



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN**

**EL IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LAS
EMPRESAS AUTOMOTRICES EUROPEAS EN EL DESARROLLO DE
LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA, A PARTIR DEL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO UNIÓN EUROPEA – MÉXICO,
2000 – 2006.**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A:
BENITO FERNÁNDEZ RUIZ

**ASESOR DE LA TESIS:
MAESTRO LARS PERNICE**

NEZAHUALCOYOTL, ESTADO DE MÉXICO 2008

AGRADECIMIENTOS

Todo lo que hacemos es el resultado de un pensamiento que hemos guardado y sostenido en la mente. Cada quien se propone metas y objetivos de acuerdo al grado de aspiraciones, anhelos y sueños que mantiene en su mente. Para materializarlos y concretarlos se necesita de dos elementos. El primero está conformado por una serie de cualidades individuales como la constancia, tenacidad, dedicación, una actitud mental positiva, entre muchas más. El segundo es el pilar que le da sustento a la primera; es decir, la motivación que provocan en nosotros las personas que nos rodean, conjuntamente con su apoyo para conseguir nuestro propósito.

Una de mis metas ha sido estudiar una carrera, y hacer la tesis para obtener la licenciatura en Relaciones Internacionales; para ello, conté con el apoyo de muchas personas a las cuales quiero agradecer, ya que sin su ayuda no lo hubiera logrado.

Gracias:

A tí mamá (Julia), por creer en mí, el saber que siempre he contado con tu apoyo es invaluable.

A tí papá (Mauro), por brindarme tu apoyo, y darme palabras de aliento para continuar con la escuela.

A tí Eulalia, por preocuparte por mí y hacerme saber que en cualquier cosa que necesitara tú me ayudarías; además, por presentarme a tu amiga Carmen para que me ayudara con mi proyecto.

A tí Julio, por las tantas veces que sacaste libros de la biblioteca central, de posgrado y la facultad para ayudarme a investigar sobre mi tema.

A tí Andrea, cada vez que me preguntabas si ya pronto terminaba la escuela, era como un recordatorio, el cual hizo que me apurara más.

A usted Lars, por haber aceptado ser mi asesor, fue muy grato trabajar con usted, y aprecio mucho todo el tiempo que me dedicó.

A mis sinodales:

David, Briseyda, Arturo y Rocío, les agradezco a cada uno de ustedes sus consejos para mejorar mi tesis y aceptar ser mis sinodales.

| | |
|---------------------------|---|
| INTRODUCCIÓN | i |
|---------------------------|---|

CAPÍTULO I. PRECEPTOS TEÓRICOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA..... 1

| | |
|--|----|
| 1.1 Concepto y origen de la Inversión Extranjera | 4 |
| 1.2 Beneficios de la Inversión Extranjera Directa para los países anfitriones | 6 |
| 1.2.1 Efectos sobre la transferencia de recursos | 9 |
| 1.2.2 Efectos sobre el empleo | 11 |
| 1.2.3 Efectos sobre la balanza de pagos | 11 |
| 1.2.4 Efectos sobre la competencia y el crecimiento económico | 12 |
| 1.3 Los costos de la Inversión Extranjera Directa para los países anfitriones | 13 |
| 1.3.1 Efectos adversos sobre la competencia | 13 |
| 1.3.2 Efectos adversos sobre la balanza de pagos | 14 |
| 1.3.3 Efectos adversos sobre la soberanía y la autonomía nacional..... | 15 |
| 1.4 La teoría de la internacionalización como explicación teórica de la Inversión Extranjera Directa | 16 |
| 1.5 El papel de la Inversión Extranjera Directa en los países en desarrollo y en América Latina | 20 |

