

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES**



**LA INDUSTRIA MEXICANA DE AUTOPARTES EN EL CONTEXTO DEL
TLCAN: LAS REGLAS DE ORIGEN. 1994-2004.**

T E S I S

**Que para obtener el título de
Licenciada en Relaciones Internacionales**

P R E S E N T A

Nahela Alejandra Ferra Martínez.

Directora de Tesis:

Dra. Maria Irma Manrique Campos.



2006.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mis padres y
mi hijo
con todo mi amor.

INDICE

Introducción	1
Capítulo 1 Marco Teórico.....	8
Capítulo 2 México en el mercado automotriz	
América del Norte.....	20
2.1 Marco Jurídico	20
2.1.1 Decreto de 1962.....	21
2.1.2 Decreto de 1972.....	23
2.1.3 Decreto de 1977.....	29
2.1.4 Decreto de 1983.....	34
2.1.5 Decreto de 1989.....	48
2.1.6 Decreto de 1995.....	51
2.2 Acuerdo Comercial de Productos	
Automotrices (Autopac).....	56
2.3 Acuerdo de Libre Comercio Estados	
Unidos-Canadá.....	64
Capítulo 3 Evolución y Estructura de la industria de	
autopartes en México.....	66
3.1 Política Industrial y de Comercio del	
Gobierno Mexicano.....	67
3.2 La Industria de Autopartes frente a	
la Industria Terminal.....	76
3.3 Estructura de la Industria de Autopartes.....	94
3.4 Nuevos conceptos en la fabricación de autopartes....	98

Capítulo 4 Reglas de Origen en el Tratado	
de Libre Comercio de América del Norte.....	100
4.1 Concepto y métodos para la	
Determinación del Origen de un Producto.....	100
4.1.1 Valor de contenido regional.....	103
4.1.2 Cambio en la clasificación arancelaria.....	116
4.2 La posición de Estados Unidos, Canadá	
y México en el TLCAN.....	118
4.2.1 Estados Unidos.....	118
4.2.2 Canadá.....	119
4.2.3 México.....	120
4.3 Negociación.....	122
4.4 Acuerdo.....	128
Capítulo 5 El sector de Autopartes Mexicano.....	136
5.1 Situación actual del sector.....	138
5.2 Esquema de aplicación.....	142
Conclusiones.....	. 153
Perspectivas.....	158
Bibliografía.....	161
Hemerografía.....	164
Documentos.....	168
Páginas electrónicas consultadas.....	169

INTRODUCCION

El contexto internacional caracterizado por la formación de grandes bloques económicos: la Unión Europea, y el proyecto de la Cuenca del Pacífico liderados por Alemania y Japón respectivamente, planteó a los Estados Unidos la posibilidad de recurrir a la oxigenación regionalizadora para sanear su economía, reforzarse a nivel interno, crear una economía de escala aprovechando las ventajas de cada país y expandir sus exportaciones hacia Canadá vía Acuerdo de Libre Comercio (ALC) como primer paso, e incluir a México con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y después hacia América Latina en un intento por formar un bloque continental encabezado por él, con el fin de fortalecer su presencia en la disputa por la conformación de un Nuevo Orden Económico Internacional y ampliar su poder de negociación frente a otros bloques.

De esta manera, Estados Unidos, ha buscado establecer reglas que lo beneficien y eleven su nivel de competitividad **vis-á-vis** con el resto del mundo. Su sector automotriz es una muestra, pues éste ha sido considerado durante varias décadas como sinónimo de la prosperidad americana al generar empleos con una alta participación en el PIB nacional. Sin embargo, dicho sector se ha visto afectado por cuestiones internas como la contracción del mercado y la recesión económica, y factores externos como la entrada de empresas automotrices japonesas que habían estado tomando el control de su mercado doméstico. Por esta razón decidió proteger a su industria, reestructurando su sistema de producción y reorganizando la fuente de suministro de autopartes y de materias primas, e implantando

unas reglas de origen altamente restrictivas en el TLCAN, superiores a las convenidas previamente con Canadá en el Acuerdo Comercial de Productos Automotrices (Autopac), con el propósito de reducir la participación de terceros países ya que tendrían que hacer cuantiosas inversiones para lograr cumplir ese requisito, evitando que aprovechen las ventajas que ofrece el Tratado sin dar nada a cambio. Esto significa de alguna manera la creación de una barrera arancelaria e implica una desviación de comercio.

Pero cabe señalar que, pese al cuidadoso tratamiento que han tenido las reglas de origen, tal triangulación pudiera lograrse ya que como no hay una tarifa externa común, las importaciones podrían entrar a través del país con el arancel más bajo y mediante un acceso libre de aranceles pasar a la nación con el arancel externo más alto.

Esta política busca beneficiar básicamente a las grandes corporaciones estadounidenses: General Motors, Ford y Chrysler, quienes además han dominado el mercado mexicano en más del 60%. (Quedando el restante entre la empresa alemana Volkswagen, la japonesa Nissan, las empresas transitorias y el sector de lujo).

En este sentido México juega un papel trascendental ya que podría ser utilizado por países fuera del acuerdo como plataforma de exportación a los mercados de EUA y Canadá, así como los de América Latina, sobre todo a aquellos países con los que ya tiene firmados acuerdos comerciales. Así por ejemplo, para los fabricantes japoneses de automóviles, América del Norte es el mercado de exportación mas grande y también destino principal de sus inversiones y México es la puerta de entrada.

Por otra parte, para México, el sector automotriz es uno de los pilares de la economía: es la segunda actividad económica más importante del país -después del sector petroquímico- y uno de los sectores exportadores más dinámicos. Y en particular el sector de autopartes mexicano es uno de los actores fundamentales en el desarrollo del país, tiene el primer lugar en la generación de empleo directo e indirecto, ya que propicia una importante derrama económica en las industrias textil, metálica, plástica, etc. Y en este año se ha consolidado como el primer proveedor de autopartes a Estados Unidos y ha ampliado la brecha que ya lo separa de Canadá y Japón, sus seguidores mas cercanos. Entre 1990 y 2004, el Producto Interno Bruto (PIB) de la Industria de Autopartes pasó de 37,256 a 89,328 millones de pesos (a pesos constantes de 1993), lo que significa un crecimiento de más de 139 por ciento en 15 años, resultado de tasa de crecimiento promedio anual de 6 por ciento. (INA,2006:1) Por todo esto México ha jugado un papel importante en la estrategia de EUA.

El gobierno mexicano consideró que al solicitar la inclusión al ALC firmado entre Estados Unidos de América y Canadá, le permitiría captar mayores flujos de inversión extranjera en este sector lo que a su vez impulsaría la producción nacional, materializándose en nuevos empleos, lo cual hacía suponer que había una oferta de productos exportables. Sin embargo, el país no cuenta con una tecnología que le permita exportar. La mayor parte de la industria elabora las etapas finales de los procesos productivos -mal integrados-, y adquiere del exterior la mayoría de las autopartes que utiliza, que con frecuencia son más baratas y de mejor calidad, lo cual pone en riesgo de desaparecer a este sector.

En buena medida esto se debe a que no fue aprovechado, en su momento, el proceso de sustitución de importaciones, para adecuar su tecnología y crear una industria sólida, por lo

que hoy no está en condiciones de competir con las grandes compañías de la región, ni con las asiáticas ni europeas, lo que a su vez esta marginando la participación de los proveedores nacionales que requieren de mayor tiempo para adaptarse, ya que son pocas las empresas competitivas. Algunas para sobrevivir han realizado conversiones con productores extranjeros, incorporando tecnología de punta.

Como resultado de las negociaciones del TLCAN, el gobierno mexicano ha ido cambiando su política industrial con el fin de hacerla mas acorde con los principios del modelo económico neoliberal: menores requisitos de integración nacional, mayores oportunidades de participación de la inversión norteamericana en la industria de autopartes, oportunidad de importar vehículos nuevos, flexibilización del reglamento sobre las importaciones terminales, reglas de origen altas, etc..

Las negociaciones del sector automotriz en dicho tratado están basadas en una serie de intereses que, sin importar el impacto social en México, sólo benefician a las transnacionales, ya que son ellas quienes deciden los tipos y grados de especialización de cada una de las plantas distribuidas en el mundo, de manera que les resulte más rentable.

Si se hubiera efectuado una negociación basada en el interés nacional por parte del gobierno, se habría considerado por principio de cuentas las asimetrías en este sector, de manera que una desgravación paulatina le permitiera su consolidación; las inversiones directas de las empresas europeas y japonesas hubieran sido captadas en lugar de ser restringidas con reglas de origen tan altas; el valor agregado nacional se hubiera incrementado o por lo menos mantenido, y se hubiera comenzado a invertir en

infraestructura; se debería terminar con la importación ilegal de vehículos, los cuales requieren de autopartes importadas. Lo ideal hubiera sido que se hubieran creado las bases para que, en un futuro, se llegaran a homologar los niveles de desarrollo de México con respecto a Estados Unidos y Canadá.

No obstante lo anterior, hay algunas posibilidades que pueden compensar lo perdido: una de ellas sería innovar e imitar tecnología de los países más avanzados y permitir el surgimiento de empresas de todo tamaño con miras a una exportación favorable a México; sin embargo esto implicaría mayor inversión en educación para la formación de técnicos especializados, las armadoras deberían incorporar a los proveedores locales a sus estrategias internacionales, así como el establecer tratados comerciales con otros países y/o bloques que tengan como primer objetivo promover al exterior los productos nacionales y tener mayores posibilidades de negociar frente a Estados Unidos.

De no ser así, el escenario para la industria nacional de autopartes apunta hacia una reducción del volumen de producción y del empleo, habrá una creciente importación de autopartes; importación de insumos para fabricar autopartes, etc, lo que redundará en un déficit de divisas. Con todo esto, lejos de que México pueda solucionar la vulnerabilidad en este sector, quedará a expensas de las políticas de EUA, lesionando todo interés y capacidad nacional.

Por toda esta circunstancia, el objetivo de esta investigación es analizar el impacto que las reglas de origen han tenido en la liberalización comercial de la rama de autopartes mexicano

ya que es uno de los segmentos fundamentales en el desarrollo de la industria no solo automovilística sino del país.

Este proyecto de investigación tiene como propósito: 1) estudiar la estrategia de la política del gobierno mexicano aplicada a la industria de autopartes mediante los decretos y disposiciones emitidas y, 2) Evaluar el impacto de la liberalización comercial en la rama de autopartes mexicano y la aplicación de las reglas de origen.

Estos objetivos tienen como meta demostrar la siguiente hipótesis: Una regla de origen tan alta como la que se planteó en las negociaciones para el sector de autopartes, esto es de 50 por ciento durante los primeros cuatro años de vigencia del TLCAN (de 1994 a 1997), 55 por ciento durante los siguientes cuatro años (de 1998 al 2001) y 60 por ciento a partir del noveno (1° de enero del 2002). Obligar a la industria terminal a abastecerse con proveedores de la región limitando de alguna manera las inversiones en México por empresas japonesas o europeas, las cuales se verían imposibilitadas para importar algunos componentes a terceros países. Este efecto podría tener un impacto negativo para algunos productos en los que México si es competitivo.

La investigación esta dividida en 5 capítulos. En el Primero se utiliza como fundamentación teórica a la teoría de la integración económica; en el Segundo, se reseñan los Decretos que han tenido un impacto importante en la industria de autopartes mexicana y los acuerdos internacionales que fueron el antecedente del TLCAN; En el Tercero se analiza la evolución y estructura de la industria de autopartes en México; En el capítulo cuarto se estudia el marco jurídico de las reglas de origen en el Tratado de Libre Comercio y se reseña la

negociación y los acuerdos; y en el capítulo cinco se ahonda en una revisión y análisis de la situación actual del sector de autopartes.

CAPITULO 1

MARCO TEORICO

En este capítulo se examinarán algunos elementos teóricos de la integración económica, para lo cual se considerará básicamente a los siguientes autores: J. Viner, Harry G. Johnson, C.A. Cooper y B.F. Massell quienes son pilares en la Nueva Teoría de las Uniones Aduaneras aplicada a los países en desarrollo, y son referencia obligada para comprender algunos aspectos relacionados en el intercambio comercial que realiza México con Estados Unidos básicamente y en forma complementaria con Canadá.

Con el fin de estudiar la estrategia de la política del gobierno mexicano para la industria de autopartes y evaluar el impacto de la liberalización comercial y la aplicación de las reglas de origen, en este sector, se ha tomado como punto de referencia teórico a la Nueva Teoría de las Uniones Aduaneras aplicada a los países en desarrollo. No se pretende que al considerar esta teoría se expliquen todos los aspectos de la formación de esta zona de libre comercio, ya que por principio de cuentas es asimétrica, razón por la cual una sola teoría no es aplicable a ambos países; sin embargo, es una herramienta para comprender algunos aspectos de importancia práctica para la política comercial de México.

Antes de describir esta teoría, vale la pena recordar brevemente algunos de los conceptos básicos establecidos por Jacob Viner quien fue pionero de ésta, la cual se centra en los efectos que desencadenaría su formación en las economías europeas, considerando como

objetivo esencial conseguir que la asignación de recursos sea lo más eficiente posible, para lo cual fundamenta las ventajas del libre comercio y de la especialización de cada país de acuerdo con sus ventajas comparativas.

Viner concluyó que el paso de un sistema de protección no discriminatorio a la formación de una unión aduanera no constituye necesariamente un movimiento hacia el libre comercio, así que propuso distinguir entre los efectos de la creación de comercio de los efectos de la desviación. En el primer caso se reemplazan los antiguos productores con nuevas fuentes de aprovisionamiento cuyos costos de producción son más bajos; en este sentido hay una mejor asignación de recursos por lo que se considera que la unión aduanera es ventajosa. Por el contrario existe una desviación de comercio cuando se sustituye a los proveedores iniciales por otros menos competitivos, produciéndose así una mala asignación de recursos por lo que la unión es desventajosa. (Viner, 1950).

La evaluación de los efectos de la integración dio pie a una serie de cuestionamientos de autores posteriores quienes forman parte de la nueva vertiente, ya que abordaron el problema de las uniones aduaneras desde otro punto de vista que hasta ese momento no había sido considerado: Harry G. Johnson en su análisis no se enfocó a los efectos de una unión aduanera, sino a las causas por las que un gobierno decidía participar en una unión aduanera. Johnson se preguntaba por qué los gobiernos aplican políticas comerciales proteccionistas. Él consideraba que el gobierno de un país trataba de elevar al máximo el ingreso real, pero que éste estaba mal informado acerca de cómo lograrlo, de tal forma que la política económica resultaba irracional o poco sensata; este argumento fue criticado por otros autores posteriormente; sin embargo, se le ha reconocido el concepto de “bienes

públicos” como una valiosa aportación al análisis del porqué de las políticas comerciales de los gobiernos, ya que antes solo eran considerados como parte del bienestar el consumo de bienes y servicios.

En su análisis Johnson incorporó elementos de la teoría de la democracia de Down, según la cual los partidos políticos, en una democracia, tratan de ganar y conservar el poder prometiéndolo y ejecutando políticas que el electorado desea, de modo que la adopción de políticas estará en función de la satisfacción del electorado. Esa satisfacción incluye el consumo (inversión y consumo propiamente dicho) de bienes y servicios producidos en forma privada y pública. Aceptada la idea anterior, Johnson planteó la hipótesis de la existencia de una preferencia por la producción industrial como un bien de consumo colectivo cuya cantidad es decidida por la política comercial. Esto significa que el electorado estaría dispuesto a que el gobierno gaste recursos para aumentar la producción y que el empleo industrial sea mayor que bajo la libre competencia internacional. Tal preferencia puede darse debido a sentimientos nacionalistas frente a otros países, el poder de propietarios y trabajadores de instalaciones industriales para lograr una redistribución del ingreso a su favor mediante políticas u otras motivaciones. De esta manera, la producción industrial parece como un bien de consumo colectivo.

Los recursos que el gobierno destina hacia la actividad industrial pueden adoptar varias formas: subsidio directo pagado con recaudaciones tributarias, a través de concesiones fiscales que impliquen pérdida de recaudación, y el subsidio indirecto a través de un arancel; éste último es el más utilizado ya que los políticos y los empresarios no desean que se

conozcan sus costos alternativos de oportunidad, además de que de esta manera, la industria del país parece competitiva sin el apoyo explícito del gobierno. (Johnson, 1965).

Las uniones aduaneras tienen como fin proteger la producción industrial de un país, para lo cual el gobierno puede recurrir a subsidios a la exportación y/o aumentar el grado de protección arancelaria. Ambas políticas son aconsejables sobre todo si la industria nacional no tiene la capacidad de competir con los productores industriales extranjeros; de esta manera se pretende impedir que las importaciones sustituyan a las ventas en el mercado interno.

En algunos países menos desarrollados se ha subsidiado a las “industrias nuevas” mediante incentivos fiscales, crédito fácil a la exportación, etc... o en el caso de países exportadores de bienes industriales que han perdido posición competitiva en el ámbito internacional.

Sin embargo, en general, el subsidio a las exportaciones se da de manera velada debido a los acuerdos internacionales como el GATT y legislaciones nacionales contra el dumping, además de la filosofía de la libre empresa, las cuales fundan su preferencia por los aranceles más que por los subsidios a la producción. De esta manera el subsidio a las exportaciones de un país aparece como un intento para aumentar la utilidad de su producción industrial a expensas de otro país por medios ilegítimos. Por otra parte, el subsidio directo a la exportación puede contrarrestarse por medio del establecimiento de un arancel.

En el análisis tradicional se considera benéfica una reducción recíproca de aranceles en dos países avanzados, cuando en ambos existen monopolios, pero en el caso de la existencia

de dos países con diferentes niveles de desarrollo, esta proposición pierde validez, ya que el hecho de que exista preferencia por la producción industrial por parte del país importador de bienes industriales (menos desarrollado), le confiere un motivo para establecer un arancel independientemente de que exista un monopolio, por lo que la reducción arancelaria mutuamente benéfica sólo es posible si el país menos desarrollado tiene un monopolio. De no ser así, situación más realista, una negociación de reducción arancelaria debe prometer un mejoramiento de los términos de intercambio del país menos desarrollado en contra del país avanzado. (Johnson, 1965.)

Si al negociar, un país avanzado insiste en que la equidad de las negociaciones exige reducciones arancelarias recíprocas, el país menos desarrollado debe rehusar a toda negociación que implique una pérdida de ingreso real para él. Esto explica porque algunos países menos desarrollados se han manifestado en desacuerdo por las reglas que se establecieron en el GATT, ya que no ofrece atractivos para países que no exportan productos industriales y carecen de poder monopólico en los mercados mundiales. Mas bien parece un mecanismo destinado a beneficiar a los países avanzados a su costa.

Los diferentes grados de ventajas comparativas en un país pueden deberse a diversos factores: la mayor o menor disponibilidad de recursos naturales, diferencias en el nivel general de calificación de la fuerza de trabajo o de los administradores, en la disponibilidad de capital, en el nivel tecnológico, o en el tamaño del mercado interno combinado con la existencia de economías de escala en ciertas industrias. (Johnson, 1965.)

Los países que tienen diversidad de la producción industrial, se vuelven a la vez importadores y exportadores de productos, lo que junto con la preferencia por la producción industrial, hará que practique algún grado de protección, aún cuando no practique ningún tipo de subsidio a la exportación.

Un país que protege gran parte de su producción industrial lo hace porque tiene una desventaja comparativa en la producción industrial, por lo que un mejoramiento de la ventaja comparativa de un país en la producción industrial lo llevará a reducir su grado de protección. Así los países que vayan mejorando su capacidad competitiva tenderán a avanzar en dirección del libre comercio, mientras que los países en los que se deteriora, avanzan hacia un mayor proteccionismo.

El arancel protege a una industria que se encuentra en desventaja, por lo que indirectamente funciona como un subsidio a las exportaciones.

Para Johnson, la pérdida que un país sufre al reducir un arancel queda compensada cuando el otro también reduce sus aranceles, ya que de esta manera se podrán expandir sus exportaciones de productos industriales, lo cual se traduce en ganancias. En consecuencia la ganancia de la formación de una unión aduanera no es la sustitución de la producción interna por importaciones de costo menor, como lo señala el enfoque clásico de la teoría arancelaria, lo que se busca en realidad, es proteger la producción industrial de un país. Así las uniones se forman con propósitos proteccionistas.

Aunque tanto en el enfoque tradicional de las uniones aduaneras propuesto por Viner y como en este modelo, la búsqueda de fuentes de costo menor conlleva a la reducción arancelaria recíproca; la diferencia estriba en que para el análisis clásico esto puede lograrse mediante la reducción arancelaria unilateral, mientras que en el esquema de Johnson esto solo se puede lograr mediante negociaciones que conduzcan a una cooperación del otro país.

La reducción arancelaria recíproca es en realidad un arreglo mediante el cual cada socio subsidia en forma indirecta sus propias exportaciones industriales subsidiando sus importaciones industriales provenientes del otro, el subsidio se concede en la forma disfrazada de descarga preferente de aranceles que de disminución preferente de aranceles que de otro modo tendrían que pagarse. (Johnson, 1965:357). Es decir, en el caso de que se negocien reducciones arancelarias recíprocas, un país dará concesiones a aquellos bienes importados que considere necesarios para su economía para lo que reducirá su propio arancel, lo que generará un incremento de producción industrial de su socio, pero también demandará a su vez que este efecto sea recíproco, con el fin de incrementar su propia producción industrial. De esta manera se estará buscando que con la unión aduanera se aumente la producción industrial, por lo que se elevarán al máximo las ganancias conjuntas.

Es importante señalar que un país sin ventajas comparativas en la producción industrial, sin exportaciones y sin poder monopólico, no tendrá que ganar con la negociación arancelaria recíproca, sino producción industrial que perder, por lo que debería más bien proteger su producción industrial.

La reducción arancelaria recíproca también puede significar una pérdida más bien que una ganancia, cuando la producción de un país se concentra en empresas monopólicas, que discriminan entre los precios del mercado interno y externo.

En términos generales un país estará motivado a participar en la unión sólo si considera que su capacidad competitiva industrial o su ventaja comparativa es suficiente para que su producción industrial aumente dentro de la unión. Además, los otros miembros de la unión lo admitirán sólo si consideran que su participación no amenaza con aumentar indebidamente su producción industrial a expensas de la de ellos. Así, las uniones aduaneras tendrán mayores probabilidades de negociación entre países con grado similar de preferencia por la producción industrial y con grado similar de ventaja comparativa en la producción industrial, es decir con una etapa similar de desarrollo económico. (Jonson, 1965: 362).

De esta manera, observamos que mientras que la teoría tradicional del comercio internacional sugería que se trataba de elevar al máximo la eficiencia de la producción dentro de la unión, independientemente del lugar donde ésta se diera, la hipótesis de la preferencia por la producción industrial planteada por Johnson, implica que todo acuerdo asegura a los miembros una parte justa de la producción industrial, que el crecimiento de la producción de la unión no se concentre en uno o pocos países a costa del resto.

Cooper y Massell, señalaban que mientras en 1965 existía ya un “aparato teórico impresionante” para el examen del efecto de la formación de una unión aduanera para países desarrollados, a los países en desarrollo se les había dejado de lado, por lo que era necesario analizar políticas alternativas de protección que permitieran conocer de que

manera la participación en una unión aduanera permitiría a un país menos desarrollado alcanzar de forma óptima los fines económicos en la protección. Plantearon que uno de los objetivos principales que tenía un país en desarrollo para formar una unión aduanera, era el fomento del desarrollo industrial, esto planteaba la posibilidad de que un país prefiriera cierta disminución del ingreso nacional a cambio de un aumento de la producción industrial, razón por la cual ésta constituye un bien público, una preferencia social que justifica la protección.

Ambos autores consideran que si bien la teoría ortodoxa señala que al formarse la unión aduanera, un bien que es producido en ambos países, ahora, se deberá producir en el país de costo menor; es decir, el que tenga la ventaja comparativa, podrá fomentar una especialización que le permita operar al doble del nivel de producción con el fin de abastecer a ambos mercados, por lo que la producción industrial podrá obtenerse ahora, sin recurrir a las industrias de mayor costo lo que permitirá el consumo de privado de bienes y servicios a un costo menor. Esto puede crear problemas en la unión de un país desarrollado con otro subdesarrollado, ya que éste último puede tener desventajas comparativas al tener industrias con costos mayores; y el aplicar aquí la teoría ortodoxa resultaría contraproducente para el país en desarrollo, ya que si el Norte produce a menor costo que el Sur, todos los bienes industriales se desplazarían del Sur al Norte. Siendo así valdría la pena cuestionar que tanto convendría a un país en desarrollo el tener una unión aduanera que solo le representase la posibilidad de obtener bienes más baratos a costa de la pérdida de su sector industrial. Esto no mejora necesariamente la situación del Sur, sobre todo si éste considera la preferencia por la industria dentro de su política económica. Cabe señalar que los autores advierten que en virtud de que los países son unidades de toma de

decisiones, es muy importante que cada uno de los países miembros esté convencido de que gana participando en la Unión Aduanera, de no ser así puede negarse a participar. (Cooper y Massell, 1965).

Una aportación importante de estos autores fue la evaluación de los efectos de bienestar de una unión aduanera entre países con diferente nivel de desarrollo, para lo cual plantearon la posibilidad de establecer una unión aduanera parcial en donde todos sus miembros tendrían un arancel externo común, que determinará el nivel de la producción industrial en cada país y el ingreso nacional conjunto. Sin embargo, el libre comercio entre ellos estaría restringido: unos países miembros tendrían libre acceso al mercado de otros, en tanto que estos otros aceptarían algún tipo de restricción para sus exportaciones por lo que la especialización y la eficiencia serían elementos indispensables en la unión. (Guerra B., 1991:74).

