

CONTRERAS, Oscar F. "Empresas globales, actores locales, producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras". El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos. México. 2000.

DÍAZ Luis Miguel y Guadalupe Morones Lara. "Inversión Extranjera: Derecho Mexicano y Derecho Internacional" Edit. Themis. México. 2001.

Instituto de Investigaciones Jurídicas Enciclopedia Jurídica Mexicana. UNAM Tomo IX. Edit. Porrúa. México. 2002.

FAJNZYLBER, Fernando. "Las Empresas transnacionales; expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana". Edit. Fondo de Cultura Económica. México 1976.

GARZA, Gustavo. "Industrialización de las principales ciudades de México: Hacia una estrategia espacio-sectorial de descentralización industrial." Edit. El Colegio de México. México. 1980.

GÓMEZ Palacio, Ignacio. "Ley de Inversión Extranjera y su reglamento comentado". Edit. Themis. México.1989.

KAPLAN, Marcos."Ciencia, Estado y derecho en la Tercera Revolución". Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM. México.2000.

LASZLO, Radvany."Industrialización Nacional, como deben industrializarse los países de América Latina." Edit. Las Ciencias Sociales S. de R.L. México.1952.

LÓPEZ Rosado, Diego."Problemas Económicos de México." Instituto de Investigaciones Económicas .UNAM.6ª ed. Edit. Textos Universitarios. México.1989.

MALPICA de la Madrid, Luis. "¿Qué es GATT?" Edit. Grijalbo. México 1989.

MARTÍNEZ del Campo, Manuel. "Industrialización en México: hacia un análisis crítico." El Colegio de México. México.1995.

MULAS del Pozo, Pablo. "Aspectos Tecnológicos de la Modernización Industrial de México". Edit. Fondo de Cultura Económica. México.2000.

MORALES, Josefina. "La reestructuración industrial en México, cinco aspectos fundamentales." Edit. Nuestro Tiempo. México.1992.

ORTIZ Ahlf Loretta. (et.al.) "Aspectos Jurídicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y sus Acuerdos Paralelos."Ed.Themis. México.2000.

PRIES, Ludger. "Entre El Corporativismo Productivista y la Participación de los trabajadores; Globalización y relaciones industriales en la industria automotriz mexicana." Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Iztapalapa. México 2000.

ROJAS García, Antonio. "Economía Industrial." Universidad Nacional Autónoma de México. México 1964.

RUBIO, Luis. "¿Cómo va a afectar a México el TLC?" Edit. Fondo de Cultura Económica. México.1992.

RUEDA del Valle, Ivan."La Negativa Ficta." 2ª. Edición. Edit. Themis. México.2002.

SEARA VAZQUEZ, Modesto. "Derecho Internacional Público." 6ª ed. Edit. Porrúa. México.1979.

SERRA Rojas, Andrés. "Trayectoria del Estado Federal Mexicano" Edit. Porrúa. México.1991.

SEMINARIO LATINOAMERICANO DE RECONVERSIÓN INDUSTRIAL.

"Industria Automotriz Memoria de 1er. seminario de Reconversión industrial." México.1987.

SENADO DE LA REPÚBLICA. LVII Legislatura. "Análisis de los Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la Economía Mexicana Una visión sectorial a cinco años de distancia".Senado de la República. Tomo I. México 2000.

SOLÍS, Leopoldo."Realidad económica mexicana. Revisión y perspectivas". Siglo XXI Editores. México.1990.

TREJO Reyes, Saúl. "Industrialización y Empleo en México."Edit. Fondo de Cultura Económica. México.1973.

UNIKEL, Luis (et al). "El desarrollo urbano en México".Edit. El Colegio de México. México.1976. p.27.

VÁZQUEZ Pando, Fernando. "Aspectos Jurídicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte."Edit. Themis. México.1994.

VILLAGRAN Kramer, Francisco. "Teoría General del Derecho De Integración Económica."Edit. Universitaria Centroamericana. Costa Rica. 1979.

VILLARREAL, René. "Hacia el cambio estructural en la industria y el comercio exterior de México."Edit.Centro de Investigación y Docencia Económicos. México.1986.

WITKER Jorge y Hernández Laura."Régimen jurídico del Comercio Exterior." Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM. Edit. Porrúa. México, 2002.

WITKER, Jorge. "Derecho de la Competencia Económica en el TLCAN." Edit. Porrúa. México.2003.

ZORRILLA Vázquez Emilio."El reciente proceso de industrialización mexicano (antecedentes y retos), Estudios Ocasionales." Universidad Anáhuac del Sur. México 2002.

HEMEROGRAFÍA.

ARIAS, José Carlos. "Liberalización y seguridad financieras en los mercados emergentes" en *Comercio exterior*. Vol. 50. Número 6. México. Junio 2000.

ACEVEDO Garat, Miguel. "Las importaciones de insumos y los exportadores indirectos: dos elementos para fomentar las exportaciones" en *Comercio Exterior*. Vol. 37. Número 6. México. Junio de 1987.