CAPÍTULO II. CONDICIONES EN LA QUE SE DESARROLLA LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO..... 29

| | |
|---|----|
| 2.1 Marco jurídico de la Inversión Extranjera en México | 32 |
| 2.1.1 Marco jurídico nacional de la Inversión Extranjera | 33 |
| 2.1.2 Marco jurídico internacional de la inversión extranjera | 38 |
| 2.2 La Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea en México | 44 |
| 2.3 Programas implementados por México para captar Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea | 48 |
| 2.4 Programas implementados por la Unión Europea para favorecer la Inversión Extranjera Directa en México | 55 |

CAPÍTULO III. LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO..... 62

| | |
|--|----|
| 3.1 Antecedentes de la industria automotriz en México | 64 |
| 3.2 Reestructuración mundial de la industria automotriz | 74 |
| 3.3 Repercusiones para México por la reestructuración mundial de la industria automotriz | 77 |
| 3.4 Integración de la industria automotriz mexicana al mercado norteamericano con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte..... | 79 |
| 3.5 El Tratado de Libre Comercio Unión Europea - México | 82 |
| 3.6 Situación actual de la industria automotriz en México | 87 |
| 3.7 La Inversión Extranjera Directa en la industria automotriz mexicana..... | 92 |

| | |
|--|-----|
| CAPÍTULO IV. IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EUROPEA EN MÉXICO EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ | 98 |
| 4.1 Empresas de capital europeo con operaciones en México y los proyectos creados a partir del Tratado de Libre Comercio Unión Europea - Mexico..... | 100 |
| 4.1.1 Situación actual de la Renault en México | 103 |
| 4.1.2 Inversiones de la Volkswagen en México a partir del 2000 | 104 |
| 4.2 Evolución en la importación de automóviles de marcas europeas..... | 109 |
| 4.3 Evolución en la producción y exportación de la Volkswagen y Renault en México..... | 113 |
| | |
| CONCLUSIONES | 119 |
| | |
| ABREVIATURAS | 123 |
| | |
| BIBLIOGRAFÍA | 125 |

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, los flujos de Inversión Extranjera Directa se han incrementado considerablemente, principalmente hacia los países en vías de desarrollo; por consiguiente, muchos países han diseñado políticas con el objetivo de crear mejores condiciones para atraer flujos de inversión extranjera.

La falta de fuentes de financiamiento internos por parte de algunos países, tal es el caso de México, para atender algunos sectores económicos provoca que se busque como fuente alterna la Inversión Extranjera Directa.

La industria automotriz mexicana es una industria que, desde sus inicios y hasta la fecha, ha sido controlada en su mayoría por empresas trasnacionales, por lo que los flujos de Inversión Extranjera Directa siempre han estado presentes en esta industria.

Con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las empresas automotrices estadounidenses buscaron aprovechar las ventajas que ofrece México, para ser más competitivas frente a las empresas europeas y asiáticas. En el 2000, la firma del Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México demostró el interés de las empresas automotrices europeas por México.

Para el sector automotriz mexicano, dicho tratado favorece las exportaciones hacia la Unión Europea; sin embargo, la importación de automóviles como estrategia de las marcas europeas, puede representar un problema para la

economía mexicana en su balanza comercial, y disminuir las posibilidades de proyectos de inversión para establecer plantas ensambladoras en México.

En la presente tesis, se busca valorar la importancia de los flujos de Inversión Extranjera Directa, efectuados por las empresas europeas del sector automotriz, así como el comportamiento de las marcas europeas en México, a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México, para el desarrollo de la industria automotriz mexicana.

Como hipótesis planteo que las inversiones realizadas por las empresas europeas del sector automotriz, a partir del Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México, contribuyen al crecimiento económico de México, al crear una mayor competitividad en los mercados internacionales, fomenta las exportaciones, provee de tecnología, crea nuevas fuentes de empleo, permite una integración entre las empresas nacionales y las extranjeras en una cadena de proveeduría.

La Inversión Extranjera Directa proveniente de la Unión Europea dirigida al sector automotriz, es efectuada primordialmente por la empresa alemana Volkswagen; por consiguiente, este estudio se enfocará a analizar principalmente la importancia de esta empresa en el desempeño del sector automotriz mexicano.