En este tipo de Unión se buscaría que ambos obtuvieran ganancia, para lo cual se requiere observar no sólo el ingreso de los participantes sino también el nivel de producción industrial ya que esto en conjunto reflejará el nivel de bienestar social de cada país, lo que implicaría considerar de manera importante tanto las preferencias por la producción industrial de los participantes, como el grado de cooperación dentro de la Unión.

Entre los bienes que el subdesarrollado puede producir, se seleccionarían para protección los más baratos, por lo tanto, la industria de menor costo en que el subdesarrollado tiene ventaja comparativa sería la primera en la lista del subdesarrollado en ser impulsada. Así la participación en una unión aduanera de éste tipo generará una jerarquía nuevas de

industrias en cada país; la nueva jerarquía incluirá sólo industrias donde el país tenga una ventaja comparativa dentro de la unión.

Por ejemplo, en el supuesto de que se le permita al Sur el establecimiento de todas sus industrias, aún cuando éstas resulten más económicas en el Norte, éste podría producir otros bienes industriales y venderlos dentro de la unión. Así el Sur no perdería y el Norte ganaría al aumentar la producción. El ordenamiento de estas industrias no se alteraría, pero cada industria si llega a establecerse, operará al doble del nivel de producción planificado antes de la unión aduanera, para abastecer todo el mercado de la unión.

Por otra parte ambos autores consideran que si bien los subsidios a la exportación permitirían la expansión del sector industrial aún más que una Unión Aduanera, señalan que sería muy complicado que fuese aceptada por el exterior. Sin embargo consideran que el subsidio puede emplearse dentro de la Unión, de tal manera que un gobierno en este caso de un país del Sur puede subsidiar empresas que de otro modo no serían competitivas, por lo que el comercio interior de la unión se realizaría a precios mundiales y el país que compra no sufriría pérdida mientras el país productor soportaría todo el costo de su industria.

El aporte de Johnson, Cooper y Massell a la teoría del comercio internacional, radica en que incluyeron a los “bienes públicos” en los criterios de bienestar, lo que funcionaría como un nuevo instrumento de evaluación de las decisiones de política comercial siempre y cuando se estudie bien lo que será considerado como un bien público, y luego determinar si su

producción requiere protección arancelaria y en que medida, para evitar posibles futuros abusos. (Guerra B., 1991: 74-75).

CAPITULO 2

MÉXICO EN EL MERCADO AUTOMOTRIZ DE AMÉRICA DEL NORTE

Haciendo una breve reseña histórica, veríamos que hasta 1925 los vehículos que circulaban en México eran importados totalmente armados, ya que no existía ninguna planta armadora en el país; siendo Ford la primera empresa en establecerse aquí en 1925, General Motors en 1935, Automex (Chrysler) en 1938, Volkswagen en 1954 y Nissan en 1967. (Mancilla L.,1994:528)

Durante el periodo comprendido entre 1925 y 1961 básicamente estas empresas se dedicaban al ensamblaje de vehículos para el consumo local, por lo cual las partes eran totalmente importadas.

2.1 Marco Jurídico

El mecanismo que el gobierno federal ha utilizado para regular o guiar la política económica del sector automotriz han sido los decretos aplicados en cada administración, los cuales no son consistentes entre sí e inclusive muestran un creciente empeño en mostrar una diferencia sustancial ante los anteriores decretos, sin importar si esto beneficia o perjudica al sector.

Como veremos más adelante, los decretos no cumplieron los objetivos que planteaban cada uno de ellos, pero si llevaron al sector de autopartes a una indefinición que ahuyenta la inversión, condiciona o amarra a las empresas a la industria terminal y lo lleva a ser ampliamente vulnerable para la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte realizada en 1994.

2.1.1 Decreto de 1962

La Industria Nacional de Autopartes surge formalmente con el decreto del 23 de agosto de 1962. el cual estipulaba que a partir de septiembre de 1964, la importación de automóviles, camiones y conjuntos mecánicos armados para uso o ensamble quedaría prohibida. Además señalaba, que a partir de la misma fecha, el grado de integración nacional de la industria automotriz debería representar por empresa al menos al 60 por ciento del costo directo de los vehículos fabricados en el país.

Como resultado de la anterior política, la industria nacional de autopartes presentó una expansión acelerada, pero desordenada por el gran número de modelos, dentro del intenso proceso de sustitución de importaciones con el consecuente ahorro en divisas, generación de empleos, avance tecnológico y diversificación industrial, pero sin lograr desarrollar economías de escala.

Antes de esa fecha, en el país solo se producían algunas piezas aisladas, tales como; motores, radiadores, amortiguadores, baterías, llantas, pistones y bujías.

Cuadro 1	
Industria de Autopartes (1960)	
Empresa	Producto
Goodyear Goodrich Euzkadi	Llantas
Acumuladores Mexicanos	Baterías
Moresa	Pistones
Champion Mexicana General Motors	Bujías
General Motors Mex-Par	Amortiguadores
Vitro	Cristales
Motorola	Radios

Infotec

El restante 40 por ciento de las partes que integraban al vehículo, que correspondía a piezas importadas, creció de 1,789 millones de pesos hasta tener un valor de 2,692 millones de pesos en 1969, es decir un crecimiento de 50.41 por ciento en el periodo 1960-69.

En la década de los años sesenta la industria terminal de vehículos pasó de una participación en el PIB manufacturero de 1.7 en 1960 a 2.9 por ciento en 1970, es decir un crecimiento del 70.59 por ciento.

2.1.2 Decreto de 1972

El decreto de 1962 funcionó para desarrollar una industria terminal de automóviles y la industria de autopartes; el único inconveniente fue que eran mayoritariamente extranjeras, lo cual significaba dos situaciones de riesgo, que al final fueron determinantes para la generación del nuevo decreto:

1. El 40 por ciento de las autopartes eran importadas.
2. El capital de las empresas era del extranjero

De esta manera la salida de divisas por el pago de las autopartes importadas, la toma de utilidades y la recuperación de la inversión, eran muy altas respecto al nivel de divisas que generaba la misma industria por concepto de exportaciones: (Incluso las ganancias por la exportación de autopartes formaban parte de las divisas que se exportaban al país de procedencia de la industria de autopartes).

Año	Importaciones	Cuadro 2	
		Exportaciones	Indice E/ I D/S
1960	1,789.8	185.9	1.02 - 10.00 - 89.80 %
1970	1,913.3	320.6	1.67 - 10.00 - 83.30 %
1971	2,095.1	449.4	2.14 - 10.00 - 78.45 %

*Millones de Pesos (INA).

Por estas razones el gobierno determinó la aplicación de un nuevo decreto publicado el 24 de octubre de 1972, que incentivaría a los productores terminales a exportar, a tasas crecientes, un porcentaje del valor de sus importaciones hasta llegar eventualmente a un 100 por ciento de compensación y fortalecer la participación mayoritaria de capital mexicano en la industria fabricante de autopartes.

Asimismo, como estrategia económica se buscó mejorar la eficiencia de la planta productiva e incorporar a la industria mexicana de autopartes en el sistema de producción mundial, aprovechando los vastos recursos naturales y humanos con que cuenta el país. Con este fin se estableció que el cálculo de porcentaje de integración nacional se basaría en el esquema de "Costo Directo de Producción".

Cuadro 3	
Costo Directo de Producción (DOF,1972)	
(Es igual a la suma de los valores de los siguientes conceptos)	
I.	Materias primas, artículos semiterminados o terminados.
II.	Combustibles y otros materiales auxiliares
III.	Energía utilizada
IV.	Salarios y prestaciones derivadas de los contratos de trabajo
V.	Depreciación de la maquinaria y equipo.

Si observamos los conceptos que integran el término “Costo Directo de Producción”, veremos que en su mayoría son elementos que se generan o producen en la zona geográfica donde se encuentra la planta de armado o ensamble, que es una de las razones por las cuales era prioritario el establecimiento de reglas claras, para la producción y equipamiento de vehículos automotores:

El decreto del 24 de octubre estipulaba las siguientes reglas:

1. El grado mínimo de integración nacional para productos terminales y autopartes será de 60 por ciento sobre el costo directo de producción.
2. Se establece la incorporación obligatoria de todas las partes fabricadas por la industria de autopartes mexicana y productores de materias primas y partes para la fabricación de éstas, si cumple con los siguientes requisitos:

- a. Los precios de venta no sean superiores en más de 25 por ciento con relación a los ofrecidos por los fabricantes o proveedores extranjeros.
 - b. Se satisfagan las normas de calidad o de funcionamiento establecidas por la Secretaría de Industria y Comercio o las especificaciones internacionales aprobadas por la misma.
 - c. Entrega dentro de los plazos fijados en las órdenes de compra y en los programas de entrega
3. Incorporación obligatoria de las autopartes que determine la Secretaría de Industria y Comercio, que garanticen el empleo que genera su producción, su derrama económica, el aprovechamiento de los recursos naturales y el establecimiento y ampliación de las plantas industriales.
4. Las empresas terminales no podrán producir partes o componentes para el mercado interno que puedan ser producidas por empresas nacionales.
5. Las empresas solo podrán producir autopartes adicionales a las actuales, solo si se destinan a la exportación y con las divisas se cubra hasta el 60 por ciento de las cuotas y extracuotas aplicables para los montos autorizados de importaciones.

6. Las empresas de autopartes deberán estar registradas ante la Secretaría de Industria y Comercio y ser nacional como mínimo el 60 por ciento de su capital social.
7. Se incentiva el esquema de a mayor integración nacional (60%) mayor volumen de producción autorizado, con la ventaja de que el material de importación complementario no deberá ser compensado con exportaciones.
8. Se limita la producción de modelos y categorías:

Modelos: Máximo 7 por empresa
Categorías: Popular ó
Compacto, estándar y deportivo
9. Se separa el tipo de industria terminal en fabricantes de automóviles y fabricantes de camiones o vehículos para el transporte de efectos.
10. La creación de nuevos modelos de motores esta supeditada a la exportación de mínimo el 60 por ciento del nuevo modelo.
11. Las empresas extranjeras no podrán adquirir más del 40 por ciento del capital social de las empresas de autopartes nacionales.

Un punto importante es el esquema de compensación de importaciones (40 %), para lo cual el decreto estipula lo siguiente:

Porcentaje de participación de las divisas generadas por exportación de partes producidas por:

Empresas de Autopartes Nacionales: 40%
Empresas de Autopartes Propias o no Nacionales: 60%

Los conceptos que integran el monto de compensación y el valor permitido de cada uno de ellos es:

Concepto	Participación
Divisas por Exportación	hasta 100%
Devolución de Impuestos	hasta 100%

La fracción nacional (60%) se calculó de la siguiente forma:

Valor del vehículo LAB (Libre a Bordo) en la planta del productor
Menos

Materias primas, artículos terminados o semiterminados de importación, costo, seguro y flete (CSF) puerto de entrada. (Si la naviera es de nacionalidad mexicana el costo del flete se incluye como parte de la fracción nacional).

Este programa de integración nacional fue un gran avance para el desarrollo de la industria de autopartes, sin embargo, se distorsionó porque la industria terminal encontraba la forma de cubrirlo en forma parcial y para su beneficio.

Esta política de exportación se cumplió cabalmente durante los años de 1973 y 1974, pero la crisis del petróleo y la caída del mercado estadounidense, llevaron nuevamente a que el déficit de la balanza comercial de la industria automotriz creciera nuevamente.

2.1.3 Decreto de 1977

Al no poder abatir el déficit en la balanza comercial de la industria terminal, que se agudizó en 1976, el gobierno emitió un nuevo decreto el 20 de junio de 1977, para reforzar los requerimientos de exportación y racionalizar el uso de divisas, acorde con las prioridades de producción y sus niveles de exportación, con lo cual se buscaba garantizar e incrementar el empleo.

La negociación que realizó el gobierno con los participantes del sector, llevó a que el contenido de integración nacional se bajara de 60 al 50 por ciento, pero se ajustan los parámetros de cálculo del presupuesto de divisas a factores adicionales al de integración nacional.

Un punto importante pero que fue poco aplicado, a pesar de ser un punto de valoración para el presupuesto de divisas, fue la recomendación que se hiciera de los porcentajes de integración nacional para los siguientes años:

Cuadro 4	
Año	PIN Recomendado
1978	55 %
1979	65 %
1980	70 %
1981 – adelante	75 %

PIN (Porcentaje de Integración Nacional (DOF.,1977)).

El grado de integración nacional (GIN) se determina basándose en la fórmula costo-partes por modelo y se determina considerando los siguientes elementos:

1. El valor del material de importación
2. El valor total de las partes que integran la unida típica

utilizándose la siguiente fórmula:

$$\text{GIN} = (1 - \text{VMM}/\text{VTP})100$$

por ejemplo:

VMM = Valor del Material de Importación

VTP = Valor Total de las Partes.

Imaginemos que el VMM es de 1,000 USD y el VTP es de 1,500 USD con lo cual tendríamos:

$$\text{GIN} = (1 - 1,000/1,500)100$$

$$\text{GIN} = (1 - .67)100$$

$$\text{GIN} = 33 \%$$

Bajo este ejemplo veríamos que se tiene un grado de integración nacional de 33 por ciento que no cumpliría el mínimo obligatorio de integración nacional.

Otra de las modificaciones que se implantaron bajo el nuevo decreto es que en las zonas fronterizas, que estaban exentas de las regulaciones de contenido nacional, significaban una fuerte salida de divisas, ya que los vehículos se importaban a esa zona desde los Estados Unidos y posteriormente se internaban en el país, lo cual ocasionaba una caída en las ventas domésticas y un incremento en los requerimientos de refacciones importadas; el nuevo decreto cancela esa excepcionalidad y las establece dentro de la legislación como zonas de exportación de vehículos, por lo cual la internación de vehículos se convertía en una importación, con el consiguiente pago de impuestos.

Los principales cambios del nuevo decreto son los siguientes:

1. Se modifica el esquema de cálculo del presupuesto de divisas, ahora se integra con lo siguiente: (en el decreto de 1962 solo se establecía el presupuesto de divisas por el grado de integración nacional).
 - a. Objetivos fijados para el sector
 - b. Balanza de pagos
 - c. Balanza de divisas histórica de cada empresa
 - d. Participación de capital nacional en la empresa
 - e. Grado de integración nacional
 - f. Diferencial entre el grado de integración recomendado y real
2. Se condiciona que al menos el 50 por ciento de la generación de divisas deberá ser por exportación de autopartes hechas por empresas mexicanas registradas ante la Secretaría de Patrimonio y Fomento Económico.
3. El 50 por ciento restante será por la exportación de vehículos y autopartes producidas por la industria terminal.
4. Se cancela la restricción de producción de un número máximo de modelos y tipo de auto por empresa.

5. Se incrementa el porcentaje mínimo de integración nacional de las autopartes del 60 al 80 por ciento en el esquema costo-directo, es decir, se incluye el monto de las exportaciones directas que realiza la empresa de autopartes.
6. Se elimina la aplicación dentro del calculo de presupuesto de divisas de la industria terminal, del monto de las exportaciones de las empresas de autopartes.

Como observamos, estas disposiciones engloban la siguiente estrategia:

- I. Reducir el mínimo obligatorio de integración nacional y cancelar la restricción de producción de modelos y tipo de automóvil, para generar una mayor gama de automóviles, que por consiguiente utilizarían una mayor variedad de partes y componentes, con lo cual la industria de autopartes tendría que generar nuevas líneas de producción -con el consiguiente aumento de empleos-, para abastecer los requerimientos de la industria de autopartes y del mercado de refacciones.
- II. Generar un vínculo de a mayor nivel de integración nacional, mayor presupuesto de divisas para la importación de vehículos terminados y componentes, con lo cual se fortalece el mercado interno y se reduce la dependencia de divisas por la exportación de vehículos y autopartes.

- III. Se separa el monto de las exportaciones de la industria de autopartes del presupuesto de la industria terminal, con el fin de que se expanda el sector de autopartes en el mercado internacional, sin depender de los programas de exportación de la industria de autopartes.

Esta estrategia presentaba sus riesgos ya que al disminuir el porcentaje de integración nacional de los vehículos producidos en México y de que el nivel de exportaciones era mínimo respecto al nivel de las importaciones, podría caerse en una situación de desaparición de empresas de autopartes que dependían exclusivamente del suministro a la empresa terminal, con el supuesto de que éstas incrementarían su participación en el mercado mundial. Pero hay que considerar que las empresas armadoras también tenían otras plantas en diversos países del mundo, que bien podrían tener dominado ese mercado, lo cual fué evidenciado con la fuerte caída del crecimiento del sector que pasó de 28.4 por ciento en la década de los años sesenta a 9.4 por ciento en el periodo 1970-1982.

Por otro lado el decreto llevó a que la industria terminal creciera en sus niveles de participación del PIB un promedio de 12.3 por ciento, que si bien no estaba en los niveles de la década anterior sí significa una fuerte diferencia respecto la caída de la industria de autopartes.

2.1.4 Decreto de 1983

Estas medidas no lograron, como era previsible, que la industria mexicana de autopartes se desarrollara a niveles de eficiencia operativa y costos, que le permitieran competir

internacionalmente, además de que el porcentaje de salida de divisas fue de mayor magnitud por el incumplimiento de los programas de exportación, lo cual se vio agravado por la caída en los ingresos petroleros, llevando al gobierno a emitir un nuevo decreto el 15 de septiembre de 1983, el cual buscaba lo de siempre: fomentar el desarrollo de la industria automotriz y de autopartes, incrementar las exportaciones y eliminar el déficit presupuestal del sector, estableciendo además los siguientes propósitos:

1. Generación de vehículos con alto valor agregado
2. Generación de economías de escala
3. Sustitución de importaciones
4. Fomento del desarrollo tecnológico
5. Generación de empleos
6. Eliminación de subsidios

Estos objetivos se lograrían mediante las siguientes reglas, establecidas en este decreto.

- 1 Se restringe la fabricación de automóviles a:

Cuadro 5		
Año	Líneas	Modelos
1984	3	7
1985	2	5
1986	2	5
1987	1	5

- 2 Se autorizan líneas adicionales sólo si se cumple con los siguientes requisitos:
- a. La fabricación de la línea adicional sea cuando menos autosuficiente en divisas y se exporten más del 50 por ciento de los automóviles a producir, o su equivalente en divisas generadas por la exportación de componentes automotrices para el ensamble de vehículos de la misma línea.
 - b. Se cumplan los requisitos de volúmenes mínimos de producción, precios, avances tecnológicos, tiempo de existencia de las unidades en el mercado internacional, etc.
3. Se retoma el esquema de aumento del contenido nacional a los siguientes porcentajes:

Cuadro 6	
Año	Porcentaje de Integración Nacional
1984	50 %
1985	50 %
1986	55 %
1987 en adelante	60 %

DOF, 1983.

4. Los grados de integración se calcularon por modelo y se cambió el esquema de cálculo de costo-directo a costo-partes, es decir:

solo se tomaría en cuenta las materias primas y los componentes automotrices producidos en el país por empresas registradas ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

5. Se mantuvo la restricción de que la industria terminal no podrá producir autopartes, solo en caso de que no existiera un productor de las mismas, se autorizaría a que ellos mismos las produjeran, pero en el país, no a que las importaran y la mayor parte de la producción se exportara.
6. Establece el concepto de generación neta de divisas que señala:

“Es el valor de las divisas extranjeras que ingresen al país como pago efectivo por productos exportados, menos el valor de las materias primas, partes, componentes y otros insumos importados que se le incorporen a dichos productos.” (DOF., 1983)

7. Establece que la industria terminal debería generar como mínimo, el 50 por ciento de las divisas netas necesarias para cubrir su presupuesto de divisas, con la exportación de componentes automotrices fabricados exclusivamente por empresas de la industria de autopartes nacionales, el resto se cubriría con la exportación de materiales, partes y componentes automotrices incorporados en los vehículos,

motores y como máximo el 20 por ciento (del 50 por ciento restante) de productos automotrices exportados por las propias empresas terminales.

Incluso se autorizó a incluir dentro del presupuesto el capital proveniente del exterior destinado a incrementar el capital social de las empresas y los financiamientos externos en moneda extranjera destinados a la adquisición de maquinaria y equipo para la producción.

Es importante señalar que a diferencia de los decretos anteriores hay un punto de suma importancia que se incorpora al esquema de cálculo de divisas y que tendría un impacto importante en la producción de la industria de autopartes: la empresa terminal incluye en su presupuesto las ventas que realicen éstas al exterior, de las autopartes que produce la industria de autopartes nacional. En los esquemas anteriores estaban incluidos como un todo –la industria de autopartes no tenía presupuesto- o estaban separadas, cada una contabilizaba su presupuesto y no se realizaba un fomento de venta a nombre de terceros por parte de la industria terminal.

Asimismo se consideran bajo el mismo esquema por la salida de divisas, es decir, por las importaciones que realicen tanto la industria terminal como la industria de autopartes, para la producción de componentes automotrices destinados al ensamble de vehículos y refacciones de equipo original.

8. Se homologa el grado de integración nacional de la Industria de Autopartes al del requerido a la industria terminal, manteniendo el esquema de que al incluirle el monto

de las exportaciones el grado mínimo de integración nacional por empresa será del 80 por ciento.

9. Se modifica el esquema de clasificación de los componentes nacionales a los siguientes:

- a. Nacionales de incorporación obligatoria
- b. De fabricación nacional
- c. Complementarios de importación

Este último punto es importante ya que en los años previos el segmento de autopartes se dividía en dos:

- I. Partes de Fabricación Nacional de Incorporación Obligatoria
- II. Partes de Fabricación Nacional

y esta a su vez en:

- a. No sujetas al requisito de Permiso Previo de Importación
- b. Sujetas al requisito de Permiso Previo de importación

Con esta nueva modalidad se vuelve más confusa la determinación de qué partes deben de contar con permiso para su importación por producirse en el país, lo que lleva a tres situaciones:

1. La industria terminal puede importar libremente cualquier autoparte hasta el porcentaje permitido, sin la obligación de comprarla a un proveedor nacional, ni tramitar un permiso de importación por su compra en el extranjero.
 2. Todas las autopartes son de fabricación nacional aunque no es obligatorio el comprarlas a proveedores nacionales.
 3. Los complementarios de importación son todos aquellos para los que se requería un permiso de importación; pero si verificamos el listado de partes y componentes y lo comparamos con los anteriores veremos que el de fabricación nacional incluye prácticamente a todos los componentes que antes se listaban bajo los dos criterios arriba señalados.
10. Se cancela la libertad que tenían las empresas de la industria terminal, de determinar los volúmenes de producción y se establece la condición de que el gobierno determinará el volumen de producción de cada empresa para el año en curso, acorde con el presupuesto de divisas autorizado.

Para el cálculo del grado de integración nacional bajo el esquema costo-partes y por modelo, se requería considerar los siguientes elementos:

1. El valor del material de importación (VMM) utilizado en la fabricación de cada modelo, considerándose el valor factura, sin incluir seguros, fletes y gastos de empaque

2. El valor total de las partes (VTP)

3. La fórmula de calculo a aplicarse es:

$$\text{GIN} = (1 - (\text{VMM}/\text{VTP}))100$$

Por ejemplo, si tomamos los valores de:

$$\text{VMM} = 5,000 \text{ USD}$$

$$\text{VTP} = 12,000 \text{ USD}$$

Sustituyendo:

$$\text{GIN} = (1 - (5,000/12,000))100$$

$$\text{GIN} = (1 - (41.67))100$$

$$\text{GIN} = 58.33 \%$$

Con lo cuál un automóvil bajo estas condiciones no estaría cumpliendo con los requerimientos del porcentaje mínimo de integración bajo el esquema de costo-partes, ya que recordemos que en este esquema no se consideran las exportaciones de autopartes que realice la industria terminal, solo se consideran para el presupuesto de divisas para las importaciones.

Otro punto importante radica en que se agrega al “Costo Nacional de Producción” o “Costo Directo de Producción” el siguiente elemento:

Gastos indirectos de importación

Lo cual se convertiría en un elemento de uso excesivo por parte de la industria terminal, para justificar su incumplimiento en la incorporación de partes fabricadas en el país.

Quedando este concepto como sigue:

Cuadro 7	
Costo Directo de Producción(4)	
(Es igual a la suma de los valores de los siguientes conceptos)	
i.	Materias primas, artículos semiterminados o terminados.
II.	Combustibles y otros materiales auxiliares
III.	Energía utilizada
IV.	Salarios y prestaciones derivadas de los contratos de trabajo
V.	Depreciación de la maquinaria y equipo.
VI.	Gastos indirectos de fabricación

En el caso de que las empresas de la industria terminal solicitaran la autorización de una(s) línea(s) adicional(es) tendrían que cubrir el requisito de ser autosuficiente en las divisas que generaría la nueva línea, las cuales se podrían obtener de las siguientes formas:

- a. Exportación de los automóviles producidos en esa línea
- b. Exportación de los componentes automotrices que se destinen al ensamble de los vehículos de la misma línea.