CARRILLO Jorge y Hualde. Alfredo. "Maquiladoras de tercera generación. El caso Delphi-General Motors" en *Espacios*, revista venezolana de Gestión Tecnológica. Vol. 25. Número 7. Julio de 2000. Caracas, Venezuela.

CERDIO, Máximo. "La aduana en México." en *Comercio exterior*. Vol. 54. Número. 2. México. Febrero 2004.

CONSTANTINO Toto, Roberto. "El sistema de Innovación en la Industria Automotriz Mexicana" en *El mercado de Valores*. México. Febrero de 2000.

CUEVAS Murillo, Oscar. "Información Básica del TLC para Juristas" en *Quid Justitia. Revista del Tribunal Superior de Justicia del Estado de Zacatecas*. Número 2. México. Octubre -diciembre 1994.

GUILLÉN Romo, Arturo. "La recesión de la economía estadounidense: crisis estructural y deflación" en *Comercio Exterior*. Vol.41. número 7. México. Julio de 1991

JAIME, Edna. "México frente al Acuerdo de Libre Comercio" en *Revista Mexicana de Política Exterior*. Vol. 54. número 1. México. enero 2004.

LEON Islas, Oscar. "Nueva reglamentación para la industria maquiladora" en *Comercio exterior*. Vol.54. número. 1. México. Enero de 2004.

LUISSIR, Grant. "Automóviles y autocares, los retos de México" en *Expansión*. Vol. XXVI. Número 651. México. 12 de octubre de 1994

MALDONADO Aguirre, Serafin. "La rama automovilística y los corredores industriales en el noroeste de México" en *Comercio Exterior*. Vol. 45. núm. 6. Junio de 1995

MERCADO, Alfredo y Taniura, Taeko. "Las exportaciones automovilísticas en México. Factores favorables, obstáculos y necesidades políticas" en *Comercio Exterior*. Vol.41. número 9. México. Septiembre de 1991.

MERCADO, Alfonso. "El comercio de automotores entre México y Canadá" en *Comercio exterior*. Vol. 46. número 7. México. Julio de 1996.

MACDUFFIE, John Paul. "¿Cómo ha respondido la industria automovilística al cambio tecnológico?" en *Comercio exterior*. Vol. 54. Número 3. Marzo 2004.

NAVARRETE López, Jorge Eduardo. "Hacia una política de integración industrial en México" en *Comercio Exterior*. Vol. 12. Número 8. Agosto de 1975.

REY Romay, Benito. "Industria mexicana y planes de Reconversión; algunas reflexiones" en *Revista Mexicana de Economía Problemas de Desarrollo*. Vol. XVIII, número 60. México. Enero-marzo 1987.

SALOMÓN, Alfredo. "La industria automovilística en México". En *Comercio exterior*. Vol.54. número 3. México. Marzo 2004.

TÓTORO Nieto, Dauno. "Reflexiones sobre los objetivos del desarrollo industrial de México en los años ochenta" en *Comercio Exterior*. Vol.31. número 8. agosto de 1990.

TURNER Barragán, Ernesto. "La industria automovilística mundial y mexicana ante la globalización" en *Comercio Exterior*. Vol.51. número 6. México 2001.

KURT, Unger. "El desarrollo industrial y tecnológico mexicano: estado actual de la integración industrial y tecnológica" en *Aspectos tecnológicos de la modernización industrial en México*. Academia de la investigación científica. México. 1995.

KUWAYAMA, Mikio. "Nuevas formas de inversión en comercio entre América Latina y Estados Unidos" en *Comercio Exterior*. Vol.43. número 5. mayo de 1993

KURT Unger. "Industria automotriz: México bajo el cambio tecnológico", en *Foro Internacional* El Colegio de México, Vol. XXVII. núm.1. México. Julio-septiembre de 1987.

LIPIETZ, Alain. "Acumulación, crisis y salidas. Algunas reflexiones metodológicas en tomo a noción de regulación" en *Estudios Sociológicos*. Vol. 4. Número 11. México. Mayo-agosto de 1986

LEGISLACIÓN.

- *Código de Comercio*. 69ª ed. Edit. Porrúa. México. 2004.
- *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. 127ª ed. Edit. Porrúa. México 2004.
- *Compendio de Disposiciones sobre Comercio Exterior*. 29ª. ed. Ediciones Fiscales ISEF. México. 2003.
- *Ley de Comercio Exterior y reglamento*. 29ª. ed. Ediciones Fiscales ISEF. México. 2003.
- *Ley Aduanera y su Reglamento*. 29ª. ed. Ediciones Fiscales ISEF. México. 2003.
- *Fisco Agenda 2004*. ed. Ediciones Fiscales ISEF. México. 2004
- *Ley del Impuesto sobre la Renta*. 30ª. ed. Ediciones Fiscales ISEF. México. 2004.
- *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Texto Oficial, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Ed. Porrúa. México. 1994.

INFORMACIÓN EN LINEA

- <http://www.amia.com>. *Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA)*.
- <http://www.inegi.gob.mx>, *Instituto Nacional de Estadística, Geografía e informática*. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. 1998.