En el caso de las marcas europeas que no cuentan con plantas ensambladoras en México, se estudiará su comportamiento como respuesta al Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México.

Para comprender el impacto que tienen los flujos de inversión extranjera de las empresas automotrices europeas en el sector automotriz mexicano, es conveniente conocer el marco teórico referente a los flujos de Inversión Extranjera Directa sobre los países receptores.

Para ello, en el primer capítulo se expone el marco teórico de la Inversión Extranjera Directa, su origen y los efectos tanto benéficos como adversos sobre los países receptores; además las condiciones necesarias para que se efectúen los flujos de inversión.

En el segundo capítulo, se expone el marco jurídico de la Inversión Extranjera, tanto a nivel interno en México, como a nivel internacional; las acciones llevadas a cabo por el gobierno mexicano para estimular la Inversión Extranjera Directa entrante, a través de los programas creados; de igual manera, se exponen los programas implementados por la Unión Europea.

En el tercer capítulo, se desarrolla el marco histórico de la industria automotriz en México y los cambios que ha sufrido a consecuencia de la reestructuración de la industria a nivel internacional; una vez conocidos los antecedentes, se podrá comprender mejor la situación actual del sector automotriz mexicano.

También se estudia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ya que los instrumentos de política que contiene para la liberalización de la industria automotriz, son la base para las negociaciones en el sector automotriz incluido en

el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea; los cuales, también son analizados para entender bajo qué condiciones se desarrollan las empresas europeas en México.

En el cuarto capítulo, se presentan las marcas europeas con presencia en México, sus estrategias para ingresar al mercado mexicano, y las inversiones realizadas por las empresas automotrices instaladas en México; es decir, la Volkswagen y la Renault; así como, sus efectos para la industria automotriz mexicana.

En el mismo capítulo, se estudia la evolución de las marcas europeas importadoras en México a partir del Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México. Finalmente, se hace un análisis del comportamiento en la producción de la Volkswagen y de la Renault destinada tanto al mercado nacional, como al mercado externo y; los principales destinos de las exportaciones de la Volkswagen.

CAPÍTULO I

PRECEPTOS TEÓRICOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

La Inversión Extranjera Directa ha sido empleada por las empresas desde siglos atrás, para expandir sus operaciones en otros países. En este capítulo se aborda la historia la IED, en dónde tuvo su origen y cómo se ha ido definiendo de acuerdo a los diferentes momentos históricos en que se ha desarrollado.

Debido a la importancia que han adquirido las empresas trasnacionales para el desarrollo del comercio internacional y de la economía de los países, se han desarrollado teorías que tratan de explicar su comportamiento con relación a la IED, y su utilización como forma de internacionalización.

La teoría desarrollada para explicar a la IED en la industria automotriz mexicana, es la teoría de la internacionalización; la cual, es analizada en este capítulo.

Los Estados tienen un papel primordial al influir en el comportamiento de la IED, ya que, de acuerdo a las políticas que implementen, van a determinar su estimulación y crecimiento hacia su interior o, por el contrario, su restricción.

Para ello, se dedica un apartado para analizar cuáles son las motivaciones y criterios que toman los países para estimularla o restringirla. La IED lleva implícita efectos, tanto benéficos como perjudiciales para el país receptor; los cuales, son expuestos para establecer un juicio al respecto.

Finalmente, se estudia el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa a partir de la primera guerra mundial, su desarrollo y las repercusiones que han

representado para la región de América Latina; así como, la presencia de las empresas automotrices en dicha región.

1.1 Concepto y origen de la inversión extranjera directa.

Para iniciar nuestro estudio, es imperativo tener presente al menos una definición de inversión extranjera; la cual, se puede definir como: “La adquisición por el gobierno o los ciudadanos de un país, de activos en el extranjero en la forma de depósitos bancarios, letras de gobiernos extranjeros, valores industriales o gubernamentales, o títulos de tierras, edificios y equipos de capital”.¹

En el artículo 2 del título primero de la Ley de inversión extranjera mexicana, esta se define como:²

- a) La participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas;
- b) La realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero y;
- c) La participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por esta ley.