Para el punto a. las empresas deberían cubrir el siguiente porcentaje de exportaciones:

Cuadro 8	
Grado de Integración (%)	Exportaciones Mínimas de Producción (%)
0 – 29	100
33 – 35	76
36 – 38	72
39 – 41	68
42 – 44	64
45 – 47	60
48 – 50	56
51 – 53	52
54 – 56	48
57 – 59	44
60 – más	El que fije la Secretaría

Adicionalmente establece que a partir del modelo 1986, la industria terminal debería incluir en las líneas adicionales autorizadas un 50 por ciento como mínimo de componentes producidos por la industria nacional de autopartes.

Con la salvedad de que a mayor porcentaje de incorporación de componentes nacionales podrían bajar el porcentaje obligatorio de exportación.

El presupuesto de divisas se calcularía de la siguiente forma:

Ingresos:

1. (VNX) Exportaciones realizadas por:

La Industria Terminal de vehículos, herramientas y 20 % del valor de los componentes automotrices que produjeron. (La industria terminal debería de cubrir el 50 por ciento de su presupuesto con las exportaciones de componentes producidos por la Industria Nacional de Autopartes).

2. (CE) Capital extranjero para incrementar el capital social de la empresa
3. (FEM) Financiamientos externos en moneda extranjera para la adquisición de maquinaria y equipo para la producción

4. (FEE) 20 % del financiamiento para la importación de material de ensamble y refacciones
- 5 (SED) Por superávit de divisas de años anteriores
6. (EXT) Otros conceptos autorizados por la Secretaría.

Egresos:

1. (VMM) Valor del material de importación de la Industria Terminal de vehículos y componentes fabricados en propia planta, excepto el destinado al mercado de exportación.
2. (VMA) Valor de las importaciones de la Industria de Autopartes, requeridos para la producción de componentes automotrices destinados al ensamble de vehículos y refacciones de equipo original.
3. (MREF) Valor del material importado de repuesto.
4. (MME) Valor de importación de maquinaria y equipo más el material de refacción y accesorios que se requieran para su operación.
5. (PEXT) Pagos de divisas al exterior no incluidos en los conceptos anteriores.

El presupuesto de divisas se calcularía bajo la siguiente formula: (DOF, 1983)

$$\text{SPD} = (\text{VNX} + \text{CE} + \text{FEM} + \text{FEE} + \text{SED} + \text{EXT}) - (\text{VMM} + \text{VMA} + \text{MREF} + \text{MME} + \text{PEXT})$$

Si aplicáramos valor a estas expresiones tendríamos que:

$$\text{VNX} = 100,000 \text{ USD}$$

$$\text{CE} = 10,000 \text{ USD}$$

$$\text{FEM} = 10,000 \text{ USD}$$

$$\text{FEE} = 5,000 \text{ USD}$$

$$\text{SED} = 500 \text{ USD}$$

$$\text{EXT} = 1,000 \text{ USD}$$

$$\text{Total Ingresos: } 126,500 \text{ USD}$$

$$\text{VMM} = 50,000 \text{ USD}$$

$$\text{VMA} = 25,000 \text{ USD}$$

$$\text{MREF} = 10,000 \text{ USD}$$

$$\text{MME} = 20,000 \text{ USD}$$

$$\text{PEXT} = 10,000 \text{ USD}$$

$$\text{Total Egresos: } 105,000 \text{ USD}$$

Sustituyendo

$$\text{SPD} = (100,000 + 10,000 + 10,000 + 5,000 + 500 + 1,000) -$$

$$(50,000 + 25,000 + 10,000 + 20,000 + 10,000)$$

$$\text{SPD} = (126,500) - (105,000)$$

$$\text{SPD} = 21,500$$

Lo que llevaría a que esa industria terminal tuviera una generación neta de divisas positiva, que le permitiría una negociación de ampliación de su estimado de presupuesto para el siguiente ejercicio.

Es importante señalar que en el concepto (PEXT) se permitió la inclusión de los siguientes valores:

- a. Pago de intereses y principal de financiamientos en moneda extranjera para la adquisición de maquinaria y equipo, piezas de ensamble y refacciones.
- b. Regalías al extranjero por uso de patentes y marcas
- c. Pago de conocimientos técnico y administrativos
- d. Pago por ingeniería básica y de detalle
- e. Gastos de viaje
- f. Dividendos pagados al exterior
- g. Seguros y fletes pagados a compañías extranjeras
- h. Pago personal extranjero por concepto de asistencia técnica
- i. Honorarios por reparaciones o instalaciones de maquinaria y equipo
- j. Información técnica, de servicio y de publicidad (planos, catálogos, folletos, cintas, etc.)

- k. Gastos de empaque de productos importados
- l. Los demás referentes costos por motivo de producción, distribución y comercialización.

Estas medidas llevaron a que el sector automotriz sufriera un fuerte retroceso en sus esquemas de expansión, ya que al limitar la producción de líneas y modelos, se cancelaron proyectos de inversión, se generó el cierre de empresas de autopartes y el traslado de la producción de exportación de esos modelos y componentes a otros países.

Adicionalmente, la caída del mercado interno de Estados Unidos, que el principal comprador de los vehículos producidos en México, propició que el ingreso esperado de divisas y la creciente salida de las mismas por pagos al exterior volvieran a generar problemas en la balanza de pagos, que como en otras ocasiones debían ser cubiertas con los ingresos petroleros, que de por sí estaban sufriendo un grave retroceso.

2.1.5 Decreto de 1989

Esta situación tuvo un fuerte impacto en el presupuesto de ingresos y egresos de la balanza comercial, por lo que el gobierno emitió el 11 de diciembre de 1989 el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, en el cual se enfatizó la necesidad de que se modernizara el sector llevando a cabo políticas de desregulación económica, con el fin de que se insertara gradualmente en los mercados internacionales, para estar mas

acorde con el modelo neoliberal. En dicho decreto, se estableció el concepto de industria de autopartes y se derogaron varias disposiciones.

La industria de autopartes quedó definida como el conjunto de las empresas que operan en el país y que tienen una facturación anual por fabricación de partes y componentes destinados como equipo original a la industria terminal establecida en el país, excluyendo exportaciones, mayor al 60 por ciento de sus ventas totales; que sus operaciones deriven en un valor agregado nacional de por lo menos 30 por ciento, y se registren como tal ante la Secretaría.

Se considera como proveedor nacional, al conjunto de empresas que proveen a la industria automotriz de las partes y componentes y que sus operaciones deriven en un valor agregado nacional de cuando menos 30 por ciento y que las empresas de la industria terminal no sean directa o indirectamente sus accionistas mayoritarios o tengan accionistas mayoritarios comunes.

Se modifica el esquema de integración nacional de manera que la industria terminal sólo incorpore en sus vehículos, partes y componentes producidos por las empresas de autopartes, que contengan como mínimo el 36 por ciento de valor agregado nacional, que es el saldo de sumar las ventas domésticas más las exportaciones de componentes promovidos por la industria terminal, restándose las importaciones realizadas por las empresas de autopartes para la producción de esos componentes.

Con este Decreto se abroga el decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz de septiembre de 1983 y se derogan las siguientes disposiciones:

I.- Programa de fomento para la industria nacional fabricante de autopartes, publicado en 1980.

II.- Acuerdo por el que se señalan los componentes opcionales de lujo cuya importación no podrá ser objeto de subsidio, publicado en 1980.

III.- Licitación pública para la fabricación nacional de vehículos utilitarios tipo minivan para el transporte de personas y bienes, publicado en 1985.

IV.- Acuerdo que da a conocer la lista de partes y componentes que deben ser consideradas como equipos opcionales para la industria automotriz y su red de distribuidores, publicado en 1986.

V.- Acuerdo que establece la lista de componentes que deben ser considerados como de incorporación obligatoria y de fabricación nacional por la industria automotriz terminal, publicado en 1988.

VI.- Acuerdo que prohíbe la importación de los vehículos automotores considerados como de lujo, los deportivos y los denominados Van que sean distintos de los de la producción nacional, publicado en marzo de 1984.

VII. La fracción I del art. 3º del Decreto de 1989, que otorga exenciones a los automóviles compactos de consumo popular.

En general observamos que se dieron mayores oportunidades de participación de la inversión extranjera en la industria de autopartes, lo que se tradujo en un aumento en la compra de éstas. El Grado de Integración Nacional (GIN) fue reemplazado por el concepto de Valor Agregado Nacional (VAN), mismo que exige menos fabricación nacional que el anterior. Así, se eliminó la obligatoriedad de un porcentaje mínimo de integración nacional en los vehículos producidos por la industria terminal. Además, se dio mayor libertad a la industria terminal en su operación industrial, hubo una liberalización de precios oficiales y se dieron oportunidades para importar vehículos. Esto llevó al sector de autopartes a una aguda crisis que significó la desaparición de un número considerable de estas empresas por cierre, absorción, fusión o quiebra.

Todo esto confirmó el cambio profundo ocurrido en la política económica nacional, al reemplazar la substitución de importaciones con la promoción de exportaciones.

2.1.6 Decreto de 1995

En 1991, el gobierno inició la negociación de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá que se formalizó el 20 de diciembre de 1993, acuerdo que impactaba al decreto de 1989, originando que el gobierno emitiera un nuevo decreto el 31 de mayo de 1995, el cual contemplaba las siguientes modificaciones:

1. Tanto la industria terminal como la de autopartes, son empresas que deben operar en México y deben estar constituidas bajo la legislación mexicana.
2. Determina específicamente las fracciones bajo las cuales se registrarán las definiciones de automóviles, automóviles compactos, camiones comerciales, ligeros y medianos.
3. Modifica el valor agregado nacional de la industria de autopartes de 30 a 20 por ciento de sus ventas totales.
4. Determina el valor agregado nacional de autopartes, para una empresa terminal, siendo la suma de:
 - a. El valor agregado nacional incorporado en las autopartes que la empresa de la industria nacional adquiere de proveedores nacionales y de empresas de la industria de autopartes, excluyendo las compras de autopartes a dichos proveedores y empresas destinadas al mercado de refacciones.
 - b. Las divisas por concepto de exportaciones de autopartes, producidas por proveedores nacionales y empresas de la industria de autopartes, promovidas por una empresa de la industria terminal, excluyendo el valor del contenido importado de dichas exportaciones.

5. Asimismo, señala el término valor agregado nacional total de una empresa de la industria terminal, la cual determina dos variables:
 - a. La suma del valor de su producción en México para su venta en México y el saldo de la balanza comercial de la empresa, cuando su saldo de la balanza comercial sea mayor a cero.
 - b. El valor de su producción en México, para su venta en México, cuando su saldo de la balanza comercial sea negativo.
6. Determina que la producción en México para la venta en México, es el valor de la facturación total de una empresa de la industria terminal por el concepto de ventas en México de vehículos automotores y autopartes que produce en México, excluyendo sus ventas de vehículos automotores importados.
7. Para el caso de la Industria de Autopartes o Proveedores Nacionales, señala que el valor agregado nacional es el valor total de las ventas de dichas empresas o proveedor, menos el valor de sus importaciones totales, directas o indirectas, excluyendo aquellas incorporadas en autopartes destinadas al mercado de refacciones.
8. Y ventas totales de estas empresas como la suma de:
 - a. El valor de la facturación por concepto de ventas de la empresa o proveedor a una empresa de la industria terminal de autopartes que estén destinadas a ser utilizadas por ésta como equipo original en su

producción de vehículos automotores o autopartes, excluyendo las autopartes destinadas al mercado de refacciones.

- b. El valor de las exportaciones de autopartes de la empresa o proveedor, ya sea de manera directa o a través de una empresa de la industria terminal, menos el contenido importado de dichas autopartes.
9. Modifica el esquema de cálculo de participación de autopartes y componentes en un vehículo, de partes con 36 por ciento de valor agregado nacional a un porcentaje del mayor de los siguientes conceptos:
- a. El valor de referencia de la empresa de la industria terminal en el año, acorde con la siguiente tabla. (DOF., 1995)

Cuadro 9	
Año	Valor de Referencia*
1994-1997	Valor base + 65% (VT-VB)
1998-2000	Valor base + 60% (VT-VB)
2001-2003	Valor base + 50% (VT-VB)

*VT= Ventas Totales VB = Valor base

Donde el valor base es el promedio del valor de la producción en México, de la empresa terminal en los años modelo 1991 y 1992, el cual se ajustará anualmente por la inflación acumulada.

- b. El valor agregado nacional total de la empresa de la industria terminal en el año.

Dicho porcentaje será el siguiente:

Cuadro 10	
Año	Porcentaje
1998	34 %
1999	33 %
2000	32 %
2001	31 %
2002	30 %
2003	29 %

Estas medidas abrieron aún más la brecha entre la industria terminal y la industria de autopartes, ajustando la legislación al acuerdo de libre comercio y estableciendo las bases legales para el desarrollo de las compañías armadoras así como incrementar la dependencia de las empresas de autopartes y proveedores nacionales a las decisiones de las primeras.

Así observamos como los reglamentos, decretos y normativas que ha emitido el gobierno, han sido solo propositivos y no ha sido posible por razones políticas, económicas o de

coyuntura internacional –llevarlos a la práctica tal como fueron planteados; originando que el sector de autopartes no solo no hubiese logrado la fortaleza y trascendencia dentro de la economía nacional, si no que además distanció mas los vínculos con la industria terminal. Por otra parte el hecho de que la industria haya pasado de ser una industria orientada al mercado nacional a ser una industria altamente vinculada al mercado de América del Norte, deja a este sector aun mas vulnerable a los ciclos de aquel país.

2.2 Acuerdo Comercial de Productos Automotrices (Autopac).

En lo que se refiere al Acuerdo Automotriz Canadá – Estados Unidos, sería muy complejo describir todas las disposiciones que contiene; por lo tanto, se tomarán en cuenta aquellas que sean relevantes para las negociaciones con México.

En el acuerdo de libre comercio para productos automotores firmado por Estados Unidos y Canadá, en 1965, conocido como Autopact, se eliminaron los aranceles para el comercio de vehículos entre estas naciones con resultados tanto positivos como negativos para la industria automotriz. Por una parte, se favoreció la integración del sector automotor de estos dos países, hecho que en la práctica se reflejó en el establecimiento de 26 plantas armadoras en estados fronterizos, de un total de 52 ubicadas en estas naciones. Sin embargo también provocó tensiones comerciales que en varias ocasiones estuvieron a punto de terminar en una guerra comercial. (El Financiero, 1992: 26A).

Ambos países perseguían diferentes objetivos, el de Estados Unidos era crear un mercado de libre comercio y el de Canadá era proteger su producción y garantizar que fuera eficiente.

A finales de la década de los cincuenta, los canadienses empezaron a preocuparse por la condición de su industria automotriz. A pesar de los que tenían salarios aproximadamente 30 por ciento más bajos que los de Estados Unidos, su industria producía con altos costos, y aunque estaba protegida con tarifas de 17.5 por ciento para autos y con una ley sobre contenido nacional que exigía que cada vehículo producido contara como mínimo con 60 por ciento de contenido canadiense sobre su valor total, este sector era sumamente ineficiente. Para encontrar la raíz del problema, el gobierno de Canadá, a través de la Royal Commission on the Automotive Industry, realizó una investigación conocida como Informe Bladen.

El diagnóstico de este estudio fue que la improductividad del sector automotor se debía principalmente a la existencia de líneas de producción muy fragmentadas. Los productores de vehículos canadienses subsidiarias de compañías estadounidenses producían la misma variedad de modelos en su país que en Estados Unidos, pero con bajas escalas de operación, es decir, fabricaban únicamente un volumen muy pequeño de cada uno de ellos. Como solución se propuso que se especializaran mediante la exportación de una proporción representativa de su producción total que se compensaría con importaciones adicionales. De esta manera, los fabricantes se dedicarían a producir sólo ciertos tipos de autopartes y modelos, y así podrían estar en posibilidades de alcanzar líneas de producción más eficientes y rentables. Los canadienses se especializaron en el ensamble final y manufacturaban muchos de los productos intensivos en mano de obra, mientras que en Estados Unidos se producían los componentes de más alto valor agregado. (El Financiero, 1992:70)

Para lograr lo anterior, se debería establecer una ley sobre contenido nacional que exigiera que cada vehículo fabricado dentro del territorio canadiense que se exportara, contara como mínimo con 60 por ciento de contenido canadiense sobre su valor total. Esta restricción no se aplicaría en el caso de vehículos que se vendieran dentro de Canadá –excepción que constituyó la principal aportación del Informe Bladen-, a cambio de esto, los fabricantes ubicados en Canadá podrían importar, libre de aranceles, hasta 40 por ciento del valor total de cada unidad en autopartes, lo que significaba que serían compensados mediante una remisión de aranceles.

Con estas recomendaciones, las autoridades canadienses revisaron las normas sobre el proceso de remisión de aranceles durante 1962 y 1963. Sin embargo, las reglas que se establecieron fueron muy diferentes a lo propuesto en el Informe Bladen:

1. Se volvió a instituir la remisión de aranceles de 25 por ciento para transmisiones automáticas y motores, que antes había sido suspendida.
2. Por cada dólar adicional de automóviles o autopartes que se exportaran sobre el volumen de exportaciones de periodo base de 1961-62, los productores recibirían un remisión de aranceles de dólar sobre las importaciones de transmisiones automáticas o motores. Estas importaciones se efectuaban principalmente de Estados Unidos.

Esto significó que para que los productores canadienses pudieran recibir una remisión de impuestos aduanales sobre la importación de motores, necesitarían:

- a. Aumentar sus exportaciones en una cantidad igual al valor de los motores que importaban, y

- b. Aumentar la cantidad de autopartes canadienses en cada vehículo que fabricaran para compensar los motores importados, de manera que pudieran seguir cumpliendo con la regla de contenido nacional de 60 por ciento.

Con estas modificaciones, la nueva ley sobre aranceles, en lugar de permitir que un aumento de las importaciones se compensara con exportaciones adicionales sobre la base de uno a uno, como la había sugerido Bladen, obligó a una respuesta de dos a uno. Así, el objetivo de la política comercial de 1962-1963 no se limitó únicamente a incrementar el volumen de las líneas de producción mediante un apoyo a las exportaciones, sino que también aumentó la cantidad de vehículos producidos en Canadá. El resultado final fue que el gobierno canadiense, además de fomentar la eficiencia de su industria automotriz, logró que el déficit comercial del sector automotor con Estados Unidos disminuyera.

Este manejo de la política comercial provocó que Estados Unidos empezara a cuestionar si la remisión de aranceles, de 25 por ciento en motores o transmisiones automáticas otorgadas por Canadá, en realidad no constituía un subsidio de 25 por ciento a las exportaciones. Varios productores de autopartes estadounidenses consideraron que en la práctica esto era lo que estaba ocurriendo y se quejaron ante su gobierno. Al no recibir una respuesta satisfactoria, un productor de radiadores de Winsconsin demandó que las autoridades de su país establecieran un impuesto compensatorio contra Canadá.

Ante la perspectiva de que Estados Unidos aumentara sus aranceles sobre los productos canadienses, y de que posteriormente se establecieran sanciones en el sector automotor

por parte de Canadá –perjudicando seriamente a los productores estadounidenses establecidos en este país-, ambos gobiernos decidieron iniciar apresuradamente negociaciones que terminaron en 1965 con la firma del Autopact. (El Financiero, 1992: 26A).

El Autopact permitió el comercio libre de aranceles de automóviles nuevos y autopartes originales entre Estados Unidos y Canadá, lo cual condujo a una fuerte integración de las dos industrias automotrices. Sin embargo este quedó sometido a ciertas disposiciones provisionales o salvaguardas que deberían cumplir los fabricantes canadienses para importar con exención de aranceles:

- i. 75 por ciento de las ventas totales deberían satisfacerse con producción nacional.
- ii. Mantener en los vehículos producidos dentro del país, un nivel de valor agregado canadiense, medido en dólares, igual al del modelo 1964.
- iii. Aceptar ciertas cartas de compromiso que los obligaban a aumentar el valor agregado canadiense por lo menos en 60 por ciento del crecimiento de sus ventas en Canadá.

Los fabricantes obtuvieron:

- a. Trato preferencial a Canadá en cuanto a permitir la entrada de automóviles a Estados Unidos libres de impuestos siempre y cuando cumplieran con el

requisito de que los productos contuviesen el 50 por ciento de componentes de Canadá o Estados Unidos.

- b. Trato preferencial a Estados Unidos en cuanto a permitir la entrada de automóviles a Canadá siempre y cuando cumplieran con lo señalado en los puntos ii y iii arriba señalados. (Wonnacott R., 1990)

Con estas salvaguardias el punto de vista de Canadá hacia el Autopact fue que a través de éste se había logrado todo lo que se habría podido conseguir mediante el informe Bladen, con la ganancia adicional de que mantener la restricción de valor agregado al mismo nivel que antes del pacto.

Bajo estas condiciones, el crecimiento de la industria canadiense se hizo más fácil y menos costoso, pues se eliminaron los aranceles estadounidense -que fluctuaban entre 6.5 y 8.5 por ciento-, y la producción pudo concentrarse en la fabricación de vehículos y autopartes en las cuales era competitivamente más eficiente.

Para entender el impacto de esta negociación veamos el siguiente ejemplo:

Una empresa de un tercer país, como Volvo, ubicada en Canadá, podría penetrar al mercado de Estados Unidos con productos libres de impuestos puesto que contendrían componentes generados en Canadá. Por el contrario, la Volvo no podría estar ubicada en Estados Unidos y enviar sus productos al mercado de Canadá Libres de impuestos, porque

al estar producidos en Estados Unidos no cumplirían con las medidas de protección canadienses. (Wonnacott R., 1990)

Desde la perspectiva estadounidense, el acuerdo impidió una confrontación potencialmente desastrosa con Canadá, en la cual los productores canadienses, subsidiarios de las compañías estadounidenses hubieran sido los más afectados, ya que Canadá hubiera podido responder a los impuestos compensatorios de Estados Unidos, por ejemplo con un incremento en su regla de contenido local de 80 por ciento y además le permitió a Estados Unidos competir hasta por 40 por ciento del incremento del mercado canadiense.

A pesar de los beneficios que se obtuvieron con el Autopact, las cartas de compromiso se convirtieron en un punto de controversia entre ambos gobiernos.

Durante la ratificación del acuerdo, Estados Unidos las consideró como medidas transitorias que servirían de salvaguardias a la industria canadiense para que ésta se adaptara a la competencia con su país. Pero el gobierno de Canadá las tomó como cláusulas permanentes de su política comercial, y rechazó modificarlas en la revisión del Autopact que se efectuó en 1968.

Esta negativa y el hecho de que el superávit comercial del sector automotor estadounidense se hubiera convertido en déficit, hicieron que el gobierno de Washington empezara a considerar que Canadá estaba actuando de mala fe, usando las salvaguardias como un subsidio a su producción y exportaciones.

En 1975, este punto empezó a perfilarse como el detonador de un nuevo conflicto comercial entre ambas naciones cuando el Comité Financiero del Senado pidió al Comité Financiero Internacional de Estados Unidos y Canadá que investigara si Canadá había cumplido totalmente con el objetivo del acuerdo de liberar su comercio, a pesar de seguir aplicando las llamadas disposiciones provisionales. No obstante, la conclusión fue que no había cumplido como se esperaba; las discusiones sobre las salvaguardias se enfriaron al ser reemplazadas por la crítica de Estados Unidos a Canadá sobre la sospecha de que el gobierno de este país estaba usando el Autopact y el acceso al libre mercado estadounidense como armas para atraer inversiones japonesas.

Este nuevo punto de desacuerdo se fundamentó no en el hecho de que las autoridades canadienses fomentaran la inversión japonesa en su territorio, ya que Estados Unidos también había estado haciendo lo mismo, sino en la forma cómo lo estaba haciendo.

Según el gobierno de Washington, Canadá estaba atrayendo a su territorio compañías extranjeras mediante una nueva legislación que incluía subsidios a fabricantes que contaran con plantas armadoras en Canadá. Así el interés de las compañías estadounidense por mantener el Autopact, fue decayendo, conforme las compañías asiáticas iban ganando una mayor participación en mercado tanto de Estados Unidos como de Canadá. Este malestar se reforzó con la evidencia de que Canadá se había convertido en un exportador neto de automóviles nuevos y autopartes originales a Estados Unidos.

2.3 Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos - Canadá

El objetivo del acuerdo del 2 de enero de 1988 entre Estados Unidos y Canadá para confirmar un nuevo tratado, fue acabar con las disputas comerciales entre ambos países.

Este tratado intentó terminar con el sentimiento canadiense en relación con su vulnerabilidad, el cual llevó a que su industria automotriz gozara de salvaguardias desde 1966. Esta experiencia hizo que Estados Unidos no volviera a aceptar ninguna disposición que pudiera generar situaciones que favorecieran claramente a su socio.

Ante esto se aceptaron los siguientes puntos:

1. Eliminar todos los aranceles existentes para productos automotores.
2. Suprimir gradualmente el programa de subsidios ligados a la producción.
3. Suprimir de inmediato los subsidios a las exportaciones.
4. Eliminar, paulatinamente, el embargo canadiense a vehículos usados en un periodo de transición de cinco años, a partir de 1989.
5. Establecer una regla para determinar el origen del producto, equivalente al 50 por ciento del costo de fabricación en Estados Unidos y Canadá.
6. No extender los beneficios del Autopact a empresas diferentes a las tres grandes compañías fabricantes de vehículos de Estados Unidos.

Con esto se trató de evitar que el mercado estadounidense continuara absorbiendo las importaciones japonesas a través de Canadá, sin cobrar aranceles. En cuanto a las reglas

de origen, el método de calcular el porcentaje que se requiere para cumplir con el 50 por ciento de contenido norteamericano se modificó, de tal manera que tuvo el efecto de aumentar, en la práctica, a 60 por ciento esta restricción.

Debe entenderse que el requisito de contenido local es muy diferente al requisito de valor agregado de Canadá estipulado en sus antiguas salvaguardias; el primero protegía a la industria de autopartes canadiense de la competencia extranjera, incluyendo a la de Estados Unidos. Por el contrario, la regla de contenido regional protege tanto a los productores de Estados Unidos como de Canadá de la competencia externa.

Haciendo una evaluación de todo el soporte legal que han aportado desde los decretos, hasta el mismo tratado, vemos como ha habido una transformación hacia un modelo neoliberal el cual tiene como prioridad dar mayores privilegios para las grandes transnacionales, lo cual desde el principio no permitió superar las condiciones generales de debilidad y dependencia del sector, independientemente de la ya existente del país ante Estados Unidos. De esta manera con la firma del TLCAN solo se fortaleció dicha dependencia.

CAPITULO 3

EVOLUCION Y ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA DE AUTOPARTES EN MEXICO

La estructura de la industria de autopartes, tuvo su origen a partir del Decreto de 1962, el cual tuvo como propósito, el mostrar que al no haber una política de Estado clara, objetiva y consistente para el desarrollo de esta industria, ésta, se estaba convirtiendo en un segmento más de la industria terminal y no en el contrapeso de la misma en el desarrollo de nuevos productos y mercados, así como en el generador de empleos y recursos que demandaba el país.

Para comprender la evolución de la industria de autopartes, es necesario realizar una introducción de los hechos más relevantes que han afectado a esta industria, es decir, el desarrollo de los grandes grupos empresariales bajo un esquema protegido; el periodo de Miguel de la Madrid, donde se da el cambio del Modelo de Sustitución de Importaciones (Desarrollo Interno) al Modelo de Liberación Comercial (Libre Mercado) y la integración de México al Modelo de Mercados Regionales con la firma del Tratado Trilateral de Libre Comercio de América del Norte (TTLCAN) en el periodo de Carlos Salinas de Gortari, éste último será abordado específicamente en el Capítulo 5.

3.1 Política Industrial y de Comercio del Gobierno Mexicano

El Decreto de 1962, promulgado por el entonces presidente Gustavo Díaz Ordaz, se basó en el Modelo Económico de Sustitución de Importaciones, cuyo sustento era el desarrollo interno de la industria para cubrir los requerimientos de mercancías que se importaban de otros países.

Esta política gubernamental se implantó bajo los argumentos del déficit de divisas para el pago de las importaciones, la dependencia económica y comercial respecto a otros países y, el más importante, la falta de una industria nacional generadora de empleo y desarrollo económico y tecnológico. Esta política se mantuvo durante tres periodos presidenciales (Gustavo Díaz Ordaz, Luis Echeverría Álvarez y José López Portillo); es decir, por un lapso de una década y media.

Durante este tiempo, la competencia interna era limitada y la exterior prácticamente no existía. Bajo este escenario la industria terminal tenía la disyuntiva de tener que buscar proveedores nacionales para los componentes, que ellos no producían, de los autos que se vendían en el país, establecer plantas de producción de esas autopartes o realizar los trámites excesivos y burocráticos de la tramitación de permisos a la importación, que en la mayoría de los casos eran supeditados a que no existiera un proveedor nacional de los componentes o demostrar que estos no cumplían con la calidad y tiempos de entrega que la Industria requería.

Ante esta perspectiva, la industria terminal estableció plantas de producción de las autopartes que requería para la producción de los vehículos, que hasta ese momento solo ensamblaba en el país, pero al importar bienes de capital, para realizar tal producción, necesitaba insumos que no se producían en el país o que ellos mismos hacían en otras partes fuera del país en menor costo y mayor calidad, que al final debieron importarse; pero, como establecer plantas de autopartes significaba una fuerte aportación de capital, al final fueron pocas las plantas que se instalaron y en su mayoría dependían de Ford y General Motors en un inicio, añadiéndoseles Chrysler tiempo después.

La política de sustitución de importaciones efectivamente canceló la importación de autopartes, pero fue sustituida con un mayor volumen de importaciones de insumos, tanto de la industria terminal como por los “nuevos” proveedores de autopartes, que requerían materiales, maquinaria y tecnología, para poder producir las autopartes.

Las primeras empresas no dependientes de la industria terminal en formarse fueron San Luis Corporación, Grupo Alfa y Acumuladores Mexicanos, estableciéndose en el Distrito Federal, Estado de México, Chihuahua y Coahuila, quienes generaban motores, radiadores, llantas, amortiguadores, baterías, pistones y bujías. Estos proveedores estaban protegidos de la competencia externa, ya que como se mencionó anteriormente, la importación de autopartes y vehículos estaba prohibida, por lo cual su misión era proveer a la industria terminal de las autopartes necesarias para cubrir el 60 por ciento de los componentes de origen nacional, que integraban los vehículos producidos en México para su venta interna, tal como lo establecía el decreto de 1962.

Coyunturalmente, las condiciones económicas del país de exceso de recursos, permitieron que el sector financiero redujera sus tasas de interés, se incrementara el financiamiento y que se generaran efectos positivos sobre las decisiones de inversión, creándose así condiciones de rentabilidad y expectativas optimistas de crecimiento a lo largo de la década de los años sesenta, que incentivaron la inversión y la producción, configurando un aumento de la productividad en toda la economía, que permitió mantener un crecimiento económico estable –sin inflación y sin devaluaciones-, sin demandar una mayor participación del déficit público con relación al PIB y sin fuertes presiones en el sector externo. Por tanto, tales condiciones y características de comportamiento hacían que los requerimientos de financiamiento externo fueran relativamente bajos.

Tal situación se daba en un contexto internacional de crecimiento, lo cual tenía efectos positivos sobre la dinámica interna, ya que, entre otras cosas, permitió aumentar las exportaciones y abastecer las necesidades de insumos productivos baratos. Llevando a que el sector creciera a una tasa de 15 por ciento en promedio hasta 1970. (Huerta,1987).

Fueron por lo tanto las condiciones productivas internas y la situación económica internacional las que posibilitaron la estabilidad de precios, la de la tasa de interés y la del tipo de cambio en la economía y no la política de sustitución de importaciones en sí.

Pero este proteccionismo originó que al no haber competencia y no existir una política gubernamental de fomento al desarrollo de la industria de bienes de capital, el desarrollo tecnológico y de calidad de las autopartes producidas en México, fuera rezagándose respecto a la misma industria en el entorno mundial, con lo cual la producción nacional fue

encaminándose hacia el segmento de subpartes que se incorporaban en las autopartes y componentes de los vehículos para la venta exclusiva en el mercado nacional, quedando fuera del competitivo y peleado mercado de exportación. (US/México Bussines,1999).

Asimismo, las empresas de autopartes -no dependientes de la industria terminal- no estaban integradas en un proceso productivo entre éstas y la industria terminal, ya que al ser solo productores de componentes sin una inversión en desarrollo tecnológico, quedaban fuera de procesos integrados, que sí tenía la industria terminal con sus empresas de autopartes.

Pero hay un punto que fue determinante para que esta política no cubriera los objetivos planteados: la salida de divisas. Recordemos que la mayoría de las empresas de autopartes que se formaron eran dependientes de la industria terminal, de capital mayoritariamente extranjero o pertenecientes a grupos industriales, con lo cual la toma de utilidades, el pago por la inversión tecnológica, la recuperación de su inversión en el caso de las primeras y el pago de regalías por las adquisiciones tecnológicas a terceros en el caso de las segundas, eran una salida muy fuerte de divisas, las que no podían ser cubiertas con recursos generados por el mismo sector, ya que la venta de los automóviles y las autopartes de refacción se realizaban en el mercado doméstico y que por la baja calidad de los productos no podían competir en el mercado internacional y generar divisas por exportaciones.

Esto llevó a que el sector fuera deficitario en su balanza de divisas y que éste fuera financiado por otros sectores como el agrícola, petrolero o el financiamiento internacional.

Durante el periodo de 1970 a 1976, la participación en el PIB nacional del sector automotriz y de autopartes fue de 9.3 por ciento anual promedio, convirtiéndose junto con el sector metalmecánico (quien dotaba de insumos al sector automotriz) y el sector químico en los sectores de mayor crecimiento en el país. (US/México Bussines,1999:66).

Tal dependencia de otros sectores para cubrir su déficit de divisas y su acelerado crecimiento en los 15 años que habían transcurrido, se vieron agravadas con la crisis que vivió el país en 1976, cuando por el fuerte endeudamiento externo, la caída en el precio del petróleo, el alto volumen de las importaciones y la fuga de capitales, hicieron insostenible la dotación de divisas que el sector necesitaba para cubrir sus requerimientos de insumos, pago de dividendos y dotación de tecnología, que lo llevaron a una fuerte caída de 5 por ciento anual en el bienio 1976-77.

La crisis, llevó al gobierno a emitir cambios en la regulación del sector: se buscaba que las empresas de autopartes fueran de capital nacional mayoritario y hubiera una apertura del mercado exterior para generar competencia y ajuste del mercado; esto, sin eliminar la intervención del Estado en sectores prioritarios. Incluso, establecía que la industria terminal tenía la obligación de utilizar las autopartes producidas en el país bajo las premisas de que estas no costarían más de 25 por ciento respecto al precio de las mismas en el exterior, que fueran entregadas en tiempo y calidad -requeridos por la Industria y a avalados por el gobierno-, lo cual fue justificado por el gobierno con el argumento de que éstas significaban fuentes de empleo y desarrollo de la zonas geográficas en donde es establecían.

Un punto importante es que el gobierno modificó los elementos que integraban el valor de contenido nacional y agregó los siguientes:

- I. Materias primas
- II. Artículos semiterminados o terminados
- III. Combustibles y energía
- IV. Salarios y prestaciones

Elementos de bajo valor agregado y tecnológico, pero de una fuerte demanda de mano de obra y recursos materiales, que era lo único que se podía ofrecer en el país, ya que no se había logrado desarrollar una industria de vanguardia que sustituyera la importación tecnológica de la industria terminal y existía una fuerte necesidad de incentivar el consumo interno (incluyendo el de automóviles). Pero hay un punto importante, se restringió el número de líneas de producción y modelos a producirse por parte de la industria terminal.

Con estas medidas, lo único que se logró fue que la industria terminal restringiera sus inversiones y comenzara a buscar nuevas zonas geográficas donde establecerse, y que las empresas de autopartes vieran cortadas sus posibilidades de ser proveedores al cerrarse el universo de componentes que se tenían que producir, por la reducción de líneas de producción y modelos.

Todos estos elementos llevaron a un oscurantismo en el sector de autopartes, al que habría que agregar la crisis del petróleo, la caída del mercado estadounidense en los años setenta y las crisis del país en 1976 y 1981, por todo lo cual le llevó mucho tiempo recuperarse.

En resumen, la política aplicada en este periodo fue la de buscar el desarrollo de una industria nacional de autopartes fuerte e integrada, con una balanza comercial equilibrada, generadora de empleos y desarrollo regional y tecnológico. Sin embargo fracasó, por sus ineficiencias operativas, de calidad y costos; las políticas accidentadas del gobierno más reactivas que propositivas; y por un entorno mundial desfavorable y crítico que lo llevaron a la búsqueda de eficiencia en costos, especialmente en las empresas del sector, que llevarían al sector de autopartes nacional a quedar rezagado en la economía mundial.

Con el cambio político de 1982, se canceló el modelo de acumulación vigente hasta entonces, sustituyéndosele por un liberalismo económico auspiciado por la nueva cúpula en el poder, la industria de autopartes enfrentó la más dura prueba de su existencia: la competencia exterior.

A partir del gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) se iniciaron profundos cambios en la economía, esto es profundas transformaciones a partir de los procesos de desregulación, liberalización y apertura. Todo lo cual propició una nueva estrategia de desarrollo, basada en el control de una serie de variables macroeconómicas y el establecimiento de un nuevo vínculo del sistema productivo con el exterior basado en la libertad de mercado. (Campos V., 2000: 2)

Esta nueva estrategia se fundamentó en cuatro pilares:

1. Subvaluación del tipo de cambio del peso
2. Liberación del mercado interno a la competencia internacional
3. Estímulos a las exportaciones
4. Desincorporación del sector público, es decir, la mínima intervención del Estado en la economía.

Como primera medida se buscó detener el déficit de la balanza comercial, para lo cual aparte de las medidas señaladas, se restringieron los permisos de importación. Estas medidas lograron bajar el nivel de las importaciones en el periodo 1983-84, en un 59.23% al pasar de 14,437 a 8,551 millones de dólares; sin embargo, al entrar México al GATT en 1984 e iniciarse el proceso de liberación de importaciones (eliminación de permisos de importación y reducción de aranceles), estas crecieron nuevamente a los niveles que tenían en 1980.

Las medidas de liberación comercial y fomento a las exportaciones cambiaron todo el escenario de la industria de autopartes, la que tuvo que cambiar el enfoque de abastecimiento al mercado interno mediante la búsqueda de mercados en el exterior del país, básicamente Estados Unidos; escenario para el cual, la mayoría de ellas, no estaban preparadas.

Esta situación lleva a que el sector de autopartes planteara al gobierno la necesidad de modificar la política gubernamental de liberación a ultranza del comercio, por una política de apoyo y resguardo, similar a la que antecedió a la crisis de 1982.

Estos planteamientos del sector de autopartes, más los planteamientos propios de la industria terminal, fueron reflejados por el gobierno en el Decreto de 1989, en el cual planteaba la premisa de incentivar las exportaciones de la Industria Automotriz, sobre el requisito de contenido nacional, en los vehículos vendidos en México.

Tal política que tuvo sus bemoles, ya que efectivamente se incrementaron las exportaciones de vehículos producidos en México y por consiguiente de las autopartes fabricadas en el país, que integraban tales vehículos, pero la mayoría de las empresas de autopartes que tenían la calidad, precio y tecnología para ser proveedores de este mercado, eran maquiladoras instaladas por la propia industria terminal o empresas con participación accionaria de las ensambladoras.

Con lo cual, aquellas empresas que no tenían esta condición se dividían en dos grupos: las que pertenecían a grupos industriales y las independientes, de ambas solo las primeras tuvieron los recursos necesarios para poder aplicar la reestructuración industrial promovida por el gobierno y en el caso de las segundos se avocaron al mercado interno o desaparecieron. (Zapata etals, 1994)

Por último, la política de liberación del mercado culminó con la negociación y aplicación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, mediante el cual se integraba comercialmente México a Estados Unidos y Canadá.

3.2 La industria de Autopartes frente a la Industria Terminal

En esta parte se explica la participación en la producción de autopartes de empresas de capital mayoritariamente mexicano y empresas de capital extranjero, mediante el tipo y profundidad del vínculo que tienen con la industria terminal, ya que la industria automotriz está integrada por ambos sectores y la supervivencia de una depende de la otra, además de que ambas están inmersas en un comercio global que busca la eficiencia operativa y de costos en los productos que intercambia.

Es importante señalar que, en la industria automotriz, existen dos grandes tendencias de producción: la occidental y la japonesa; en el caso de la primera sus fundamentos básicos son:

1. Relación jerárquica entre el proveedor y el usuario
2. Sistema cerrado e inflexible al mercado
3. Flujos de comunicación vertical
4. División del trabajo inflexible
5. Altos inventarios. (Comercio Exterior, 1997)

En el caso de la segunda sus fundamentos básicos son:

1. Formas de organización más estables e integradas en la relación proveedor - usuario
2. Sistemas abiertos al mercado
3. Sistemas de autorregulación

4. Descentralización de conocimientos y solución de problemas
5. Inventarios justo a tiempo (Comercio Exterior, 1997)

La importancia radica en que el sector de autopartes mexicano está enfocado básicamente a las tres grandes compañías armadoras estadounidenses, las cuales históricamente estaban insertas dentro de la tendencia de producción occidental y que solo a partir de finales de la década de los noventa tienden a ir hacia la japonesa.

Recordemos cómo se creó y desarrolló el sector de autopartes. Su creación se dio mediante el decreto de 1962, en el cual se cancelaban las importaciones de vehículos armados y se establecía la condición de producirlos en el país utilizando las autopartes (60 por ciento del total del vehículo) que producían las empresas nacionales de autopartes; las cuales, como hemos visto, no tenían competencia del exterior. Así, bajo estas condiciones, se inició la relación entre la industria terminal y la Industria de autopartes.

Sin embargo, tal relación no ha sido en todos los casos satisfactoria, tanto para la industria terminal como la de autopartes, ya que ha estado influida por factores inherentes a ellos así como a factores exógenos tales como políticas gubernamentales, estrategias globales de las multinacionales, tendencias económicas, etc.

El desarrollo contemporáneo de la industria automotriz mexicana ha sido consecuencia de la interacción entre el Estado, los ejecutivos de la Industria Terminal (Ford, General Motors, Chrysler, Nissan y Volkswagen) y los propietarios de las compañías de autopartes. De estos

tres actores ya hemos visto la relación del primero y ahora analizaremos la relación dada entre el segundo y el tercero.

La industria automotriz esta viviendo actualmente tres tendencias mundiales: la primera es la globalización de la industria; existen 10 principales productores a escala mundial que controlan el 70 por ciento de la producción, y participan en las cuatro principales regiones automotrices del mundo, que son la región de Norteamérica (Estados Unidos, Canadá y México), la del Pacífico (Japón, Corea, Singapur, etc), la Europea (Alemania, Francia e Italia) y la de América Latina, compuesta por los países de Sudamérica (principalmente Brasil, Argentina y Chile). La gran mayoría de estas 10 empresas participan ya en estas regiones, por lo cual no podemos hablar de empresas regionales o multinacionales, sino de empresas mundiales.

Adicionalmente estas empresas han realizado alianzas estratégicas con otras empresas regionales o locales, que les han permitido establecer mayores nichos de poder (por ejemplo Daimler Benz con Chrysler, General Motors con Toyota, Ford con Mazda, etc)

La segunda tendencia es la integración regional de los procesos productivos en tres grandes regiones Norteamérica, Europa y Japón.

Por último, la tercera tendencia es la adecuación de la industria terminal a un menor número de proveedores, enfocándose al modelo japonés; siendo esta tendencia la que más preocupación causa en el sector de autopartes nacional. (Zambrano,1992).

Este entorno permitirá comprender cómo se han venido ajustando las relaciones entre la industria terminal y la de autopartes y permitirá explicar de mejor forma la situación actual de los proveedores de autopartes.

En sus inicios, la industria de autopartes (vendedores) se orientó básicamente a cubrir los requerimientos de la industria terminal de partes y componentes para los vehículos que ensamblaba para su venta en México, lo que significaba una orientación hacia el mercado doméstico, eliminando el acceso a otros mercados, situación que llevó a que la calidad de los productos que se ofrecían a las ensambladoras (compradores), cada vez fuera de menor nivel de calidad y a un mayor precio, y que al estar protegido el mercado interno, no permitía la incorporación de proveedores externos que fincaran una competencia hacia este sector.

Por su parte, la industria terminal, al verse obligada a incorporar tales componentes para los vehículos que vendía en el país, no se preocupó por exigir mayores niveles de calidad y mejores precios, razón por la cual no se logró establecer un vínculo de participación tecnológica entre ambas industrias, excepto en aquellas que eran propiedad de las armadoras, donde siempre existió una íntima relación que les permitió más adelante ser proveedoras de primer nivel para el mercado de exportación.

Pero ¿Qué pasó en esa relación y por qué no se dio el vínculo requerido entre ambas industrias?, el vínculo no se dio porque los objetivos de cada una de ellas eran diferentes; en el caso de la industria terminal su objetivo estaba basado en la tendencia occidental de producción; es decir, dominar un mercado con altos volúmenes de producción, donde solo le indicaba a la empresa de autopartes que requería en forma, volumen y costo, tomando la

propuesta que mejor le funcionaba y, en el caso de la industria de autopartes, su objetivo era garantizar un ingreso por la producción de alguna parte o componente, o a lo sumo 3 o 4, sin importar si éste era mejor y más barato que el producido por otras empresas fuera de México; es decir, su relación era netamente comercial, de compraventa de bienes o servicios para un mercado interno cautivo.

Esta diferenciación entre los objetivos de una y otra industria, propició que la comunicación entre ellas prácticamente fuera inexistente; es decir, la industria terminal generaba sus proyectos, realizaba sus diseños, hacía sus validaciones y cuando estos eran aprobados, juntaba a los proveedores les daba un prototipo del diseño y licitaba el suministro de esas partes. Una vez que recibía las propuestas seleccionaba la que más se ajustase a sus necesidades (recordemos que tenía la obligación de comprar un porcentaje de autopartes producidas en México) haciendo un pedido por un volumen y plazo determinado.

Por estos motivos no existían proyectos de inversión a largo plazo por parte de las empresas productoras de autopartes, que se vieran reflejados con una estabilidad en el crecimiento de empleos, desarrollo de la infraestructura y sobre todo el cubrir los objetivos de la política gubernamental de crear una industrialización interna, que estuviera soportada por empresas integradas para satisfacer el mismo proceso y con esto eliminar las necesidades de importar mercancías, que significaban una fuerte salida de divisas. (Zapata et al., 1994)

Por lo que respecta al empleo, éste pasó de 7.072 a 22,303 personas en el mismo periodo.

Por lo que respecta a los niveles de inversión, producción y sueldos y salarios, durante esta

década también mostraron incrementos, lo cual es fácilmente explicable, ya que antes no existía la producción, sólo se ensamblaban los automóviles; por lo tanto, el considerar que esta política fue todo un éxito, sería tener un razonamiento equivocado, tal como lo demuestra lo acontecido en la siguiente década.

El mercado nacional era pequeño y muy fragmentado social y geográficamente, y al no generar la suficiente demanda, la producción tuvo que irse ajustando a la baja, elevándose el costo de producción de un auto. Por otro lado, había demasiadas empresas tanto del sector de autopartes como del terminal para este mercado, originando que algunas tuvieran que abandonarlo, otras se fueran a la quiebra y sólo lograran sobrevivir las compañías que mantenían lazos con multinacionales o grupos industriales que por ley tenían que ser mayoritariamente mexicanas.

Esta reestructuración del sector estuvo determinada por la accesibilidad a la tecnología, ya que las empresas subsidiarias de las armadoras contaban con la tecnología de punta para la producción de sus partes y componentes y participaban en los requerimientos nacionales e internacionales de la multinacional, en cambio las pertenecientes a grupos industriales que contaban con capital, tenían que adquirir en el mercado tecnología o desarrollar la propia, como fue el caso de San Luis Corporación, Grupo Alfa y Auto-Mex.

Tales condiciones llevaron a generar un cambio en la forma de vislumbrar el negocio, cambiando de una satisfacción del mercado interno a la búsqueda de participar en el mercado internacional, mediante el fomento a las exportaciones, ya que los costos de producción eran mayores respecto a los costos de transacción. La demanda de divisas era

muy fuerte y la limitación al mercado doméstico había desvirtuado la relación costo – beneficio.

Esta búsqueda de invertir los costos por parte de la industria terminal y la generación de divisas por parte del gobierno, llevaron a fomentar el crecimiento de las exportaciones, para lo cual la mayoría de las empresas de autopartes no estaban preparadas, ya que tenían severas desventajas en los siguientes factores: calidad de sus productos, costos de producción, tecnología y prontitud de entrega.

En este contexto se realizaron una serie de fusiones de empresas de autopartes, con lo que se buscaba crear empresas que fueran competitivas y lograran posicionarse en el mercado internacional, pero una vez más las empresas de autopartes subsidiarias de la industria terminal llevaban la ventaja y significaron una fuerte oposición a las empresas nacionales, las cuales para poder exportar tuvieron, paradójicamente, que incrementar sus importaciones, elevando el déficit que presentaba la balanza comercial del sector y del país.

El cambio hacia el incremento de las exportaciones, efectivamente elevó la participación de este sector en la balanza comercial, pero al mismo tiempo, los ingresos por las exportaciones realizadas por la industria terminal y sus empresas de autopartes subsidiarias, se trasladaban a Estados Unidos bajo la figura de pago por regalías (por la transferencia tecnológica), pago de dividendos, impidiendo financiamientos, etc.; con lo cual se hizo más crítico el déficit de la balanza de pagos. Una vez más, no pudo crearse el vínculo entre las dos industrias, con lo cual la transferencia de tecnología, la participación conjunta en contratos internacionales, la apertura de mercados y la innovación de los

productos quedó en el olvido, pero fue solo entre la industria terminal y las empresas nacionales de autopartes, las cuales se tenían que conformar con la satisfacción del mercado interno.

Durante el periodo de 1970 a 1980, por cada dólar exportado se importaban 3.47 dólares.(Zapata etals, 1994) Lo cual es explicable por la nueva estrategia de la industria terminal de fortalecer sus posiciones fuera de Estados Unidos, economía que estaba cayendo en una crisis y que significaba altos costos en su producción interna, con lo cual se aprovechó la relación entre la matriz y sus empresas filiales, fomentó el desarrollo y crecimiento de sus plantas instaladas en México, para dedicarse exclusivamente al diseño y generación de componentes de alta tecnología y nuevos productos, los cuales tendrían que ser importados por sus filiales.