Así mismo, define como inversionista extranjero, a la persona física o moral de nacionalidad distinta a la mexicana y a las entidades extranjeras sin personalidad jurídica.

Bajo este esquema, la industria automotriz en México está conformada en su mayoría por inversión extranjera. Al iniciarse esta industria con la instauración de

¹ SELDOM, Arthur y Penase. Diccionario de la economía. Ed. Aguilar. Madrid, 1978.

² “Ley de inversión extranjera directa” Agenda de los extranjeros. Ediciones fiscales Isef. México, 2002, pág. 2.

empresas trasnacionales, y a pesar, de existir empresas nacionales a lo largo de la historia de la industria automotriz, hoy en día las empresas trasnacionales son el motor que impulsa a esta actividad.

La inversión extranjera es una vieja práctica, era realizada por individuos de nacionalidades diferentes a la de la nación receptora. Las naciones de Europa Occidental fueron las pioneras en esta práctica, es decir: Italia, Inglaterra, Holanda y Francia. De esta manera, *Henri See* ubica el nacimiento del capitalismo en Italia en el siglo XII. Allí mismo, sitúa a las primeras inversiones extranjeras, cuando el poder financiero de los capitalistas italianos llegó a ser tan grande que extendieron sus operaciones a todo el occidente cristiano: Francia, España, Portugal e Inglaterra.³

Para el siglo XIII, en la ciudad de Siena, ya existían empresas que derivaban una parte importante de sus ganancias de negocios realizados en otros países. Y para el siglo XIV funcionaban en Florencia 150 firmas internacionales en el ámbito de sus actividades. Sin embargo, el instrumento económico que actualmente se conoce como empresa multinacional, comenzó a delinearse en la segunda mitad del siglo XIX.

En un inicio, Gran Bretaña fue uno de los principales deudores de los prestamistas holandeses; para el siglo XVII, Holanda logró la hegemonía como exportadora de

³ MEDINA CERVANTES José Ramón. El Estado Mexicano entre la inversión extranjera directa y los grupos privados de empresarios. Ed. Premio la red de jonás. México, 1984, pp. 22-23.

capitales; sin embargo, Gran Bretaña pasó a ocupar el primer lugar como acreedor, a raíz de las guerras que sacudieron a Europa entre 1793 y 1815.

Podemos observar como las inversiones extranjeras se han realizado desde hace siglos y; conforme transcurre el tiempo, se ha ido sofisticando la manera de desarrollarse, al punto de que en la actualidad, estos flujos de capitales extranjeros le han permitido a las empresas transnacionales influir en las políticas gubernamentales de los países receptores, para extender sus operaciones en las naciones que ofrezcan mejores condiciones y mayor certidumbre.

De esta forma, se ha presentado una mayor regulación jurídica, tanto al interior de los Estados como a nivel internacional, a través de tratados internacionales; los cuales, incluyen apartados referentes a la inversión, como es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Tratado de Libre Comercio Unión Europea - México.

1.2 Beneficios de la Inversión Extranjera Directa para los países anfitriones.

Los gobiernos juegan un papel fundamental para permitir el desarrollo de la IED, ya que a través de las políticas que implementen, pueden estimular o restringir dicha inversión. Para promover la inversión, los gobiernos suelen otorgar incentivos para que las firmas extranjeras inviertan en sus economías; y para restringirla, aplican una diversidad de leyes y políticas.

La razón principal para que los gobiernos adopten una postura a favor o en contra en sus políticas gubernamentales, está marcada por la ideología política; en este caso, enfocada a la IED.

De acuerdo a *Charles W. L. Hill*, podemos ubicar en tres categorías a la ideología política:⁴

La visión radical.