Esta nueva forma de organización de las empresas multinacionales con sus filiales, llevó a una integración más profunda de sus empresas, la matriz era responsable del desarrollo tecnológico y nuevos productos y las empresas filiales de la utilización de los mismos, el armado de vehículos y la exportación al propio país de la matriz y otros mercados, cerrándose aún más la posibilidad de que las empresas de autopartes nacionales pudieran acceder a esta tecnología y poder ofrecer autopartes, repuestos originales y refacciones de primer nivel tanto a la industria terminal como al mercado internacional de refacciones, llevándolas a convertirse en proveedores de segundo y tercer nivel, es decir en proveedores de partes y componentes con poco valor agregado, los cuales, paradójicamente, el gobierno había estipulado como obligatorios de compra por parte de la industria terminal y cancelando “involuntariamente” la posibilidad de atraer nueva tecnología a éstas empresas.

La diversificación de producción por parte de las empresas armadoras, dividió en dos la producción de componentes:

- a) Mayor intensidad de capital y: Países desarrollados
sofisticación tecnológica .

- b) Mayor mano de obra, partes: Países secundarios
y armado subdesarrollados

Esta nueva división originó la necesidad de eliminar los procesos con alto consumo de recursos humanos y materiales que se realizaban en el país origen de la empresa matriz, obligando a la Industria terminal a realizar inversiones para instalar esos procesos en México; las primeras instalaciones fueron las fábricas de motores, quedando así la fabricación de motores y sus partes fuertemente integrada al sector automotriz terminal, pues las plantas eran propiedad de las grandes ensambladoras transnacionales. La fabricación del motor constituye dentro del proceso de producción automotriz una actividad intensiva de mano de obra y recursos materiales; por ejemplo, la fundición del monobloque requiere de grandes cantidades de energía y agua, y presenta condiciones de trabajo de rápido desgaste de la mano de obra, además el trabajo se realiza en plantas que son muy contaminantes, una razón muy poderosa por las regulaciones ecológicas internas en Estados Unidos, por la cual ya no podían mantener este proceso en aquel país.

Así, Nissan fue la primera en instalar una fábrica de motores en Toluca en 1978; Volkswagen amplió la de Puebla en 1979 para producir 300,000 motores para la exportación y, en 1981, General Motors y Chrysler construyeron sus fábricas en Ramos Arizpe, Coahuila. Adicionalmente General Motors construyó ahí una planta ensambladora. Por último, en 1983, Ford comenzó a producir motores en su planta de Chihuahua.

Esta configuración de una nueva división internacional del trabajo en esta industria, la estrategia exportadora de la industria automotriz y la caída del mercado interno, fueron determinantes en la creación de una plataforma exportadora de motores y autopartes que posicionaron a México como un proveedor de importancia internacional.

“Esta nueva forma de transnacionalización de la producción, con la integración de sistemas productivos regionales está inmersa en sistemas de comercio internacional, donde un componente importante está constituido por la balanza comercial al interior de las firmas transnacionales.” (Acevedo, 1990)

El incremento en las exportaciones de motores ocultó dentro de las estadísticas de la balanza comercial la caída de las exportaciones de autopartes que no fueran motores o sus partes, de una participación de 49.2 por ciento en 1980 paso 12.6 por ciento en 1988.

Cuadro 11

Principales Exportadores de Autopartes en 1987

(Millones de Pesos)

Rango	Nombre de la Compañía	Exportaciones			
		Total	% de sus Ventas	Ventas Internas	Capital
1	Renault Industrias Mexicanas	139,666	100		Multinacional
2	Cifunsa	78,875	81	18,429	Grupo Ind. Mex.
3	Rassini	61,040	83	12,079	Estatad
4	Spicer	50,309	18	235,863	Grupo Ind. Mex.
5	Componentes Mecánicos de Matamoros	50,022	100		N.D.
6	Rimir	43,429	100		Multinacional
7	Alambrados y Circuitos Eléctricos	37,900	100		Multinacional
8	Automanufacturas	34,161	64	19,467	Empresa Nacional
9	Río Bravo Eléctricos	25,735	100		Multinacional
10	Nemak	24,079	50	23,754	Grupo Ind.

					Mex.
11	Industria Automotriz	22,707	48	24,462	Grupo Ind. Mex.
12	Metalsa	20,559	38	33,515	Empresa Nacional
13	Deltrónicos de Matamoros	18,419	100		Multinacional
14	Delredo	13,957	100		Multinacional
15	Conductores y Componentes	13,695	100		Multinacional
16	Moto Diesel Mexicana	13,216	5	4,321	Estatal
17	Cableados Juárez	12,155	100		Multinacional
18	Sistemas Electrónicos y Conmutadores	9,730	99	63	Multinacional
19	Delnosa	9,307	100		Multinacional
20	Alambrados Automotrices	6,700	100		Multinacional
21	Delmex de Juárez	6,502	100		Multinacional
22	Vestiduras Fronterizas	6,099	100		Multinacional
23	Ruedas y Estampados	5,846	79	1,578	Grupo Ind. Mex.
24	Mar-Hino	5,845	26	15,750	Grupo Ind. Mex.
25	D.R. de Chihuahua	4,239	100		Multinacional
26	Electro Óptica	1,889	6	28,777	Empresa

					Nacional
27	Equipo Automotriz Hemex	1,636	20	6,360	Empresa Nacional
28	Industrias Vortec	986	28	2,482	Grupo Ind. Mex.
29	Super Diesel	938	13	6,356	Empresa Nacional
30	Group CYF Industrial	859	29	2,134	Empresa Nacional
31	Industrias Metálicas Monterrey	704	8	6,811	Empresa Nacional
32	Acabados Finos Industriales	670	7	9,134	Empresa Nacional
33	Aralmex	630	4	13,820	Grupo Ind. Mex.
34	Motores Perkins	588	1	51,912	Estatal
35	Gonher de México	182	1	29,173	Empresa Nacional
36	Ensamble de Cables y Componentes	42	100		Multinacional
Totales		723.316		546,240	1'269,556

Expansión, 1988.

Como muestra la tabla de las 36 empresas clasificadas, del 100 por ciento del valor de su producción el 56.97 por ciento corresponde a exportaciones y el 43.03 son ventas en el mercado interno. Del total de empresas el 41.67 por ciento eran multinacionales, las cuales exportaron prácticamente el 100 por ciento de su producción y eran maquiladoras o subsidiarias de la Industria Terminal, mismas que participaron con el 48.05 por ciento del valor total de las exportaciones. El 22.22 por ciento correspondió a empresas pertenecientes a Grupos Industriales Mexicanos que exportaron el 26.16 por ciento del total de las exportaciones y el 61.54 por ciento de las ventas internas.

El resto de las empresas de autopartes se divide en estatales que significaban el 8.33 por ciento con una participación en exportaciones y ventas internas del 10.34 y 12.51 por ciento respectivamente. Por último, quedan el resto de las empresas, que son las que se podrían considerar como el sector de autopartes con una participación de 25 por ciento del total de empresas y sus ventas significaron el 8.52 por ciento del total de exportaciones y el 25.94 por ciento del total de las ventas internas, en resumen tenemos:

Cuadro 12						
Tipo de Empresa	No.	%	Venta de su Producción		Participación	
			Exportación	Venta Interna	Exportación	Venta Interna
Multinacional	15	41.67	99.98 %	0.02 %	48.06	0.01
Grupo Industrial	8	22.22	36.02 %	63.98 %	26.16	61.54
Estatales	3	8.33	52.28 %	47.72 %	10.34	12.51
Empresa Nacional	9	25.00	30.30 %	69.70 %	8.52	25.94
N.D.	1	2.78	100.00 %	0.00	6.92	0.00
Totales	36	100.00			100.00	100.00

Esta situación es un fiel reflejo de la dependencia crítica que tiene el sector de autopartes nacional de la industria terminal, la cual determina a su conveniencia las partes y componentes que deben producir.

La siguiente tabla muestra los valores de exportación entre automóviles, motores y sus partes y autopartes, donde se ve la drástica caída de estas últimas para 1989.

Cuadro 13				
Exportaciones de la Industria Automotriz desde México				
(Millones de Dólares)				
Año	Valor / Participación	Automóviles	Motores y sus Partes	Autopartes
1986				
	\$	516,448	1'233,589	373,780
	%	24.32	58.08	17.60
1987				
	\$	1'306,329	1'384,374	444,398
	%	41.67	44.16	14.17
	Var. %	+ 71.34	- 31.52	- 19.49
1988				
	\$	1'397,604	1'464,281	443,484
	%	42.28	44.30	13.42
	Var. %	+ 1.46	+ .31	- 5.29
1989				
1er Trim.	\$	496,039	551,816	124,680
	%	42.31	47.06	10.63
	Var. %	+ .07	+ 6.23	- 20.79
Variación 1986-89		+ 73.97	- 18.97	- 39.60

Comercio Exterior, vol.38, 1988 y vol.39, 1988.

Como vemos en la información de la tabla el mayor crecimiento de las exportaciones se dio en los automóviles, pero en la participación del total, los motores y sus partes mantuvieron el mayor porcentaje. Un caso aparte es el rubro de autopartes que si bien estaba incrementando su valor, su participación dentro del total caía constantemente y en forma dramática en 1989.

Esto generó la suficiente presión por parte de la industria de autopartes al gobierno, para que este modificara los lineamientos del sector automotriz en 1989.

Con el decreto automotriz de diciembre de 1989 y con otras disposiciones gubernamentales, las mencionadas reglas del juego de la política automotriz fueron radicalmente modificadas, acorde con los principios del modelo económico neoliberal, seguido y profundizado por el gobierno de Salinas. Con los lineamientos que la apertura externa planteó, el de 60 por ciento el valor de contenido nacional se redujo a 36 por ciento, y se eliminó la lista de componentes obligatorios producidos por la industria nacional de autopartes al liberar el mercado interno a autopartes producidas fuera de México.

Este entorno ocasionó que la industria de autopartes comenzara a enfocar su interés en el mercado externo, pero su debilidad histórica de falta de tecnología, desarrollo de productos, estructura organizacional y, el más importante, el vínculo con la industria terminal, ocasionaron que la mayoría de las incursiones no fueran exitosas y solo, nuevamente, las pertenecientes a la industria terminal y Grupos Industriales pudieron competir por contratos fuera de México que les permitieron desarrollarse, equilibrar su balanza comercial interna y reducir su endeudamiento externo.

Como vemos, la situación que guardaba la industria nacional de autopartes en el momento de la negociación de la firma del Tratado de Libre Comercio era débil, según los datos de Banxico y del INEGI se detectó que los renglones más débiles del ramo son de material de ensamble, refacciones y llantas para autos y camiones, motores y sus partes, cojinetes, rodamientos, aparatos de control, mecanismos para frenos de disco, impulsores de bombas de gasolina, engranes y chasis para automóviles.

Al momento del inicio de las negociaciones del TLCAN, sólo se era competitivo en la producción de arneses -cables para bujías-, radios, cinturones de seguridad, asientos y sus partes, mofles, limpiaparabrisas, acumuladores y amortiguadores; pero esto no representaba ni el 20 por ciento del producto final. (Herrera,1992) y lo más importante fue que no era una industria integrada ni entre sí misma, ni con la industria terminal ni tenía participación en el mercado externo, con lo cual la negociación giró sobre los requerimientos de las subsidiarias de ensambladoras y grupos industriales, donde las primeras estaban plenamente vinculadas con la industria terminal y el mercado externo y las segundas contaban con el respaldo de un grupo cuyo poder económico y político era sólido y que no dudaría en apoyar el desarrollo de sus empresas de autopartes.

En resumen, la situación de la Industria de Autopartes a la firma del TLCAN era la siguiente:

Nivel	Tipo de Empresa
1er. Nivel	Subsidiarias de las empresas armadoras
2do. Nivel	Subsidiarias de las empresas armadoras Empresas Nacionales de Grupos Industriales
3er. Nivel	Empresas Nacionales

Lo que llevará a comprender mejor la posición de los tres países respecto a la negociación de las reglas de origen, inversión y salvaguardas en la industria automotriz y el sector de autopartes.

3.3 Estructura de la Industria de Autopartes

Después de haber analizado la evolución del sector de autopartes mexicano, es importante ahora conocer su estructura, para lo cual se señalará, desde la definición del sector de autopartes, la clasificación de las partes elementales de los vehículos, pasando por los módulos, hasta los sistemas, tal como lo plantea la CEPAL, sobre la base de Timothy Sturgeon y Richard Lester.

Como ya se mencionó la industria automotriz se integra por un sector terminal y un sector autopartes. El primero de ellos también conocido como armadoras, son las empresas establecidas en México que fabrican y/o ensamblan automóviles, camiones, tractocamiones y autobuses integrales. El sector de autopartes está integrado por todas aquellas empresas establecidas en el territorio mexicano que fabrican partes y componentes de equipo original y de refacción para el mercado nacional y el de exportación. Esta última incluye a la industria maquiladora. (Espinosa,1994:39).

La industria de autopartes, está considerada como una de las más complejas debido a:

-La combinación de aproximadamente 15 mil piezas de componentes y la gran variedad de materia prima (acero, plástico, fierro fundido y vidrio, entre otros).

-El alto volumen de producción. La escala mínima de producción de un modelo suele ser superior a 100 mil unidades.

-Altos estándares de calidad que no sólo certifican el producto final, sino el proceso productivo, las prácticas laborales, las especificaciones técnicas y el manejo de procesos de producción y logística.

Existen tres tipos de sistemas en el sector de autopartes: 1) el interior, 2) el eléctrico y electrónico y 3) el sistema chasis. El primero de ellos se compone de tres módulos: a) asientos, b) interiores y c) Módulo conductor.

El módulo a) asiento, esta compuesto por las siguientes partes: tela, espuma y fabricación del asiento; el módulo b) interiores se componen de techo interior, paneles interiores y terminaciones y el módulo c) conductor, se compone de las siguientes partes: paneles de instrumentos, medidores, palanca de cambios, manubrio y terminaciones.

El sistema eléctrico y electrónico se compone de tres módulos: a) encendido, b) electrónica de chasis y c) electrónica del interior.

El módulo a) de encendido se compone a su vez de las siguientes partes: sensores de control del motor y cables bujías, distribuidor y alternador; el módulo b) Electrónica de chasis, se compone de mecanismos de suspensión y transmisión, arnés de cables y antibloqueo de frenos y el módulo c) Electrónica del interior, se compone de sonido, luces, aire acondicionado, navegación y bolsa de aire.

Finalmente el Sistema chasis esta compuesto por: a) tren motor, b) chasis móvil y c) módulos “esquinas” delanteras y traseras.

El módulo a) Tren motor esta compuesto por las siguientes partes: motor, ejes y transmisión; el módulo b) Chasis móvil, se compone de suspensión, frenos, ruedas y neumáticos; y el módulo c) “Esquinas” delanteras y traseras esta compuesto de las siguientes partes: amortiguadores, terminaciones, radiador, ventilador y luces.

Algunas estimaciones sugieren que el 75 por ciento del valor del vehículo corresponde a sólo 15 módulos, entre otros, la suspensión, las puertas, los techos interiores (que pueden

tener incorporados las manillas, la iluminación, las conexiones eléctricas, un techo corredizo, viseras, y terminaciones y ensambladas), las unidades de calefacción, ventilación y aire acondicionado, los asientos, los tableros de instrumentos, y el tren motor (es decir, el motor, la transmisión y los ejes). La tendencia al empleo de módulos se traduce en el trabajo con sistemas o grupos de módulos. En las plantas modulares más avanzadas, los principales proveedores son responsables de la parte del proceso de ensamble del vehículo donde se instalan sus respectivos sistemas.

La reciente tendencia hacia la globalización en la industria de vehículos ha dado lugar a un cambio de la relación entre productores y sus mayores proveedores. Los proveedores de nivel 1 se están dedicando a la integración de módulos, los de nivel 2 a su producción y los de nivel 3 a la fabricación de componentes y la provisión de contenido local en los mercados emergentes. Esto se verá en el siguiente punto.

El ensamblaje modular obliga a los proveedores desempeñar una función mucho más importante. Las ensambladoras exigen a sus proveedores que inviertan y desarrollen productos, adquieran herramientas especializadas, perfeccionen su logística, los módulos y sistemas que producen e incluso que brinden garantías a los consumidores y supervisen a los proveedores de nivel 2 (Auto Business, 2002; 2004).

La mayoría de los principales proveedores de sistemas modulares y módulos son de origen norteamericano. Muchos de los proveedores de nivel 1 han tenido que recurrir a las fusiones, adquisiciones, operaciones conjuntas y expansión geográfica, para incrementar su capacidad de entregar sistemas modulares y módulos a escala global, motivados por el

aumento de la competencia. La entrada de componentes de GM Y Ford en el mercado de partes de vehículos como Delphi y Visteon creó las empresas de proveedores de la industria automotriz más grandes, diversificadas y geográficamente extendidas. Junto con Jonson Controls, Lear, Magna, TRW, Bosh y Siemens Automotive, entre otras, se han transformado en los proveedores preferidos de los productores automotores fuera de Japón.

3.4 Nuevos conceptos en la fabricación de autopartes

La nueva política de compras de las ensambladoras esta transformando al sector con gran velocidad de manera que al tradicional esquema de clasificación de proveedores de nivel 1 (ventas directas a las ensambladoras) y nivel 2 a 4 (ventas más indirectas y de insumos progresivamente menos sofisticados) se le ha agregado un nivel 0.5 que corresponde a los proveedores que integran los sistemas de reciente aparición. Esta surgiendo una nueva jerarquía de proveedores que abarca las siguientes categorías: (CEPAL, 2002; 14 y 15).

- 1) Proveedores de sistemas integrados: ofrecen a las ensambladoras, una gran variedad de servicios: producen sistemas modulares, como el interior, y el sistema eléctrico y electrónico. Su éxito depende de su experiencia y capacidad de integración física y funcional, el grado de eficiencia de los principales módulos y componentes, un manejo firme de la cadena de proveedores, y un amplio conocimiento de los consumidores.

- 2) Proveedores de módulos: ofrecen experiencia en el diseño y la fabricación de módulos conformados por múltiples componentes entre otros, asientos, las

“esquinas” y sus sistemas de encendido, frenos y cierre. Su éxito depende de su habilidad para desarrollar la integración funcional de estos módulos y hacer mas competitivos los sistemas de componentes más importantes, del conocimiento de las demandas del consumidor y el buen manejo de los proveedores.

- 3) Proveedores de componentes: se ocupan de partes que cumplen funciones clave y componentes que requieren un alto nivel de conocimientos técnicos y capacidad de ingeniería. Producen arneses de cables para el sistema eléctrico, amortiguadores, motores auxiliares, cigüeñales, radiadores y compresores. Su éxito depende de su eficiencia operacional, las economías de escala, el bajo costo de los insumos, la habilidad en materia de diseño para optimizar los costos, la administración de la complejidad operacional, las innovaciones tecnológicas y su identificación de valor para los consumidores.
- 4) Productores de productos estandarizados: son empresas tradicionales que producen piezas metálicas y conectores. Su éxito depende de la eficiencia operacional, las economías de escala y el bajo costo de los factores.

Según este nuevo esquema, la competitividad del último tipo de empresas depende sobre todo de los costos de producción, mientras que la competitividad del primer tipo depende más bien de la innovación, la investigación y el desarrollo. De esta manera algunas empresas están desempeñando una función cada vez más importante en su ensamblaje.

CAPITULO 4

REGLAS DE ORIGEN EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE

En una zona de libre comercio el problema del origen asume una importancia trascendental, pues como cada país conserva la facultad de aplicar a sus importaciones con terceros países la tarifa aduanera que estime adecuada, se vuelve necesario crear mecanismos de armonización y coordinación que regulen la comercialización de bienes, para tal fin dentro del texto del TLCAN, se creó el capítulo IV sobre Reglas de Origen, el cual describe los métodos por los cuales se puede calcular el valor de contenido regional de un producto.

Los pilares básicos para la determinación de origen de las mercancías, fueron: el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII de la Organización Mundial de Comercio. Mejor conocido como Código de Valoración Aduanera, los cuales serán también considerados en éste capítulo.

4.1 Concepto y métodos para la determinación del origen de un producto.

Las reglas de origen son un conjunto de normas creadas por los gobiernos y/o las agrupaciones comerciales de países para definir el origen, procedencia o nacionalidad de las importaciones que se introducen en un determinado país, (Gutierrez-Haces, 2003) a través de los cuales se determinan los productos que gozarán de trato preferencial arancelario, sobre los mismos productos provenientes de países ajenos a la región que integra el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Estas reglas señalan

los requisitos mínimos de producción, fabricación, elaboración o transformación que debe tener un producto, para que se le considere originario de un país miembro, a fin de gozar de las preferencias arancelarias que concede el Tratado. (Pacheco, 1999:968).

Uno de los objetivos primordiales de las reglas de origen, es evitar la triangulación de mercancías; es decir, que un producto fabricado en el resto del mundo no sea comercializado en la zona con las ventajas que concede el Tratado a los países integrantes.

En el tratado se acordó que un bien será considerado originario de la región cuando cumpla alguna de las siguientes condiciones:

- a) Las materias primas que integran el bien sean obtenidas en su totalidad o éste sea producido enteramente en territorio de uno o más de los países integrantes.

Por ejemplo, los motores eléctricos son considerados originarios de Canadá, México y Estados Unidos, si son fabricados a partir de materiales incluidos en el inciso a); es decir, de alambre de cobre, placas de dínamos o piezas de uso general, pero no por el simple montaje de piezas especiales. (Witker, 1991)

- b) Cada uno de los insumos de terceros países que se utilicen en la producción del bien, sufrirá un cambio de clasificación arancelaria y la producción se haya llevado a cabo totalmente en un país o países integrantes, o que el bien cumpla con los requisitos señalados en el capítulo 3.1.2, cuando no se requiera un cambio en la clasificación arancelaria.

Por ejemplo, si en México se fabrica un cable de acero y desea exportarlo a Canadá a un precio de 60 pesos el metro, es decir 100 por ciento del valor de transacción, acogiéndose a los beneficios arancelarios negociados en el TLCAN. Como se está analizando un problema de origen, se supone que el cable es fabricado con el alambre de acero importado de Japón. Para que el cable sea originario de la zona, el alambre japonés no debe sobrepasar un valor equivalente a 24 pesos por metro, el cual corresponde al 40 por ciento máximo permitido. En caso de que el cable mexicano sobrepase ese porcentaje, deja de ser originario y por consiguiente debe pagar al importarse a Canadá los derechos arancelarios vigentes en dicho país para terceros países. (Witker, 1991)

- c) El bien se produzca completamente en territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales que hayan sufrido un cambio de clasificación arancelaria ; o

- d) El bien es producido completamente en territorio de una o más de las Partes integrantes del Tratado, y uno ó más de los insumos no originarios utilizados en su producción y que sean considerados como partes según el Sistema Armonizado, no sufran algún cambio en su clasificación arancelaria debido a que:
 - i) El bien se ha importado a algún país integrante sin ensamblar, o desensamblado pero se ha clasificado como un bien ensamblado, según la Regla General de Interpretación del Sistema Armonizado; o

- ii) El bien y sus partes estén bajo la misma clasificación y ésta no se subdivida, siempre y cuando las partes estén descritas específicamente

- iii) O que el bien y sus partes descritas específicamente, pertenezcan a la misma subdivisión arancelaria; siempre que el valor del contenido regional del bien no sea inferior al 60% cuando se utilice el método de valor de transacción, ni al 50% cuando se emplee el método de costo neto.

En el TLCAN se acordó que la regla de origen que se aplicará en la industria de autopartes, en el caso de que un bien no se produzca en su totalidad en alguno de los países miembros del TLCAN, se calculará sobre la base del criterio de valor de contenido regional o salto arancelario. (Mercado de Valores, 1993).

4.1.1 Valor de Contenido Regional

Este criterio es uno de los utilizados para determinar la procedencia de un bien automotriz, en el momento de la incursión de éste en uno de los países miembros del TLCAN; donde el Tratado establece que la valoración en aduanas estará basado en el Código de Valoración Aduanera y la clasificación arancelaria bien en el Sistema Armonizado.

Para determinar el valor de contenido regional el Código de Valoración Aduanera, establece que deberá ser el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden al país importador el que determine este valor, es decir, el valor de las mercancías importadas será el valor de transacción. Para lo cual no debe haber

restricciones en la utilización de las mercancías; la venta o el precio no debe depender de una prestación o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse y por lo tanto impida su valoración; el vendedor no puede reutilizar directa ni indirectamente parte del producto y no debe existir una vinculación entre el comprador y el vendedor. (Art.1.) (Witker, 1982:51-52).

Esta última condición no constituirá en sí un motivo suficiente para considerar inaceptable el valor de la transacción. En tal caso, se examinarán las circunstancias de la venta y se aceptará el valor de transacción siempre que la vinculación no haya influido en el precio. Si la administración de aduanas tiene razones para creer que la vinculación ha influido en el precio, comunicará esas razones al importador y le dará oportunidad para contestar, más adelante detallamos esta situación.

Para calcular el valor de contenido regional con base al artículo 1 se utilizará el siguiente método:

+ *Método de Valor de Transacción*

Este método define el contenido regional (valor de los insumos más el costo directo de procesamiento en la región) a partir del precio factura del bien exportado contra los precios factura de los insumos importados fuera de la región.

El TLCAN establece que el contenido regional mínimo exigido, es de 60 por ciento, y, específicamente, en el caso de automóviles, es de 67.5 por ciento.

Siendo utilizada la siguiente fórmula para su cálculo: (TLCAN, cap.4).

$$\text{VCR} = \frac{\text{VT} - \text{VMN}}{\text{VT}} \times 100$$

Donde:

VCR es el valor de contenido regional expresado en porcentaje;

VT es el valor de transacción del bien, medido como el precio de venta de la mercancía y

VMM es el valor de los insumos importados de terceros países utilizados por el productor en la producción del bien.