Encuentra su origen en la teoría política y económica marxista. Están completamente en contra de cualquier penetración de empresas transnacionales en la actividad económica de una nación, al considerar que actúan como un instrumento de dominación y explotación imperialista sobre los países menos desarrollados.

Argumentan que las empresas transnacionales no traen ningún beneficio al país receptor y, por el contrario, los perjuicios son mayores, al afirmar que las ganancias obtenidas son repatriadas al país de origen; la tecnología está fuertemente controlada y restringida; y los trabajos importantes son para los nativos del país de origen.

Por estas razones, sólo se crea una mayor dependencia económica y retraso en el desarrollo económico. La visión radical tuvo gran influencia en la economía

⁴ Cfr. *W.L.HILL Charles. Negocios Internacionales. Competencia en un Mercado Global.* Ed. McGraw-Hill. México, 2001, pp. 233-236.

mundial de la década de los cincuenta hasta la década de los ochenta, y tuvo su declive con el fin de la guerra fría.

La visión de libre mercado.

Encuentra su origen en la economía clásica y en las teorías del comercio internacional de Adam Smith y David Ricardo. Establece que la producción internacional se debe distribuir entre los países, de acuerdo a la teoría de la ventaja comparativa; es decir, deben especializar su producción en los bienes y servicios que puedan producir de manera más eficiente.

De esta forma, establecen que la IED llevada a cabo por una empresa transnacional, incrementa la eficiencia de la economía mundial al dispersar la producción de los bienes y servicios a los países más eficientes.

Además, afirman que las transferencias de recursos benefician al país anfitrión y estimulan su crecimiento económico; por lo tanto, la IED es benéfica tanto para el país de origen como para el país anfitrión.

En los últimos años, la visión de libre mercado ha crecido notablemente a escala mundial, al fomentar un movimiento global hacia la eliminación de las restricciones de la IED. No obstante, cabe mencionar que aún los países más abiertos a la inversión extranjera no la permiten en su totalidad, al restringir algunos sectores que consideran de seguridad nacional o estratégicos para el desarrollo nacional.

Nacionalismo Pragmático.

Surge a partir de la combinación de la visión radical y de libre mercado, y toma sólo algunos elementos de ellas; ya que en la práctica, muchos países no han adoptado ni una política radical, ni una política de libre mercado hacia la IED. Esta postura establece que de la IED surgen tanto beneficios como costos. La IED puede beneficiar a un país anfitrión al introducir capital, tecnología y empleos; pero esos beneficios con frecuencia tienen un costo.

De acuerdo con esta ideología, la IED debe permitirse sólo si los beneficios exceden los costos. Los principales beneficios que aporta la IED al país receptor son: el efecto de la transferencia de los recursos, el efecto sobre el empleo, el efecto sobre la balanza de pagos y; el efecto sobre la competencia y el crecimiento económico.

1.2.1 Efectos sobre la transferencia de recursos.

La transferencia de recursos que produce una IED puede contribuir positivamente a la economía del país receptor mediante el suministro de capital, de tecnología y de recursos administrativos.

Suministro de capital. Los gobiernos que requieren de capitales (fuentes de financiamiento) externos para impulsar el crecimiento económico tienen dos opciones: la primera es pedir dinero prestado al extranjero, a través de

instituciones u organismos internacionales, lo que repercute de forma negativa en la deuda externa; la segunda opción es captar capitales a través de la IED.

Por lo general, las empresas trasnacionales a causa de su gran tamaño y solidez financiera, pueden proveer de recursos financieros que no se encuentran disponibles para las empresas nacionales de los países anfitriones; ya sea, de los recursos propios de la empresa o a través de préstamos de los mercados de capitales.

Suministro de tecnología. La tecnología permite un desarrollo económico y una industrialización más rápidos. Dicha tecnología es aplicable a un proceso de producción o puede incorporarse en un producto. Para los países en vías de desarrollo, este aspecto es una limitante al no poder desarrollar su propia tecnología, lo que conlleva a una dependencia tecnológica de los países desarrollados.