Generalmente al utilizar esta forma de cálculo, el bien cuyo valor de contenido regional es mayor a 60 por ciento, salvo algunas excepciones, cumple con la regla de origen.

En caso de no poder realizarse la valoración en aduana acorde con los anteriores criterios; el importador y la administración aduanal tienen la opción de negociar la forma de su valoración acorde con los artículos 2 al 7 del Código de Valoración Aduanera, recurriendo sucesivamente a cada uno de esos artículos hasta hallar el primero que permita determinarlo, salvo que el importador pida que se invierta el orden de los artículos, estas condiciones son: (Witker, 1982: 53-55)

- a. Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse según el artículo I, antes expuesto, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas al mismo país de importación es decir, el valor en aduana se determinará utilizando el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas al mismo nivel comercial y aproximándose en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración.

- b. Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los Artículos I y II, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías similares vendidas. El valor en aduana se determinará utilizando el valor de transacción de mercancías vendidas al mismo nivel y aproximadamente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración.

Cuando los costos y gastos estén incluidos en el valor de transacción, se efectuará un ajuste, para tener en cuenta las diferencias apreciables de esos costos y gastos entre las mercancías importadas y las similares.

Si se dispone de más de un valor de transacción de mercancías similares, para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas se utilizará el valor de transacción siguiente:

- c. Si el valor de una mercancía idéntica o similar se vende en el mismo país donde se importó –reventa- , el valor en aduana se basará en el precio unitario

al que se vendan la mayor cantidad total de las mercancías importadas o de otras idénticas o similares.

Si no existe tal reventa, el valor de aduana se determinará sobre la base del precio unitario. (Witker, 1992)

- d. El valor en aduana de las mercancías se basará en un valor reconstruido. Este será igual a la suma de los siguientes elementos:
1. El costo o valor de los materiales y de la fabricación;
 2. Beneficios y gastos generales, y
 3. El costo o valor de todos los demás gastos que deban tenerse en cuenta.
- e. Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse según los artículos anteriores; el valor en aduana no se basará en:
1. El precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país.
 2. Un sistema que prevea la aceptación, del mas alto de los valores posibles.
 3. El precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador.

4. Un costo de producción distinto de los valores reconstruidos.
5. El precio de mercancías vendidas para exportación a un país distinto del país de importación.
6. Valores en aduana mínimos.
7. Valores arbitrarios o ficticios.

Si así lo solicita, el importador será informado por escrito del valor en aduana y del método utilizado a este efecto.

Para determinar el valor de contenido regional bajo estas condiciones se utilizará el siguiente método:

+ *Método de Costo Neto*

Mediante este método el valor de contenido regional se calcula a partir de la estructura de costos del bien exportado y los precios factura de los insumos importados fuera de la región. Bajo este método los porcentajes de valor de contenido regional serán:

Cuadro 14	
Vehículos ya Producidos (10)	
Año Modelo	% VCR
1995	56
1996	56
1997	56
1998	56
1999	62.5
2000	62.5
2001	62.5
2002	62.5
Vehículos no producidos anteriormente	
Periodo	% VCR
1 – 5 años (Planta Nueva)	50
1 – 2 años (Planta remodelada)	50

Para realizar el cálculo, se utiliza la siguiente fórmula: (TLCAN, cap. 4).

$$VCR = \frac{CN - VMN}{CN} \times 100$$

Donde:

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

CN es el costo neto del bien;

VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

Para su cálculo el productor podrá:

1. Calcular el costo total de todos los bienes producidos y restar todos los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles incluidos en el costo total de los bienes, y luego asignar al bien el costo neto que se haya obtenido de esos bienes.
2. Calcular el costo total de todos los bienes producidos, asignar el costo total al bien, y posteriormente restar todos los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles, incluidos en la porción del costo total asignada al bien.
3. Asignar cada costo que forme parte del costo total del bien, de modo que la suma de estos costos no incluya costo alguno de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como costos financieros no admisibles.
4. Calcular el costo promedio de los bienes automotrices, en el mismo año fiscal utilizando cualquiera de las siguientes categorías:

- a) Tomando como base todos los vehículos automotores de esa categoría.
- b) Tomando solo los vehículos automotores de esa categoría que se exporten a territorio de una o más de las Partes.

Entendiendo como categoría los siguientes:

- i. Toda la producción de la planta, producida en territorio de una Parte
- ii. La misma clase de vehículos producidos en territorio de una Parte
- iii. La misma línea de modelo producida en territorio de una Parte.

5. En el caso de las autopartes el productor podrá:

- a) Promediar su cálculo en el año fiscal del productor al que se vende el bien, en cualquier periodo trimestral o mensual o en su propio año fiscal si las vende como refacciones.
- b) Calcular el promedio por cada autoparte o componente
- c) Calcular por separado el valor de contenido regional de los bienes que se exporten a territorio de una o más de las Partes.

Estos métodos son utilizados a elección del exportador o del productor del bien, para demostrar el origen de las partes o insumos que ha utilizado en la producción del bien.

Existen condicionantes para la inclusión de materiales no originarios en el valor de contenido regional, ya que deben calificar acorde con los siguientes criterios:

1. Deben ser vehículos automotores para el transporte de quince personas o menos.
2. Las autopartes deben estar sujetas a un requisito de valor de contenido regional y estar destinadas a utilizarse como equipo original. Siempre que el productor o importador ejerza derechos de dominio y se encuentre dentro del territorio de uno de los países miembros, habiendo cubierto los requisitos señalados en los párrafos siguientes.

Este valor se determina por la suma de los valores de los materiales no originarios según su valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías. (Art. 1 Código de Valoración Aduanera).

En caso de que no estuvieran ya incluidos en el valor de transacción, los siguientes conceptos se tomaran en cuenta para incorporarse al valor de contenido regional:

Los fletes, seguros, costos de empaque y todos los demás costos en que se haya incurrido para la transportación del material, hasta el lugar en que se encuentre el productor.

Los aranceles, impuestos y gastos devengados por los servicios de agencias aduanales relacionados con el material, pagados en territorio de una o más de las partes.

El costo de los desechos y desperdicios resultantes en la producción del bien, por el uso de los materiales, sin considerar los desechos renovables o pérdidas por causas de fuerza mayor.

Un aspecto importante a considerar es que, en el cálculo del valor de contenido regional, el valor de los insumos de terceros países no se incluirá en el valor de producción de los materiales originarios, que se utilicen subsecuentemente en la producción del bien.

Es decir, que el valor de una materia prima importada de un tercer país, una vez que es procesada y forma parte de un bien catalogado como originario, no podrá ser nuevamente contabilizado en el valor de contenido regional del nuevo bien, del cual forma parte el bien procesado con esa materia prima.

En el caso de que no exista un valor de transacción del bien o que el bien sea vendido, a una persona relacionada, en más de 85 por ciento de su producción; cada uno de los países miembros dispondrá de un especialista que calculará el valor de contenido regional del bien, exclusivamente por el método de costo neto.

El anterior precepto aplica también cuando el bien:

- a) Sea un automóvil para el transporte de quince personas o menos.
- b) Sea una autoparte sujeta al requisito de valor de contenido regional
- c) El exportador o productor elija acumular el valor de contenido regional del bien, por producirlo en territorio de uno o más de los países miembros por su propia empresa o mediante productores asociados.
- d) El bien se designe como material intermedio, es decir que formará parte de una autoparte catalogada como sujeto al requisito de valor de contenido regional. Determinándose su valor por el costo total de todos los materiales utilizados en ese material intermedio o la suma de cada costo de un material que se utilice después para fabricar un material intermedio.

Asimismo, en el caso de que el productor o exportador de un bien, calculen el valor de éste mediante el método de valor de transacción y una de las Partes determine a partir de una verificación del origen del bien, por medio de una autoridad aduanera, que el valor del bien requiere un ajuste, el productor o exportador podrá calcular dicho valor mediante el método de costo neto ó impugnar tal ajuste si cumple alguna de las siguientes condiciones. (TLCAN, cap. 5).

1. Que llene y firme un certificado de origen que ampare al bien como objeto de una determinación de origen;

2. El bien hubiese sido objeto de una resolución de marcado de origen.
3. Hubiese recibido de parte de una autoridad aduanal una resolución anticipada de constancia de origen.

En el caso de que las autopartes o componentes que la integran no sean originarios, pero no excedan del 7 por ciento del valor de transacción o costo neto de las partes o componentes, sobre la base de Libre a Bordo (LAB), serán considerados como bienes originarios

En general, el método de Valor de Contenido Regional ó Porcentaje de Contenido Regional, es fácilmente entendible ya que sólo se requiere de la definición del porcentaje del valor de la producción que debe ser regional; sin embargo, este método presenta varios inconvenientes: opera contra países con salarios relativamente bajos, al ser menor el costo directo de la mano de obra por unidad producida.

Además, el cálculo del contenido regional de un producto varía según los cambios en el precio de los insumos y de las materias primas utilizadas en su fabricación, así como de las fluctuaciones en la paridad cambiaria de los países que proveen de insumos. Para las empresas con gran variedad de productos, el cálculo del contenido nacional es problemático y costoso.

Este método también puede ser fácilmente distorsionado con propósitos proteccionistas, pues la clasificación de ciertos rubros contables puede ser más discutible que la clasificación arancelaria. La experiencia en la aplicación de las reglas del Acuerdo de Libre

Comercio Canadá-Estados Unidos (ALC) ha mostrado que algunas definiciones, aparentemente claras para calcular el valor agregado pueden resultar polémicas en la práctica. (SECOFI, 1991).

4.1.2 Cambio en la Clasificación Arancelaria

El cambio de clasificación arancelaria, también conocido como “salto arancelario”, establece el proceso mínimo de transformación que deberán sufrir los insumos para que el bien final o producto sea considerado como originario de la región, es decir, obliga a que la exportación de un bien con preferencia arancelaria, se realice bajo una fracción arancelaria distinta a las fracciones por las cuales ingresaron los insumos a la región. (SECOFI, 1991).

La experiencia en el uso de este método en el ALC entre Canadá- Estados Unidos ha sido satisfactoria, ya que define, de manera precisa, las condiciones que un producto debe cumplir para ser considerado como originario de la región. Otra ventaja de este método, es que las empresas no necesitan calcular los costos de sus insumos ni los gastos relacionados con la producción.

La precisión, claridad y sencillez de este sistema hace que sea fácilmente asimilable y uno de los más económicos de administrar por parte del gobierno. Basta con que la empresa identifique la clasificación del producto que elabora y de sus insumos importados de fuera de la región, para saber si su producto gozará de trato preferencial.

Por ejemplo, para exportar amortiguadores a los Estados Unidos, la regla de “salto arancelario” permite que la industria mexicana pueda importar de terceros países las siguientes materias primas:

Concepto	Clasificación arancelaria
Acero	A1
Aluminio	A2
Grasa	A3

Al transformarlas en México y exportar amortiguadores bajo la fracción arancelaria D3 se estará cumpliendo con la regla de origen.

Una de las desventajas de este método es que en algunos productos, el cambio en clasificación arancelaria no es suficiente para otorgar claridad al origen. Ello se debe a que, en general, los sistemas de clasificación arancelaria no fueron diseñados para la aplicación de Reglas de Origen. En estos productos es necesario utilizar otros métodos complementarios para dar transparencia al procedimiento.

El hecho de que los diversos métodos para calcular las reglas de origen sean tan complejos, puede ser aprovechado por la grandes empresas transnacionales, como ya ha ocurrido.

4.2 La Posición de Estados Unidos, Canadá y México en el TLCAN

En este capítulo se verán los argumentos que llevaron a cada uno de estos países para formar el TLCAN.

4.2.1 Estados Unidos

Debido a que los vehículos y repuestos representaban 75 por ciento del déficit comercial de 41 millones de dólares que Estados Unidos tenía con Japón en 1991, el tema para E. U. A. siempre fue uno de los de mayor importancia estratégica en sus relaciones con el resto del mundo, y en buena medida toda la política exterior económica giró en torno a este asunto en 1991.

Tal fue el grado de importancia, que el presidente George Bush llevó a cabo un viaje por Asia, con una escala en Tokio, con la idea de reducir el déficit, abrir los mercados japoneses o firmar nuevas *join-ventures* entre compañías de ambos países y el centro del gran debate fue la industria automotriz. Por su importancia, en la primera reunión, a petición de E. U. A. se separó al sector automotriz para ser trabajado específicamente por un equipo de trabajo. (Celis,1992).

Uno de los objetivos de la agenda estadounidense fue el libre flujo de capitales y un ambiente propicio a la inversión, lo que necesariamente conllevaba a la eliminación del decreto y, o hacer ajustes a la ley mexicana de inversión extranjera, y garantizar la permanencia de la apertura comercial, así como facilitar la inversión extranjera y la

eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias que limitaban las exportaciones de los productores estadounidenses; de modo que no fueran reversibles mediante su inclusión en el clausulado del tratado, mayor integración regional norteamericana de los productos generados en la zona y aún mas estrictos que los anteriormente negociados con Canadá.

4.2.2 Canadá

El hecho de que Canadá y México compartan geográficamente un espacio con los Estados Unidos y que ésta relación comercial sea articulada y reglamentada por éste país básicamente, no nos da elementos suficientes para considerar seriamente la relación económica de nuestro país con Canadá, en el sector de autopartes, ya que el comercio existente, es en realidad muy pequeño, razón por la cual nos hemos enfocado al estudio de la relación de México con Estados Unidos.

Canadá hizo énfasis en el tratamiento de tarifas no arancelarias y reglas de origen, porque aseguraba que en México se aplicaban licencias discrecionales”que elevaban el costo de ingreso al mercado y restaban competitividad a los productos canadienses.

Canadá ha preferido mantener lo que logró en su acuerdo con E. U. A. y no ceder espacio a México, porque ve en la mano de obra barata mexicana el principal enemigo.

4.2.3 México

En mayo de 1990, el gobierno solicitó la inclusión de México al ALC., señalando desde el principio que ninguna negociación se haría al “vapor”.

El gobierno mexicano mantuvo desde siempre una actitud muy optimista. Se argumentaba constantemente por parte del gobierno y de las cúpulas empresariales que, con el tratado habría mayor acceso al mercado americano y canadiense, lo que redundaría en un aumento de nuestras exportaciones. Esto hacía suponer que existía una oferta de productos exportables, o por lo menos una capacidad industrial que se utilizaría para este propósito al eliminarse las restricciones que impiden el acceso a esos mercados. Sin embargo en el caso del sector de autopartes esta oferta fué mínima. El país no contaba con la capacidad de producción, la mayor parte de la industria automotriz elaboraba únicamente las etapas finales de los procesos productivos, mal integrados horizontal y verticalmente y adquiría del exterior la mayoría de los insumos que utilizaba, además, tecnológicamente la industria era en esos momentos y ha seguido siendo dependiente y vulnerable.

El Gobierno Mexicano señalaba que la inclusión al Tratado modernizaría el aparato productivo, elevaría su competitividad lo cual se traduciría en niveles superiores de desarrollo y bienestar. Para los productores mexicanos significaría tener acceso a mayores mercados, con reglas claras y transparentes y con mecanismos imparciales que permitirían soluciones justas y ágiles a las diferencias que pudieran surgir. Para los consumidores mexicanos implicaría poder adquirir un mayor número de productos, diferentes en precio y calidad, que satisfacerían sus requerimientos. (TLCAN, 1991).

Sin embargo, representantes del sector privado manifestaban a inicios de 1992, que tenían temor de que los funcionarios mexicanos cedieran en aspectos que dañaran al sector de autopartes, ya que, en el caso del periodo de transición para la apertura del mercado de automóviles y autopartes, se redujo el periodo de transición de 10 a 5 años.

Con respecto al valor agregado, la posición de México era que se considerara éste en los productos para lograr una mayor participación de los tres, indistintamente.

Con respecto a las salvaguardas, la posición mexicana fue que en el tratado se garantizase la facultad de los gobiernos para imponer restricciones a la importación de mercancías, en caso de que surgieran circunstancias excepcionales.

La industria nacional de autopartes, propuso que se protegiera la actividad durante 15 años, de los cuales los primeros 5 años servirían como una especie de plazo de gracia en el que no se tocarían ni aranceles ni otras barreras proteccionistas y, a partir del sexto año inicial, una lenta desgravación para acceder al libre comercio sin trabas.

La INA manifestaba también que la posición estadounidense sobre la industria automotriz en las negociaciones del TLCAN llevaría a que el sector automotriz mexicano estuviera a expensas de los vecinos del norte, lesionando todo interés y capacidad nacional, ya que ponía en riesgo el desarrollo y existencia de la industria nacional, pues pretendía que México se ajustara a sus intereses, ya que su objetivo era disminuir al máximo el valor agregado nacional, y se eliminara la prohibición de importar vehículos usados y se

suprimiera el decreto de la Industria del Autotransporte de Pasajeros y Carga, y pasar de inmediato a un arancel de cero o máximo de 4 por ciento en autopartes.

El hecho de que los representantes mexicanos hubieran iniciado las negociaciones en la parte automotriz presentando la propuesta mínima, fue criticado por representantes del sector privado vinculados a la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE); el sector público, ya que señalaron que nunca se había visto antes que una negociación económico- comercial empezara con la propuesta mínima.

La INA señalaba que el hecho de que Estados Unidos pidiera una disminución del valor agregado nacional de proveedores, llevaría a que la industria de autopartes perdiera un mercado de 647.4 mil millones de pesos anuales. (López E., 1992:6).

La objeción era porque la industria terminal (sobre todo las tres grandes de EU) estaba discriminando a los proveedores mexicanos y le hacía sus pedidos con menos de un año de antelación, cuando a sus proveedores estadounidenses les hacían una planeación de 4 años mínimo.

4.3 Negociación

La producción automotriz en los tres países ha jugado un extraordinario papel si consideramos sus aportes al empleo y el comercio. Tanto el tema de reglas de origen como el del sector automotriz fueron de los puntos más críticos en la negociación del TLCAN, ya que en un principio no se decidía bajo que método se iba a calcular el valor de contenido

regional y el contenido nacional, porque cada uno de los países firmantes proponía muy diversos porcentajes.

La diferencia principal se dio entre México y Estados Unidos. El gobierno mexicano se debatía entre sus deseos de consolidar una industria moderna con expectativas para sostener sus crecientes ritmos de producción y asegurar sus exportaciones y la disyuntiva de cerrar las puertas a inversiones de terceros países que podrían buscarlo como trampolín para llegar al mercado estadounidense, en virtud de los candados que él buscaba colocar a la industria después de su experiencia dolorosa en materia automotriz, resultado del A. L. C.

Hacia 1992, había una falta de informes sobre el avance de la negociación del Capítulo Automotriz, lo cual daba pie a una serie de especulaciones, confundiendo a empresarios y a la opinión pública. La resolución de esta mesa distaba mucho de concretarse ya que después de haber sido aceptada una propuesta, pronto volvían a proponer otra versión.

Por ejemplo en el caso del valor agregado regional, cuando ya se había convenido en bajar de 36 por ciento, como lo establecía el Decreto Automotriz; a 34 por ciento, tanto Canadá como E. U. A. volvieron a proponer que se redujera a 32 por ciento. (Célis,1992:70). Además, en un sinnúmero de ocasiones, representantes del sector manifestaban en forma anónima que el TLC contenía aspectos de la negociación que habían sido hechos entre el 12 y el 15 de agosto y el 15 de septiembre de 1992 sin ser consultados a industriales, lo que significaba importantes concesiones para la industria de Estados Unidos. Por ejemplo, se señalaba que la modificación en la definición de Industria Nacional de Autopartes, que según el Decreto Automotriz de 1989, debía entenderse como cualquier empresa que

contabilizara por lo menos un valor de 30 por ciento, sería ahora considerada como tal, con tan solo el 20 por ciento; lo que significaba que, con el hecho de incorporar mano de obra, ya calificaría en esa definición. A juicio de los informantes lo anterior representaba una concesión importante porque ahora las maquiladoras de las armadoras tendrían derecho a transformarse en “proveedores nacionales”, con lo cual se ampliaría la base de competidores.

También se introdujo una disposición relativa al “piso mínimo” de compras a autopartes, que daba a las armadoras la oportunidad de “bajarlo” cuando existiera “una condición anormal de producción”, como huelga, depresión en la demanda o por reconversión de una planta. El “piso mínimo” que la industria terminal deberá comprar al sector de autopartes será igual a 35 por ciento de las ventas domésticas de vehículos fabricados en México, más 65 por ciento de las ventas totales de una ensambladora asentada en México, incluyendo las importaciones que efectúe. (El Financiero, 1992: 17). Mientras tanto al SECOFI afirmaba que las negociaciones del sector automotriz habían concluido el 12 de agosto y negaba que éstas hubiesen sido reabiertas para posteriores revisiones.

Algunas industrias como la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y el Acero y la INA, se mostraron molestas en lo relativo a los plazos de desgravación para los componentes automotrices, ya que si bien consideraron que se había logrado una negociación favorable para la industria mexicana de autopartes, los insumos con que estos se fabrican se fueron a plazos largos de hasta 10 años con lo que se anulaba el beneficio inicial. Es decir, el hecho de que la industria automotriz nacional no pueda satisfacer la demanda total de las

empresas terminales, obliga a éstas, a importar los insumos con lo que quedan supeditadas a la importación. Tal es el caso del acero, considerado para muchos autopartistas como la materia fundamental, el cual quedó sobreprotegido por los Estados Unidos, ya que la desgravación se fue a un plazo largo . (El Financiero, 1992: 22).

El tratado de libre comercio se mantuvo atorado durante el primer trimestre de 1992, ya que según declaraciones del secretario de comercio, Jaime Serra Puche a legisladores mexicanos, no se reconocía la asimetría entre los tres países, y por otra parte se mantenían en corchetes buena parte del capítulo concerniente a las reglas origen.

Los negociadores estadounidenses estaban empeñados en aumentar el porcentaje de contenido nacional a 75 por ciento, es decir que tres cuartas partes de cada coche debían estar fabricadas en el país de origen, a fin de que fueran las armadoras nacionales, subsidiarias de las grandes del norte las que se mantuvieran en el mercado y no las de Japón o Alemania que podrían encontrar en México el sitio ideal para asestar la puntilla a General Motors, Ford y Chrysler.

A mediados de septiembre de 1991, en un comunicado conjunto enviado al representante de comercio del gobierno de Bush, las “3 grandes”, hicieron explícita su posición frente al TLCAN, conocido como Sistema Dual en el que buscaban congelar la participación que tenían en el mercado mexicano durante los primeros 15 años; querían reservar la expansión futura del mismo, tanto interno como de importaciones (con base en que llegaron primero y se continuaría aplicando la regla de 50 por ciento para las empresas parte del Autopact, en tanto que en caso de México la regla de contenido regional sería entre 60 y 70 por ciento),

buscaban asegurar una transición ordenada y gradual a su favor en el proceso de apertura y evitar que México fuera a ser utilizado como plataforma de exportación (El Financiero, 1992: 70).

En un inicio, el gobierno de los Estados Unidos pedía la derogación del Decreto Automotriz y posteriormente sólo pidió la modificación de éste en donde se exigía que los autos armados en México tuvieran un contenido nacional, primero de 36% mínimo y después se acordó en 34 por ciento. (El Financiero, 1992: 20).

En general éste país ejerció mucha presión para obtener mas concesiones argumentando que su país no tenía prisa por firmar el acuerdo.

En muchas ocasiones las negociaciones parecían no avanzar. La idea de crear el TLCAN, ha representado para los Estados Unidos, la posibilidad de obtener ventajas adicionales a las que logró en el A.L.C. en el sector automotriz; su posición siempre fue la de ampliar el nivel de 50-50 establecido en las reglas de origen (La Jornada,1991), utilizadas para la producción de automóviles, esto con el fin de privilegiar el producto zonal de componentes estadounidenses, garantizar su mercado y reducir el margen de participación de terceros países especialmente de Japón. En 1992 Estados Unidos sostenía que la regla de origen debía ser de 70 por ciento, México objetaba este porcentaje ya que esta cifra era altísima y aceptarla representaría limitar las posibilidades de inversión extranjera fuera de la región norteamericana.

Por otra parte, el consentimiento del Congreso de Estados Unidos para iniciar las negociaciones, significó un reconocimiento a la política instrumentada por el gobierno de México para reordenar la economía nacional hacia una senda de crecimiento, determinada por las fuerzas del mercado. Además, el acuerdo sería una certificación y una garantía de que los cambios efectuados en la política económica tuvieran un carácter permanente y definitivo, independientemente de que pudieran darse movimientos coyunturales, económicos o políticos. (Bernal S., 1990:143).

Para Estados Unidos, el hecho de hacer más dependiente a la economía mexicana del dólar, significó también la del fortalecimiento de su divisa, en momentos en que los europeos cuestionaban el papel central de esa moneda en la economía internacional, acariciando la idea de proponer su unidad de cuenta europea (EURO), con la base de su integración monetaria o financiera. (Bernal S.,1990: 146).

A principios de 1992, las pláticas tuvieron avances significativos con relación a reglas de origen, pues fue la propuesta de Canadá la que prosperó: el contenido regional de los vehículos se calcularía bajo la metodología del costo neto.

La asimetría debido al tamaño de las tres economías, siempre fue más desfavorable para nuestro país, y Estados Unidos se negó a reconocer a México como país “en vías de desarrollo”, argumentando que ya había alcanzado un nivel de desarrollo aceptable. (Rodríguez, 1992:16).

Por otra parte, el entonces presidente Carlos Salinas de Gortari manejaba dos posiciones: una al interior del país que señalaba que se había tomado en cuenta la diferencia en el grado de desarrollo de México, ya que se logró que 70 por ciento de nuestras exportaciones quedaran libres al inicio del tratado; otra, al exterior que ofrecía una imagen de México como país de primer mundo, incluso gestionó su ingreso a la OCDE.

A principios de 1992, los sindicatos estadounidenses se encontraban muy nerviosos porque temían que con el TLCAN fueran a perder empleos, de hecho comenzaron a registrarse cierres de empresas como la de General Motors en Michigan.

4.4 Acuerdo

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte se firmó el día diecisiete de diciembre de 1992 en las ciudades de México, Ottawa y Washington, D. C.; éste fue aprobado en México por la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, el día 8 de diciembre de 1992.

Los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y los Estados Unidos de América, de conformidad con el Artículo 2203 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, concluyeron con las formalidades jurídicas a efecto de que el Tratado entrara en vigor el día 1 de Enero de 1994, siendo presidente de la República Mexicana, Carlos Salinas de Gortari.
(D.O.F., 1993)

La negociación estuvo representada por México por el secretario de comercio Jaime Serra Puche, la representante comercial de los Estados Unidos, Carla Hills y el ministro de comercio de Canadá, Michael Wilson.

El 12 de agosto de 1992 concluyeron las negociaciones, esto significó mas de 200 encuentros y siete reuniones ministeriales. (Rodríguez L., 1992: 16)

Los seis puntos que se discutieron en la agenda del TLCAN fueron: (Ramírez y Martínez,1991).

- a) Acceso a los Mercados
- b) Reglamentos de Comercio
- c) Ley de Inversiones
- d) Propiedad Intelectual
- e) Servicios y
- f) Resolución de Controversias.

En el primero de ellos, incluyó los temas de las reglas de origen y el sector automotriz, mismos que han sido el centro de esta investigación.

Como resultado de la negociación del TLCAN, se definieron y acordaron algunos criterios para determinar el origen de las mercancías, los cuales ya han sido abordados anteriormente.

En síntesis, el primer criterio establece que un bien será originario de la región cuando se produzca en su totalidad en el territorio de alguna, o alguna de las partes.

El segundo criterio, conocido como cambio de clasificación arancelaria o salto arancelario, establece el proceso mínimo de transformación que deberán sufrir los insumos para que el bien final sea considerado como originario de la región.

Está basado en el sistema armonizado de clasificación arancelaria de mercancías del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, del cual los tres países son signatarios y es el criterio dominante en el Tratado.

Existe, sin embargo, un número considerable de procesos que pueden dar lugar a una transformación sustancial sin que ocurra el cambio arancelario, para lo cual se estableció un tercer criterio conocido como valor de contenido regional.

Este se podrá calcular de dos maneras: El método de valor de transacción y el Costo Neto. El primero define el contenido regional a partir de precio factura del bien exportado y los precios factura de los insumos importados de fuera de la región; el segundo, define el contenido regional a partir de la estructura de costos del bien exportado y los precios factura de los insumos importados de fuera de la región. El concepto de costo neto excluye los pagos por regalías, los gastos de promoción de ventas y los costos de empaque y embalaje, a la vez que limita la carga financiera que se puede incluir en su cálculo.

Se incorpora el principio de “minimis”, el cual permite considerar como originarios de la región a los bienes que contengan menos del siete por ciento de materiales extranjeros, en el valor del producto final. (El Mercado de Valores, 1992: vi-vii).

A mediados de 1992 el requisito de valor agregado nacional (VAN) mínimo que las empresas de la industria terminal deben incorporar en la fabricación de sus vehículos, se redujo de 36 a 34 por ciento, debiendo mantener este nuevo nivel durante los primeros cinco años de vigencia del TLCAN, y como vimos en el Capítulo 2, este valor a partir de 1999, empezó a disminuir cada año hasta llegar a 29 por ciento en el 2003.

Un punto que no quedó resuelto, por la naturaleza misma de un tratado fue, que al no haber una tarifa externa común –en Estados Unidos ésta es de aproximadamente 4 por ciento, mientras que en Canadá promedia 9 por ciento (El Financiero,1992:28A) las importaciones podrían entrar a través del país con el arancel más bajo y mediante un acceso libre de aranceles, pasar a la nación con el arancel externo más alto.

A esta situación se agrega la ventaja de que Estados Unidos cuenta con un mercado mucho más grande, y los importadores por lo general tienen volúmenes de venta suficientemente grandes para justificar sus economías. Así, mientras no se fije una tarifa externa común, es muy probable que existan problemas.

Con el propósito de combatir “con toda energía” la triangulación de mercancías que realizan algunos importadores en perjuicio de la economía y la planta productiva nacionales, la SECOFI publicó medidas para enfrentarlas. (D.O.F., 1992).

El acuerdo establece las reglas para determinar el país de origen de las mercancías que se introducen a territorio nacional en forma definitiva o bajo régimen de depósito fiscal y las disposiciones para su certificación en materia de cuotas compensatorias.

Todo importador de mercancías que estén sujetas al pago de una cuota compensatoria, tendrá la obligación de acreditar, mediante “certificado de país de origen”, la procedencia original de las mismas.

En el caso de aquellos países no miembros del TLCAN, que carezcan de un tratado comercial con México, la SECOFI consideró la adopción de las siguientes normas:

Cuando sean firmantes del GATT, deberán formalizar el “certificado” ante las autoridades del país de origen de las mercancías. México reconocerá únicamente los “certificados del país de origen” expedidos por aquellas autoridades que los gobierno extranjeros designen mediante notificación a la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la Secofi, y

Cuando no sean integrantes del GATT, el “certificado”, expedido por las autoridades que los gobierno extranjeros designen. Deberán además contar con el visado de la representación diplomática de México en el propio país de origen.

En el caso de los países con los que México tenga suscrito un tratado de libre comercio en el que se hubieren establecido “reglas de mercado”, el importador podrá determinar el

origen de las mercancías de conformidad con las “reglas de mercado de país de origen” establecidas en dicho tratado. (El Financiero, 1994)

El nuevo certificado de origen para las importaciones de México fue sólo un paliativo al problema de triangulación de mercancías gravadas con impuestos compensatorios. Para solucionar el problema que ha incidido en los ingresos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y en la planta productiva nacional, ya que siguen entrando productos a precios por debajo de los del mercado, se deberán modificar la Ley Aduanera, elaborar disposiciones fiscales de Carácter General relacionadas con el comercio exterior y reestructurar a fondo la operación de las aduanas del país.

Especialistas del sector privado destacaron que la medida era atemporal, pues los problemas que padecen los empresarios mexicanos por prácticas desleales de comercio comenzaron hace más de 6 años y el “certificado de origen a terceros países” no ataca de raíz el problema. Señalaron que a primera vista la disposición de la Secofi, publicada en el Diario Oficial, resulta ventajosa pero cuando se analiza que son los gobiernos de los terceros países los que avalan la certificación de origen de los productos, el panorama no es distinto del actual, en donde las empresas también presentan en las aduanas documentos de países no sujetos a impuestos compensatorios.

Agregaron que mientras persista la falta de coordinación entre las políticas comerciales y la de ingresos del país, continuará la elusión fiscal por parte de los importadores.

Las nuevas disposiciones sobre las reglas de origen pretenden resolver el problema de la triangulación comercial que algunos importadores han estado realizando para eludir el pago de las cuotas compensatorias, pero al tratar de solucionar este problema, se ha creado otro: con los nuevos requisitos sobre reglas de origen se está formando una barrera no arancelaria para una importante porción de las importaciones mexicanas.

En el TLCAN los tres países acordaron una regla de origen de 62.5 por ciento para la importación libre de aranceles de vehículos.

La desgravación arancelaria en el sector de autopartes quedó establecida de la siguiente manera: en México (cuyo papel es de 12.5 por ciento), el 5 por ciento de las fracciones se desgravarán de inmediato (categoría "A" a la entrada en vigor del TLC), 70 por ciento en categoría B(en cinco años) y 25 por ciento en categoría C(en diez años). En el caso de Estados Unidos y Canadá, la mayoría de los aranceles de autopartes quedaron en categorías A y B. Estados Unidos tiene un arancel ponderado de autopartes de 3.5 por ciento y Canadá de 5.5. (Gómez, 1992:18).

El hecho de que no exista un arancel externo ha llevado recientemente a la Secretaría de Economía (D.O.F.), 2004:16-17) a convocar al los sectores interesados a participar en torno a una futura "armonización" del arancel NMF (nación más favorecida) entre México, Estados Unidos y Canadá y a participar en una posible liberalización de las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. De intensificarse el grado de integración, las reglas de origen ya no serían necesarias, porque su propósito consiste en impedir la triangulación del comercio desde el país miembro del Tratado con arancel más bajo. Desde

el nuevo territorio aduanero común se distribuiría la mercancía al resto de ese territorio aduanero común. (Economía/UNAM, 2004:28).

CAPITULO 5

EL SECTOR DE AUTOPARTES MEXICANO

Posteriormente la firma de un tratado de libre comercio, normalmente se realizan evaluaciones de las negociaciones realizadas y su real impacto en los sectores involucrados, contemplando los plazos de aplicación de los compromisos contraídos contra la realidad del sector. Por lo que el sector de autopartes, no es la excepción, sólo hay que observar las publicaciones en pro y en contra de los resultados de tal negociación, siendo necesario un análisis de la misma, el cual se ha realizado, en parte, en los capítulos anteriores, pues en ellos se explica el por qué de la situación actual, lo cual sirve de base para analizar el impacto sufrido por la aplicación de las reglas de origen que ahí fueron negociadas.

El análisis actual sobre la aplicación de las reglas de origen en el sector de autopartes nacional, se realizará considerando las siguientes variables:

1. Vinculación con los integrantes de la Industria Automotriz
2. Disponibilidad de recursos
3. Acceso a tecnología

La primera corresponde a los vínculos que tienen las empresas de autopartes con la industria terminal, grupos corporativos, dependencias con filiales internacionales básicamente. La segunda, corresponde a la capacidad económica para tecnificar sus

empresas, incrementar los volúmenes de producción, implantar mejoras de proceso y garantizar acceso a requerimientos de mercados globales. La tercera establece la disponibilidad de medios de acceso al desarrollo tecnológico, y cómo se produce o comercializa. Esto como primer punto, pero también, la capacidad para el desarrollo interno de tecnología y conocer los requerimientos de la industria terminal. Pero el punto más importante, es la capacidad que tengan las empresas del sector para integrar en forma eficiente estos tres puntos.

Con respecto a la vinculación que tiene este sector con otros, vemos que los sectores de ensamble de automóviles y de autopartes en México no mantienen una relación muy estrecha. Esto se debe principalmente a que el mercado final del sector de autopartes se encuentra distribuido de una manera más homogénea a lo largo de Norteamérica, en comparación con el del sector exportador de vehículos de México. Las armadoras de vehículos fabrican un número muy pequeño de modelos en sus plantas de ensamble en el país, mientras que las empresas de autopartes nacionales no sólo suministran a las armadoras en México, si no en toda la región. (CEPAL, 2002).

Muchas son las diferencias entre estos sectores: aún cuando la industria ensambladora y la de autopartes tiene un peso similar en la generación de riqueza, las disparidades entre ellas son notorias: mientras la industria de autopartes es un sector cada vez más basado en la maquila, con escaso valor agregado, pobre en contenido tecnológico y cuya ventaja principal son los salarios bajos (es la mayor generadora de empleo en el sector), la industria ensambladora o terminal tiene un alto nivel de valor agregado y un alto nivel tecnológico.

A pesar de los intentos por aumentar el contenido nacional en la industria de autopartes y de buscar el desarrollo tecnológico, ésta se enfrenta con problemas estructurales: Los fabricantes extranjeros que quieren instalarse en nuestro país tienen dificultades para encontrar proveedores nacionales que cumplan las exigencias de calidad total y entrega a tiempo. Esto pone de manifiesto la falta de políticas gubernamentales para crear y fortalecer redes de proveedores mexicanos y el limitado desarrollo empresarial. Lo ideal sería crear redes de proveeduría nacional, sistemas de calidad total y de entrega justo a tiempo, tal como lo hizo Japón.

5.1 Situación actual de la Industria de Autopartes

En México existen 1,045 empresas fabricantes de autopartes formalmente establecidas, de las cuales 345 son de primer nivel y las 700 restantes son de componentes y materias primas (Hoy, 2004). Del total de empresas, 70 por ciento son extranjeras y 30% mexicanas. Este último dato es de suma importancia en esta investigación, ya que deja bien claro que la participación extranjera es mayoritaria y esta investigación ha tenido como objeto estudiar que ha pasado con la industria de capital totalmente nacional.

La mayoría de estas empresas se ubica alrededor de las plantas armadoras de vehículos para cumplir con las exigencias de proveeduría y entrega que les exige la industria terminal. Y los estados con mayor presencia de empresas de autopartes son: Nuevo León, Distrito Federal y Estado de México, y juntos concentran 53 por ciento del total de los fabricantes en el país.

Este sector representa 6.4% del Producto Interno Bruto manufacturero, 10.2 por ciento de las exportaciones y 17.4 por ciento del empleo de la industria manufacturera.(INA, 2005).

El sector de autopartes es uno de los principales sectores manufactureros en terminos de empleos. La industria automotriz emplea a un millón 72 mil 542 personas, de éstas, las autopartes aportan 433 mil 549 (41 por ciento) puestos. (INA, 2005). Esto ha puesto de manifiesto que las transnacionales consideraron conveniente el utilizar la ventaja comparativa de mano de obra barata mexicana para optimizar sus ganancias, pero es importante no perder de vista que este tipo de inversión no es estable, ya que las empresas transnacionales reubican continuamente sus plantas a donde les sea mas redituable. Un claro ejemplo de ello fue cuando trasladaron sus maquiladoras a China por tener una mano de obra mas barata que la nuestra , pero debido a que ésta no era de calidad, regresaron. De esta manera la expansión del empleo y la generación de divisas de este sector se ve seriamente cuestionada.

Entre 1993 y 2003, las exportaciones de partes automotrices pasaron de 3,646 a 10,579 millones de dólares lo que significa un crecimiento de más de 190 por ciento. Así las exportaciones de autopartes han tenido un crecimiento mas o menos continuo en los últimos 10 años. Según los reportes de la INA, actualmente el comportamiento de la industria de autopartes en México depende mayoritariamente del mercado estadounidense ya que éste absorbió 76 por ciento de las exportaciones; mientras que Canadá 4 por ciento; Alemania 4 por ciento y otros 15 por ciento; en tanto las importaciones 71 por ciento provienen de Estados Unidos, 7 por ciento de Canadá, 6 por ciento de Japón y de otros 16 por ciento.

Dentro del bloque de autopartes que México exporta hacia Estados Unidos, el primer lugar lo ocupan las autopartes eléctricas, segundo los accesorios, el tercer los estampados estampados, el cuarto motores y quinto lugar las transmisiones. (Mancilla, 1994: p.537)

Así podemos observar que la dependencia ya existente hacia Estados Unidos a partir de la firma del TLCAN se ha hecho mas fuerte.

La industria automotriz nacional no pudo superar el proceso de sustitución de importaciones que inició a principios de la década de los años sesenta y el de sustitución de exportaciones de los años ochenta, lo cual se evidenció por la alta escasez de autopartes de manufactura mexicana existente en el mercado interno. Situación que ha provocado que el déficit comercial de esta industria aun no se haya superado.

Lo anterior hace suponer la existencia de problemas coyunturales en la producción y abasto de autopartes para motores y vehículos en el mercado interno, mismo que ha sido cubierto con las importaciones de autopartes provenientes básicamente de Estados Unidos, éstas crecieron en el periodo de 1994 a 2004, colocando a México como el segundo comprador de autopartes de Estados Unidos.

Los puntos más débiles de la industria están en la producción de material de ensamble, refacciones, motores y sus partes, cojinetes, llantas, rodamientos, aparatos de control, mecanismos para frenos de disco, impulsores de bombas de gasolina, engranes y chasises. Pero este no es un problema generado en las últimas fechas, se ha presentado desde 1989, cuando la industria nacional ha mostrado sus deficiencias en el abastecimiento de materias

primas al no poder satisfacer la demanda total de las empresas terminales y evidenciando la fuerte dependencia externa que existe en el país, de partes y componentes, que requieren una mayor utilización de tecnología para su producción, o que se realizan bajo procesos eficientados que abaratan su costo, eliminando la posibilidad de producirlos en el país y afectando su participación en el mercado doméstico de autopartes.

Esta caída, agravada por la debilidad de sus procesos operativos, ha llevado al sector a una reducción de sus ingresos y un incremento en sus costos de producción que le impiden, prácticamente, contar con recursos para generar mejoras en sus procesos, reducir sus tiempos de entrega, actualizar su maquinaria y sobre todo mejorar sus balances financieros, círculo vicioso que se refleja en el cierre de empresas que pasaron de 1,200 en 1986 a 817 en 1992, las que se dedican principalmente a la producción de:

- Motores de gasolina y diesel y sus partes
- Muelles, suspensiones, chasises, transmisiones, ejes, ruedas, sistemas de frenos y engranes

Son partes de alto consumo de recursos materiales y humanos y escasa necesidad de tecnología, que tampoco requieren una utilización excesiva de recursos económicos, ya que las líneas de producción están montadas y solo requieren cambios mínimos para cubrir las nuevas especificaciones de la industria terminal.

Así, el proyecto de desarrollo de tecnología nacional para la producción de autopartes no logró generarse principalmente por los cambios de requerimientos de las grandes

armadoras ubicadas en territorio nacional, donde las empresas nacionales quedaron excluidas, e incluso, las autopartes que necesitaba la industria armadora las importaba más baratas y de mejor calidad de sus proveedores ubicados en terceros países, ya que la industria nacional no logró establecer buenos niveles de competitividad, calidad y puntualidad en la entrega de pedidos internos y externos de unidades motoras. Adicionalmente, la Industria terminal las eliminó en sus planes de expansión y producción estratégicos.

5.2 Esquema de Aplicación

Como ya se ha visto, el sector de autopartes, ha estado condicionado a las variables mencionadas y el resultado es que tenemos un sector que esta dividido en tres segmentos:

1. Empresas dependientes de la industria terminal
2. Empresas dependientes de grupos industriales
3. Empresas Independientes.

Las cuales tienen las siguientes características de capacidad o dependencia:

Cuadro 15

Segmento	Vinculación	Disponibilidad de Capital	Tecnología de	Mano de Obra
	Industria Terminal		Punta	
1	SI	SI	SI	NO
2	NO	SI	SI	NO
3	NO	NO	NO	SI

Al observar éstas características vemos que cada segmento, por su naturaleza, tenía sus propios objetivos de negociación y que, utilizando sus mecanismos de influencia, buscaron obtener la satisfacción de los mismos, utilizando todos los medios que tuvieron a su alcance. De los principales temas que afectan al sector, estos fueron los resultados de la negociación:

Objetivo:	Segmento de Influencia	Resultado
Plazo de Apertura del Sector	1. 10 años	10 Años
	2. 20 años	
	3. 20 años	
Valor de Contenido Regional	1. 20 %	34%
	2. 25 %	-1% anual
	3. 36 %	29% final

Mantener el Decreto Automotriz de 1989	1.	No	Ajuste
	2.	Ajuste	
	3.	Sí	
Esquema de Compensación de Divisas	1	Cambio	Cambio
	2	Mantener	
	3	Mantener	
Régimen de Inversión	1.	51/49	Cambio
	2.	49/51	en 5
	3.	49/51	Años
Regla de Origen	1.	Mayor a 60%	62.5%
	2.	Menor a 60%	
	3.	Menor a 60%	
Apertura Unidades Usadas	1.	10 Años	15 años
	2.	No abrir	
	3.	No abrir	

Como se observa, de los 7 puntos negociados, 5 cubrieron las necesidades del primer segmento, uno de las empresas dependientes de grupos industriales y solo uno no fue lo que requerían los tres segmentos.

Pero en el caso de las empresas independientes el tercer segmento, prácticamente todas las propuestas que planteaba no fueron cubiertas, lo cual no es más que reflejo de su escaso poder de influencia y participación dentro del mercado de autopartes.

Con tales resultados, no es difícil ver que el impacto en las empresas nacionales de autopartes será negativo, mientras que en los otros segmentos tendrá un impacto muy diferenciado; el primer segmento continúa con una fuerte vinculación con la industria terminal y cuenta con los recursos suficientes para obtener los contratos de producción global de las empresas armadoras de las cuales dependen, no únicamente de los modelos que se producen en el país sino también de aquellos que se arman en otras regiones; con lo cual, en el corto plazo, se verá consolidada su participación como proveedor de primer nivel, al contar con la capacidad instalada, la tecnificación de sus plantas y el acceso, a los desarrollos tecnológicos o futuras líneas de producción; pudiendo planificar sus adecuaciones, incluso antes de la puesta en producción de las nuevas líneas.

En el caso del segundo, tiene la ventaja de contar con el respaldo económico de grupos industriales, que le permitirán establecer planes de ajuste a sus líneas de producción, acceso a desarrollos tecnológicos, con los cuales pueda participar en las licitaciones de autopartes no solo de las “tres grandes”, sino también de otras empresas armadoras.

Por último, el segmento más dañado será el de las empresas independientes, ya que actualmente no cuenta con los recursos económicos y tecnológicos para poder competir. Incluso, posiblemente continúen en el mercado interno, como proveedores de sub-partes o

como generadores de material de repuesto para los vehículos que circulan en el país, que se hubiesen producido en el pasado.

Aunque es importante señalar que aquellas partes que requieran un consumo excesivo de materia prima, recursos naturales o mano de obra, continuarán siendo las que éste segmento produzca, ya que no son de prioridad de los otros segmentos. Lo que se confirma con la decisión de la industria terminal de concentrar en México la producción de automóviles que más requieran mano de obra (Espinoza,2004).

Estas características derivan en un problema adicional: como este segmento es el que más utiliza la mano de obra y es el más susceptible de cierre de las empresas por incosteabilidad, pérdida de mercado, o cualquier otra causa; tendrá un impacto muy fuerte en la zona donde estuviese instalada, ya que afecta no solo a su propio empleo directo sino también a toda la economía indirecta que genera a su alrededor, con lo cual, como mínimo, se duplica el impacto social.

La situación que viven los tres segmentos, esta determinada por las políticas globales de los corporativos mundiales de las empresas armadoras, para quienes fue muy importante la determinación de establecer reglas de origen promedio en lugar del cálculo por planta o línea de producción, lo que les permite establecer planes y estrategias globales que contemplan a todas las plantas armadoras y proveedores de primer nivel que tiene en el mundo.

La estrategia global impulsada por las tres grandes armadoras, que incluso fue llamada “Americantroika” (El Financiero,1994:21), incluye la regionalización de su producción, la

reasignación de las líneas de producción entre sus diferentes plantas armadoras. El otro punto trascendental es su estrategia, de expansión hacia nuevas regiones, por ejemplo Sudamérica (Brasil, Argentina y Colombia) el cual es considerado como un “gigante dormido” a punto de despertarse, y en cual han invertido cuantiosos recursos para el establecimiento de plantas armadoras y empresas de autopartes.

Lo cual genera la cancelación de proyectos de instalación de nuevos participantes por las desventajas comerciales de accesibilidad al mercado estadounidense, como por los costos operativos para poder cumplir con los porcentajes de contenido local, en detrimento de la industria nacional de autopartes, al cancelarse la oportunidad de ser proveedores de nuevas empresas y romper la dependencia histórica con las armadoras tradicionales.

En el esquema comercial que se esperaba establecer bajo el TLCAN, sólo se espera ser competitivo en la producción de cables para bujías, radios, cinturones de seguridad, asientos y sus partes, mofles, limpiaparabrisas, parabrisas, acumuladores y amortiguadores, que no solo no representa ni el 20 por ciento del producto final, sino que tampoco son elementos de alto valor agregado.

De esta manera, las estrategias de posicionamiento de la industria de autopartes estarán condicionadas por las siguientes variables: definición del tipo de vehículo que pretendan abastecer; es decir, si proveen unidades populares, medianos o de lujo y si éstos son automóviles o camionetas. Deberán tomar en cuenta, también, si producen para el mercado interno o el de exportación o si lo hacen con un alto o bajo valor agregado.

Entonces la industria nacional de autopartes ubicada en el tercer segmento, tendrá que modificar todo su esquema de negocio para enfocarlo fundamentalmente a una logística de producción de clase mundial, la cual incluye conceptos como inventarios justo a tiempo, manufactura flexible e integridad del producto, operar con menores márgenes de ganancia y lo más importante estar dispuestos a pelear centavo a centavo contra la competencia de los otros dos segmentos y las empresas de autopartes de otros países, que asimismo verán a México como una gran posibilidad de optimización de sus ganancias.

El gran punto está en que, mediante la aplicación de las reglas de origen a 62.5 por ciento, se cierra el mercado a otras empresas armadoras, fuera de las cinco ya instaladas, -las cuales actualmente tienen condicionada a toda la industria de autopartes nacional, a cubrir sus requerimientos en los plazos, costos y formas que ellos determinan, manteniendo un poder oligopólico que lleve a la desaparición de prácticamente todo el tercer segmento por quiebra, fusión o cambio de actividad-, cancelando la posibilidad de participar como proveedores de nuevas empresas o ser compradas por las propias empresas de autopartes de la Industria terminal ubicadas en otros países.