Suministro de recursos administrativos. El desarrollo de habilidades administrativas puede producir beneficios al país anfitrión. Estos beneficios se pueden producir al estimular a los proveedores, a los distribuidores y a los competidores locales a mejorar sus propias habilidades administrativas. También se pueden producir al entrenar y contratar personal del país receptor para ocupar puestos gerenciales, creando personal preparado; el cual, al abandonar la firma puede fomentar el establecimiento de nuevas empresas nacionales.

Sin embargo, la contratación de personal local para ocupar puestos gerenciales es un punto controversial; ya que por lo general, los gobiernos son los que deben negociar con las firmas.

1.2.2 Efectos sobre el empleo.

Al establecer una firma sus operaciones en un país determinado, se favorece la creación de nuevos empleos, que de no ser por la firma no se crearían. El efecto sobre los empleos se da en dos formas: directa e indirectamente. El efecto directo se produce cuando la firma contrata personal del país anfitrión. El efecto indirecto se produce cuando se crean fuentes de empleo a través de los proveedores locales y al incrementar el consumo por parte de los trabajadores de la firma.

1.2.3 Efectos sobre la balanza de pagos.

Para la gran mayoría de las naciones receptoras de IED, el efecto que tiene en la balanza de pagos es una cuestión política importante. Se pueden observar tres consecuencias potencialmente benéficas de la IED en la balanza de pagos del país anfitrión.

La primera ocurre cuando una firma establece una subsidiaria en el extranjero, esto produce un flujo entrante de capital al país anfitrión; el cual, provoca un efecto

positivo en la cuenta de capital de la balanza de pagos. En segundo lugar, la IED puede actuar como un sustituto de importaciones de bienes o servicios, por lo que la cuenta corriente de la balanza de pagos del país anfitrión puede verse beneficiada; de esta forma, se reduce la necesidad de financiar un déficit en la cuenta corriente a través de la venta de activos del país a extranjeros. Y un tercer beneficio puede materializarse, cuando la producción de la firma se destina a la exportación, por lo que se ve beneficiada la balanza comercial del país anfitrión.

1.2.4 Efectos sobre la competencia y el crecimiento económico.

La ausencia de empresas competitivas a nivel global en una economía provoca a la larga una deficiente industria local, con grandes rezagos para poder enfrentarse a las empresas extranjeras.

La IED incentiva a las empresas locales a tener un mejor desempeño en sus niveles de producción, al incrementar la competencia. Los consumidores se ven beneficiados al reducirse los precios y esto se traduce en un bienestar económico para los consumidores.

La competencia creciente tiende a estimular las inversiones de capital (en fábricas, equipo e; investigación y desarrollo) que las empresas llevan a cabo para tratar de obtener una ventaja sobre sus competidores. Los beneficios a largo plazo se ven

reflejados en un crecimiento de la productividad, con mayores innovaciones tanto en el proceso, como en el producto y; un mayor crecimiento económico.

1.3 Costos de la Inversión Extranjera Directa para los países anfitriones.

Para los países anfitriones, existen tres cuestiones que pueden representar un costo a causa de la IED, relacionados con los efectos posiblemente adversos sobre la competencia dentro de la nación anfitriona. Los tres efectos adversos son: sobre la competencia, la balanza de pagos y; la pérdida advertida de la soberanía y la autonomía nacionales.

1.3.1 Efectos adversos sobre la competencia.

Este punto tiende a ser más preocupante para las naciones en vías de desarrollo; en especial, las que cuentan con muy pocas firmas nacionales importantes, que para las naciones industrializadas y desarrolladas.

La principal preocupación para los gobiernos anfitriones, se refiere a que las subsidiarias de las empresas extranjeras puedan tener un mayor poder económico que los competidores nacionales y más aún, cuando forman parte de una organización internacional mayor; ya que, pueden utilizar los fondos generados en algún otro lugar para subsidiar sus costos en el mercado anfitrión, lo que les

permite tener una gran ventaja sobre las empresas locales; las cuales, se encuentran limitadas para poder obtener fuentes de financiamiento viables.

De esta manera, las compañías nacionales pueden correr el riesgo de ser eliminadas del negocio y permitir a la firma extranjera monopolizar el mercado. Al tener el monopolio de un mercado, la empresa extranjera puede elevar los precios por encima de aquellos existentes en los mercados competitivos, con efectos dañinos sobre el bienestar económico de la nación anfitriona.

Otro efecto adverso sobre la competitividad, se relaciona con la preocupación de la industria que no ha llegado a desarrollarse por completo; por lo cual, se implantan controles de importación para permitirle a la industria local desarrollarse hasta que pueda competir en los mercados internacionales.

Bajo estos parámetros, la IED debe restringirse, ya que si una nación con una ventaja potencial comparativa en una industria particular, permite la IED en esa industria, las firmas nacionales quizá nunca tengan la posibilidad de desarrollarse.

1.3.2 Efectos adversos sobre la balanza de pagos.

Los posibles efectos adversos que pueden presentarse en la balanza de pagos son dos. En primer lugar, cuando se registra un flujo de capital entrante a causa de la IED anotado como un crédito en la cuenta de capital; posteriormente, debe

haber un flujo de capital saliente de ganancias de la subsidiaria extranjera a la matriz; es decir, la repatriación de las ganancias. Estas ganancias se anotan como un débito en la cuenta de capitales; lo cual, no es benéfico para el país anfitrión al perjudicarse el estado de la balanza de pagos. Algunos países, para impedir el flujo saliente de capitales, han restringido la cantidad de ganancias que pueden repatriarse al país de origen. Y en segundo lugar, cuando una subsidiaria extranjera importa del extranjero insumos, se produce un débito en la cuenta corriente de la balanza de pagos del país anfitrión.

1.3.3 Efectos adversos sobre la soberanía y autonomía nacional.

Otro de los efectos negativos que se consideran, es la pérdida de la independencia económica de los países anfitriones; los cuales, podrían ser presionados o influenciados por las compañías extranjeras en la toma de decisiones de temas clave, que pudieran afectar la economía del país

1.4 La teoría de la internacionalización como explicación teórica de los flujos de capitales internacionales.

La mayoría de los países están modificando su normatividad y aplican políticas que favorecen a la IED.

De acuerdo a *Theodore H. Moran*, el supuesto que impera en los estudios teóricos sobre la IED, se refiere a que las barreras a la entrada de inversionistas extranjeros y la competencia imperfecta, son la condición indispensable para que ocurra el proceso de inversión extranjera directa. Sin embargo, las barreras a la IED a la larga, sólo logran inhibir el número de proyectos concretados.⁵

Las empresas que desean operar en el extranjero deben poseer una serie de ventajas específicas que superen las ventajas que posean las empresas nacionales y; adicionalmente, logren compensar los costosos gastos que implica establecer operaciones en otra nación.⁶

Se han desarrollado diversas teorías que tratan de explicar a la IED, como resultado de las acciones tomadas por parte de las empresas transnacionales, en pro de utilizar la IED para expandir sus operaciones en el extranjero.

⁵ Cfr. *H. MORAN Theodore. Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición*, Ed. Oxford University Press, México, 2000, pág. 8.

⁶ Cfr. *Ibidem*, pp. 7-8.

Entre las principales teorías, se encuentran la teoría del ciclo internacional de producción; la teoría de la competencia monopolística; la teoría de las ventajas competitivas; la teoría ecléctica y; la teoría de la internacionalización.⁷

Para nuestro estudio, se considera que la teoría de la internacionalización ofrece una mejor explicación del desarrollo de las empresas extranjeras del sector automotriz en México. Las empresas pueden elegir entre tres opciones para expandir sus operaciones al extranjero, las cuales son: la IED, el licenciamiento y la exportación. Cada una ofrece beneficios a las empresas, de acuerdo a las características propias de cada empresa y de acuerdo a la actividad.