Como vimos claramente, las empresas de autopartes reconocidas por la industria terminal están ubicadas dentro del primer y segundo segmento y que prácticamente ninguna del tercero esta incluida:

Cuadro 16	
Controladora	Empresa
Spicer	Autoforjas Autometales Autoprecisa Kelsey-Hayes Industria Eléctrica Automotriz TF Victor Forjamex Moresa
Condumex	Arcomex Arelex Aticableados Camisa Carprosa Cordalflex Gabriel de México Macopel Sealed Power Mexicana
Grupo ICA	Automanufacturas Borg & Beck Tremec
Grupo Industrial Saltillo	Cifunsa
Grupo Proeza	Metalsa Filtram
Grupo Industrial Ramírez	Industria Automotriz Industrias Metálicas Monterrey Trailers de Monterrey Industrias Vortec Ruedas y Estampados
Grupo Industrial Alfa	Nemak
Grupo Vilpak	Kenfábrica Aislantes León América Diener de México Diener San Luis Potosí Roberto Diener y Cía.
Grupo Sanluis	Rassini
Sociedad Industrial Hermes	Aralmex
Grupo Hemex	Hellamex Acabados Finos Electro Óptica Equipo Automotriz Hemex
Cummins	
Motores Perkins	
Grupo Selmec	Super Diesel

Asimismo el cuadro 17 muestra como están también excluidas en la asociación tecnológica que se da entre empresas del ramo:

Cuadro 17

Empresa	Sociedad Tecnológica
Nemak	Ford Teksid
Spicer	Dana Kelsey-Hayes GKN Perfect Circle Victor
ICA Autopartes	Clark Budd Borg Warner
Condumex	Sealed Power Packard Electric Maremont
Metalsa	A.O. Smith Solvay Automotive
Rassini	NHK
CISA MEX	Lear Seating
Grupo Tebo	Alfred Teves, TRW

En un documento generado por el Departamento de Comercio de Estados Unidos titulado “NAFTA Opportunities Motor Vehicles and Auto Parts” señala que la gran oportunidad para las empresas de autopartes de ese país radica en absorber el mercado local de repuesto y la factibilidad de absorber redes completas de agencias distribuidoras por medio de la compra de las empresas locales o llenando los espacios dejados por la quiebra de las mismas.

Este incremento en la regla de origen, si lo vemos como un solo elemento aislado, tiene un impacto muy fuerte en la industria nacional; ahora integrado dentro del paquete de modificaciones del TLCAN como la disminución de valor de contenido nacional y la participación accionaria de extranjeros dentro de la industria y le agregamos la situación de los cambios geográficos de producción dentro de la estrategia mundial de las empresa armadoras, vemos un horizonte de reducción para la industria nacional de autopartes ubicada en el tercer segmento y un horizonte muy difícil para las ubicadas en el segundo segmento, las cuales tendrán que estar fuertemente posicionadas por su grupo controlador o asociarse con otras empresas para poder subsistir, como la generada entre Automanufacturas S.A. principal proveedor de frenos de disco que abastecía a General Motors, Chrysler, Nissan y Ford, que fue adquirida por Corporación San Luis en 30 millones de dólares.

Considerando la escala de producción, el tamaño de los mercados y las diferencias en el desarrollo de los países firmantes del Tratado de Libre Comercio, desde el inicio de las negociaciones se planteó la necesidad para la industria de autopartes mexicana de contar, como mínimo, con un periodo de ajuste semejante al que Estados Unidos le otorgó a

Canadá en el Autopac –20 años al menos- con el propósito de alcanzar los niveles de competitividad similares a Estados Unidos y Canadá. Para la industria nacional de autopartes es de suma importancia que el tratado de libre comercio se traduzca en un instrumento efectivo para promover el desarrollo del sector, asegurar un proceso en su regionalización como etapa previa a la globalización y establecer condiciones que hagan viable una redefinición total de productos y procesos en la manufactura de partes y componentes, por la vía del acceso a la posibilidad de producir con escala y calidad a nivel mundial.

CONCLUSIONES

-El análisis de la situación actual del sector de autopartes mexicano nos lleva inevitablemente a considerar una doble dinámica: el espacio nacional y el contexto internacional, ya que este sector es dependiente de los movimientos de las empresas automotrices estadounidenses, porque la mayoría de la producción mexicana se exporta a ese país y de las políticas económicas de Estados Unidos a quienes por razones históricas, geográficas y políticas, México ha estado cada vez más vinculado.

-Ante la tendencia mundial que el nuevo orden económico, basado en el liberalismo ha creado: una nueva correlación de fuerzas económicas internacionales que ha llevado a la emergencia de bloques económicos o procesos de regionalismo encabezados por Europa, Asia y América del Norte; Estados Unidos, de manera defensiva decidió replantear su estrategia económica formando un TLCAN, que lo llevaría a recuperar el liderazgo económico y disminuir el impacto de la competencia de estos bloques, beneficiando con ello a sus tres grandes corporaciones automotrices. Para ello se planteó la necesidad de reducir barreras comerciales intraregionales, lo cual implicó a la vez el surgimiento de nuevas barreras no arancelarias para el comercio fuera de la región, tal es el caso de las reglas de origen. Las cuales constituyen una forma de política industrial destinada a reorganizar la capacidad productiva en líneas regionales a través de la administración, para aumentar la rentabilidad en el sector al modificar los flujos comerciales y que los beneficios de la desgravación preferencial se limiten a los productores localizados dentro de la región de tal manera que éstas, al ser tan restrictivas obliga al productor a utilizar una mayor proporción

de insumos de la región, lo que limita en gran medida la participación de países no miembros u otras empresas transnacionales.

-¿Pero que pasó en México? De que manera influyó dicha estrategia exterior en el sector de autopartes netamente mexicano? El hecho de que la Industria nacional de autopartes no se hubiera podido consolidar, colocó a éste sector en una situación desventajosa ante el TLCAN porque implicaba una apertura casi total hacia el exterior, principalmente hacia Estados Unidos. Además la creciente balanza deficitaria en el sector y la integración de insumos locales cada vez menor, producto de una disminución del valor agregado, colocaron a la ya de por si pequeña industria dentro de un ambiente hostil dentro del cual sus posibilidades reales de incrementar su competitividad internacional fueron casi nulas.

-Si bien en sus inicios el gobierno mexicano tuvo la intención de desarrollar una industria de autopartes nacional sólida, con la restricción a la participación de la inversión extranjera, la importación de vehículos, importación de partes que eran producidas localmente, la producción de autopartes de las empresas terminales y la limitación del número de empresas terminales, buscando con ello, obtener una alta integración nacional y posteriormente incentivando a los productores terminales a exportar e incrementar la participación de capital mexicano, creando el concepto de industria de autopartes mexicana entre otros. Observamos como en los últimos años de la década de los setenta, la estrategia gubernamental de integración y sustitución de importaciones comenzó a orientarse hacia la exportación, los factores que influyeron en este cambio de estrategia fueron que: México tuvo dificultades al enfrentar los efectos de la crisis del petróleo y los consiguientes y crecientes déficit del peso en 1976; la recesión y la caída del mercado estadounidense,

además del incumplimiento de la industria terminal para cubrir cabalmente los requisitos, lo que hizo que la política industrial comenzara a tener cambios, los cuales cada vez eran mas acordes al sistema de producción mundial, de modo que el grado de integración nacional (GIN) comenzó a bajar y con ello a aumentar el contenido de participación extranjera lo que conllevó a la modificación sustancial del concepto base de industria nacional.

-Esta industria no logró desarrollarse a niveles de eficiencia operativa y costos que le permitieran ser competitiva internacionalmente. Así vemos como la política del gobierno mexicano ha sido mas bien reactiva que propositiva y la búsqueda de su desarrollo y fortalezo ha pasado de buenas intenciones plasmadas en papel, por lo que ésta se encuentra muy vulnerable, respecto a los vaivenes de la economía estadounidense y “las reglas del juego” que dictan las empresas transnacionales, al establecer sus políticas de producción, reestructuración de cadenas productivas, abastecimientos y operaciones administrativas.

-Las empresas nacionales de autopartes que no estaban asociadas con grupos industriales tuvieron que contemplar tres esquemas: la quiebra, las fusiones con otras empresas o bien, producir bienes de bajo valor agregado, alto consumo de materias primas y utilización masiva de mano de obra. Para las que sí tienen una vinculación con grupos industriales las opciones fueron más alentadoras, pero no menos difíciles: Los grupos industriales se encontraron entre la disyuntiva de vender sus empresas al mejor precio posible o invertir cuantiosos recursos para posicionarse en la fuerte competencia por ser proveedores de primer nivel, allegándose tecnología mediante compra o mediante asociaciones

tecnológicas que permitieran su desarrollo. Así la industria mexicana tendió a desaparecer quedando solo el 30 por ciento.

-Con respeto al impacto que el TLCAN ha tenido en México en el sector de autopartes, vemos cómo el gobierno mexicano, sobredimensionó los efectos. El tratado no cubrió las expectativas de resguardo y apoyo para su existencia. Así por ejemplo, la ventaja comparativa de mano de obra mexicana que se mencionaba como una de las cartas fuertes y la consecuente generación de empleo, se ve seriamente cuestionada si consideramos que las empresas transnacionales reubican constantemente sus procesos productivos hacia donde les es más rentable.

-Por otra parte, las reglas de origen por sí solas constituyeron una fuerte presión para la Industria Nacional de Autopartes, por la cancelación de nuevos prospectos de empresas a quienes hubieran podido surtir autopartes y romper el monopolio tradicional de las cinco empresas que históricamente han estado establecidas en el país. Pero esto no sólo afecta al sector de autopartes, sino también a otros sectores que intervienen en la producción de éstas, un ejemplo claro es el caso de la industria mexicana del plástico, la cual se vio afectada con las reglas de origen, ya que esta oferta quedaría cubierta por las firmas canadienses y estadounidenses, sin dar mayores posibilidades de adaptación a las mexicanas, ya que tan solo el valor comercial de la industria plástica mexicana es 32 veces menor a la estadounidense y 15 con relación a la canadiense.

-A diez años del TLCAN, vemos cómo en términos de desarrollo para la industria de autopartes netamente mexicana, los resultados no fueron favorables: los ganadores dentro

de este proceso han sido en su mayor parte las empresas transnacionales estadounidenses, aunque cabe señalar que cada vez resulta menos objetivo hablar de compañías norteamericanas, japonesas o europeas debido a las alianzas, y aunque mucho se ha señalado que en México el volumen de ventas de vehículos ha sido alto y el sector automotriz ha ganado; la composición final del bien en cuanto a valor agregado y a insumos de terceros países que han sido incorporados, muestra lo contrario.

PERSPECTIVAS

-El panorama en general para la industria nacional de autopartes ha sido devastador y de no crearse una estrategia industrial que efectivamente enmiende fallas de fondo y fomente el desarrollo y consolidación de las empresas nacionales de autopartistas existentes, podemos visualizar que en el mediano plazo, sólo se será competitivo en la producción de cables para bujías, radios, cinturones y otras, que no solo representan menos del 20 por ciento del producto final, sino que tampoco son mercancías de alto valor agregado.

-La industria mexicana de autopartes dejará de participar cada vez en menor medida en la producción de partes y componentes para nuevos modelos y nuevas líneas de producción; también verá eliminada su participación en la producción de partes de modelos anteriores, que actualmente circulan en México, ya que con las reglas de origen negociadas, las empresas de Estados Unidos y Canadá que producían esas partes de repuesto para los mismos, tendrán abierto el mercado nacional para hacer la venta de sus existencias, incluso a precios menores al de producción en México, ya que al absorber las redes de distribución de repuestos, prácticamente pondrán a la venta su propia producción. Con lo cual el déficit comercial de la industria de autopartes será más agudo. Un ejemplo de esto es la instalación de talleres y puntos de venta de AC Delco, empresa dependiente de General Motors que incursionó en el mercado nacional, eliminando prácticamente de los anaqueles de los grandes distribuidores de refacciones, las autopartes de empresas nacionales para ser sustituidas por las suyas. Incluso, es un claro ejemplo no sólo de antidumping (por vender a precios menores que los que vende en su país de origen) sino de desplazamiento comercial, de proveedores nacionales, situación que perjudicó al consumidor final quien tuvo

que soportar un incremento de precios en las autopartes de un 128.8 por ciento, de diciembre de 1988 a junio de 1994.

-Otro ejemplo es la instalación de 24 empresas de autopartes de Estados Unidos que se instalarán en México para la producción de válvulas para frenos, amortiguadores, estampados, árbol de levas, partes de encendido, polímeros, asientos, suspensión y sus partes; reconstrucción de motores, ensambles de pistones para autos, ensambles de cinturones de seguridad, pistones, arneses eléctricos, defensas, carrocerías, cigüeñales, toldos y tableros, entre otros componentes que ya se fabricaban en México desde hace mucho tiempo.

-Los proveedores mexicanos deben ser apoyados para cerrar la brecha entre su desempeño actual y las exigencias que imponen las empresas compradoras de autopartes, ya que éstas son sumamente exigentes y cuidadosas con respecto a la certificación de calidad, la eficiencia en el desempeño operacional de sus proveedores y precio. Si estos requisitos se cumplen, se puede extender la cobertura y mejorar la calidad de la red de proveedores en México. Posteriormente, habrá que ganarse la confianza de estas empresas para que cambien su red de proveedores en Estados Unidos y consideren a las empresas nacionales.

-Con una política de fomento adecuada podría abastecerse localmente la demanda existente de varios insumos importados para la fabricación de estampados, maquinados, soldadura, hules plásticos, fibras, forja y fundición, por ejemplo.

-Es fundamental que se definan las prioridades estratégicas en materia de tecnología en los procesos productivos; se apoye la formación de ingenieros y científicos que puedan innovar e imitar la tecnología que las grandes empresas transnacionales utilizan.

-Se deben fortalecer las relaciones de cooperación entre los proveedores de primer y segundo nivel que por el momento son muy limitadas. Los proveedores de segundo nivel requieren apoyo de sus clientes en sus procesos de producción, en el diseño de las partes, en el control de calidad y en los métodos para la reducción de costos.

-Finalmente, vemos que si bien la influencia que los mercados internacionales ejercen en el sector de autopartes mexicano parece inevitable, una reestructuración de las políticas públicas que incentiven esta industria, pueden en el futuro de corto, mediano y largo plazos, crear algunos posibles escenarios.

BIBLIOGRAFIA

- ANDIC Suplan y Teitel Simón (1977), *Integración económica*, México, F.C.E.
- ANGUIANO Arturo (coord.)(1990), *La Modernización en México. El Nuevo Papel de México en la Región Norteamericana: "El caso de la Industria Automotriz"*, UNAM, México.
- ACEVEDO Jorge y Jaramillo Anguiano (1990), *La modernización de México*. UAM. México.
- BALASA Bela (1965), *El Desarrollo Económico y la Integración*, CEMLA, México.
- BALASA Bela (1969), *The Theory of Economic Integration*, George Allen and Unwin, Gran Bretaña.
- BERNAL SAHÚN Víctor (1990), "El Acuerdo de Libre Comercio en la Disputa por la Hegemonía Económica Mundial". En *La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o Destino?. S XXI-UNAM*, México.
- BRAVO ANGUIANO Ricardo (1994), *Metodología de la Investigación Económica*, Alambra Mexicana S.A. de C.V., México.
- CEPAL (1975), América Latina, *Integración Económica y Sustitución de Importaciones*, FCE, México.
- COOPER C. A y Massell B.F. (1977), "Hacia una teoría de las uniones aduaneras para los países en desarrollo" en S. Andic y S Teitel, *Integración Económica*. F.C.E.
- GUERRA BORGUES Alfredo (1991), "Teoría de las uniones aduaneras: la nueva vertiente" en *La Integración de América Latina y El Caribe*, IIE-UNAM, México.
- HUERTA GONZÁLEZ Arturo (1987), *Economía Mexicana. Más allá del Milagro*, Ediciones de Cultura Popular, Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM, México.

- JOHNSON, H.G. (1977), "Teoría del proteccionismo, la negociación arancelaria y la formación de uniones aduaneras" en S Andic y S Teitel. *Integración económica*. FCE, México.
- LIPSEY, R.G. (1977), *Integración económica*. Selección de S. Andic y A Teitel, FCE, México.
- MANCILLA LÓPEZ Juan Manuel (1994), "El Tratado de Libre Comercio en el Sector Automotriz." En Morales Aragón Eliézer y Dávila Pérez Consuelo. (coord.) *La Nueva Relación de México con América del Norte*, UNAM, F.C.P. y S., México.
- SIDNEY Del (1981), *Bloques de Comercio y Mercados Comunes*, FCE, México.
- VEGA CÁNOVAS Gustavo (1990), *México ante el Libre Comercio con América del Norte. "Integración del Sector Automotriz en América del Norte. Lógica y Consecuencias"*, Colegio de México-Universidad Tecnológica de México, México.
- VINER, J. (1977), "Teoría de las uniones aduaneras. Una aproximación al libre comercio" en S. Andic y S Teitel, *Integración económica*. FCE, México.
- WIONOZECK Miguel (1964), *Integración de América Latina*, FCE, México.
- WITKER Jorge y Jaramillo Gerardo (1991), "El Tratado Trilateral de Libre Comercio" en *El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*. UNAM, México.
- WITKER Jorge (1982)," Art.1 Acuerdo sobre valoración en aduana" en *El GATT y sus Códigos de Conducta*, Gutma, México.
- WITKER Jorge (1992), *La Nueva Valoración Aduanera y el TLC*, Edición Propia, México.
- WITKER Jorge (1998), *Introducción a la Valoración Aduanera de las Mercancías*, McGraw Hill, México.
- WONNACOTT Ronald (1990), "El Acuerdo Automotriz entre Canadá y Estados Unidos de 1965. ¿Precedente para un Acuerdo más Amplio que Incluya a México?". En Gustavo

Vega Canovas (coord.), *México Ante el Libre Comercio con América del Norte*, El Colegio de México, México.

HEMEROGRAFIA

ALVAREZ BEJAR Alejandro(1992), “¿Libre comercio o mercado exclusivo?” en *El Financiero*. 20 de Enero de 1992. p 70.

AMDA (1992), “Integración de la industria automotriz de estados Unidos y Canadá del Autopact al TLC” en *El Financiero*. 2 de marzo de 1992. p.28^a.

ESPINOZA VICENS (2004), Marco. “Industria de autopartes: escasa tecnología pero abundante mano de obra” en *Certeza Económica*. Bancomex-INA. 2004. p. 39.

CAMPOS VEGA Juan (2001), “Parte medular de la estrategia de integración subordinada de la economía mexicana al imperialismo” Teoría y práctica. En *Geocities*. 26 de febrero de 2001. p2.

CELIS ESTRADA, Dario (1992), “Existe confusión en la industria automotriz por declaraciones desafortunadas en torno al TLC. En *El Financiero*. 18 de mayo de 1992. p. 16.

CELIS ESTRADA, Dario (1992), “Autotips” en *El Financiero*. 5 de octubre de 1992. p. 2

CELIS ESTRADA, Dario (1992), “Contiene el capítulo automotriz aspectos que no fueron consultados a industriales”. En *El Financiero*. 22 de septiembre de 1992. p.17.

CEPAL (2002), sobre la base de Timothy Sturgeon y Richard Lester, “Upgrading East Asian Industries: New Challenges for Local Suppliers”, Cambridge, Massachussets, Industrial Performance Center, Massachussets Instiute of Tecnology (MIT), 18 de enero de 2002.

CERTEZA ECONOMICA (1997), “Automóviles: Pilar de la economía mexicana que se negó a ser vencido”. N°. 1, julio-septiembre. Quimera Editores S.A. de C.V. México, 1997.

CARRILLO Jorge y Sergio González López (1998), “Mercedes-Benz, BMW y VW en México: Proveedores y Estrategias” Vol. 48. N° 10 Octubre. México, 1998.

COMERCIO EXTERIOR (1995), "El Nuevo regionalismo latinoamericano: El futuro de los acuerdos de libre comercio" vol. 45, N°.4, febrero. Banco Nacional de Comercio Exterior. S.N.C. México, 1995.

EXPANSION (1997), "Autopartes la última oportunidad" Vol. XXIX N° 727, octubre 22, México.

EL FINANCIERO (1992), "Integración de la Industria automotriz de Estados Unidos y Canadá: del Auto Pact al TLC" 22 de febrero de 1992. p.26 A.

EL FINANCIERO (1992), "Rescatará Japón la industria automotriz estadounidense" 2 de Enero de 1992. p.6.

EL FINANCIERO (1994), "Comercio Exterior" mayo 31 de 1994.

GOMEZ MAZA Francisco (1992), "Con el TLC, cambios en la regulación de la industria automotriz" en *El Financiero*. 26 de agosto de 1992. p 18.

GUERRA BORGUES Alfredo (1996), "Globalización de la regionalización en América Latina: Un punto de vista alternativo" en *Comercio Exterior*. Vol. 46, N° 6, junio. México, 1996.

GUERRA BORGUES Alfredo (1996), "México Integración hacia el sur" en *Comercio Exterior*. Vol. 46, N° 2, febrero. México.

GUILLÉN Arturo. (1995) "Las relaciones de México con la Cuenca del Pacífico en el marco del TLC" en *Comercio Exterior*. Vol. 44, N° 7. julio. México.

HERRERA Clemente (1992), " Creció 60% la dependencia de las importaciones automotrices" en *El Financiero*. 6 de mayo de 1992. p.23.

LARA RIVERO Arturo, Corona y Buendía (1997), "Intercambio de información tecnológica entre industrias de automotores y autopartes". En *Comercio Exterior*. Vol. 47.N°. 2, febrero. México, 1997.

- LOPEZ ESPINOSA Socorro (1992), "Autopartes, renglón en riesgo ante la postura de Estados Unidos: INA" en *El Financiero*. 28 de abril de 1992. p.6.
- MALDONADO AGUIRRE Serafín (1995), "La rama automovilística y los corredores industriales en el noreste de México" en *Comercio Exterior*. Vol 45, Nº 6, junio. México.
- MERCADO Alfonso y Maritza Sotomayor (1996), "El comercio de automotores entre México y Canadá". En *Comercio Exterior*. Vol. 46. Nº 7 julio, México, 1996.
- MERCADO DE VALORES (1992), "Formas de integración económica". Año 51. Nº. 15 de agosto.
- MERCADO DE VALORES (1991), Nº 18. Vol. 52. 12 de junio de 1991.
- PACHECO MARTINEZ, Filiberto (1999), "El sistema generalizado de preferencias como apoyo jurídico a la integración regional". En *Comercio Exterior*. Vol. 49. Nº 11, México. noviembre de 1999. p. 968.
- RAMÍREZ Jose Luis y Martínez Rubén (1991), "Comercio Exterior" en *El Financiero*. 12 de junio de 1991.
- RODRÍGUEZ LOPEZ Leticia. (1991), "Cronología de la negociación del TLC" en *El Financiero*. 12 de junio de 1991.
- RODRÍGUEZ REINA Ignacio (1992), " Estados Unidos empieza a ceder en el sector automotriz; aún esta lejano el reconocimiento de las asimetrías". En *El Financiero*. 6 de mayo de 1992. p.20.
- RODRÍGUEZ REINA Ignacio (1992), "Comercio Exterior" en *El Financiero*. 28 de julio de 1992. p.16.
- ROJAS Rosa (1991), "Reglas de origen más estrictas para México, pide Estados Unidos" en *La Jornada*. 31 de julio de 1991.

US/ MÉXICO BUSINESS (1999). “México Auto Industry: Part Magic” junio de 1999. Vol. VI.
Nº. 2.

ZAMBRANO Enrique (1992), “La adecuación de la industria terminal a un menor número de proveedores. *En el Financiero*. Junio de 1992.

ZAPATA Francisco y Otros (1994), “La reestructuración industrial en México. El caso de la Industria de autopartes”. Cuadernos del CES. Nº 37. El colegio de México.

DOCUMENTOS

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN (1972), 24 octubre.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN (1977), 20 de junio.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN (1993), 15 de octubre.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN (1989), 11 de diciembre.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN (1995), 31 de mayo.

SECOFI (1992), “Comercio e inversión del sector automotriz” en Tratado de Libre Comercio de América del Norte” Anexo 300-A.

SECOFI (1991), “Reglas de Origen” en Serie Monografía N° 1. México.

SECOFI (1991). “Sector Automotriz” en Serie Monografía.N° 10. México.

SECOFI (1992), Tratado Trilateral de Libre Comercio. Cap 5. art. 510. México.

SECOFI(1992), Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Segunda Parte. Cap. 4. Art 402 y 403.

PAGINAS ELECTRONICAS CONSULTADAS

<http://www.ina.com.mx> INA, *4° Congreso Internacional de la Industria Automotriz en México* 2006, 18 de septiembre de 2006.

[http://www.Undp. Organización](http://www.Undp.Organización) ar/archivos, NORTH Douglas “Conferencia pronunciada en la Bolsa de comercio de Buenos Aires” en mayo de 1998.

[http://www.Motoradiesel. Com.mx](http://www.Motoradiesel.Com.mx) octubre2004/contenido/hoy.htm. SERRANO RUIZ Luis Arturo. “La producción de autopartes alcanzará su máximo nivel en el 2005”.

http://www.Ina.com.mx/NotilINA/notilINA_feb04.asp. INA. “El sector de autopartes en México.