La teoría de la internacionalización basa su estudio en las imperfecciones del mercado (o de la comercialización), las cuales presentan una explicación determinante de la razón por la que las firmas pueden preferir la IED.⁸

Las imperfecciones del mercado son factores que inhiben el perfecto desempeño del mercado (es decir, los impedimentos para el libre flujo de productos y los impedimentos para la venta de *know-how*). En primer lugar, tenemos los impedimentos para el libre flujo de bienes y servicios entre las naciones, a través de la imposición de cuotas arancelarias y; en segundo lugar, tenemos los impedimentos para la venta del conocimiento (*know-how*).

⁷ Cfr. Banco Interamericano de Desarrollo y el Instituto de Relaciones Europeo – Latinoamericanas. Inversión Extranjera Directa en América Latina: La perspectiva de los principales inversores. Ed. BID/ IRELA. Madrid, España, 1998, pág. 43.

⁸ Sus principales representantes son Buckley y Casson 1976, y Rugman 1981.

Los gobiernos son los que deciden establecer aranceles de importación a determinados productos, como una medida proteccionista de su mercado nacional. Dichas acciones dificultan la importación de determinados productos; por lo cual, la IED se ve estimulada.

Cabe mencionar que, a pesar de los cambios que muchas naciones han realizado para favorecer el libre mercado, los mismos gobiernos impulsan la aplicación de instrumentos de política comercial, barreras comerciales y no comerciales; que impiden el libre flujo de bienes, servicios y de capital, con el propósito de proteger a productores locales.

Los instrumentos más utilizados son: la imposición de aranceles, subsidios, cuotas a la importación y restricciones voluntarias a la exportación, requisitos de contenido nacional, políticas antidumping y políticas administrativas.

Obstáculos para la venta del *know-how*.

La ventaja competitiva que presentan algunas empresas proviene de su experiencia relativa a la tecnología, a la comercialización o a la administración. El *know-how* tecnológico, en mercadotecnia y el administrativo; permiten a las empresas ser más competitivas, mejorar el proceso de producción, mejorar el posicionamiento de los productos en un mercado y administrar más eficientemente los activos de la empresa.

Sin embargo, existen circunstancias en las cuales el *know-how* puede resultar nocivo para la empresa que opte por el licenciamiento para su internacionalización. De acuerdo con *Charles .W.L. Hill*, existen tres razones⁹:

1. El licenciamiento puede resultar en regalo del *know-how* de una compañía a un competidor extranjero potencial (es decir, al otorgar una licencia a otra empresa, se corre el riesgo de que utilicen el conocimiento proporcionado para actuar solos).
2. El licenciamiento no otorga a la firma un control absoluto sobre la fabricación, la mercadotecnia y la estrategia en un país extranjero que pueda requerirse para explotar lucrativamente su ventaja relativa al *know-how*.
3. El *know-how* de una compañía puede no ser viable para el licenciamiento. Esto ocurre principalmente para el conocimiento administrativo y de comercialización. Se puede licenciar la fabricación de un producto, pero la forma de hacer negocios (el cómo administra sus procesos y comercializa sus productos) no.

⁹ *W.L.HILL Charles*. Op. cit., pp. 215-216.

1.5 El papel de la Inversión Extranjera Directa en los países en desarrollo y América Latina.

La IED ha estado presente en el proceso de desarrollo económico en casi todo el mundo. En 1914, se calculaba que el volumen mundial de IED ascendía a 15 millones de dólares.¹⁰ El Reino Unido era entonces la fuente más importante de ésta inversión, seguido por Estados Unidos y Alemania. El principal destino de las inversiones era Estados Unidos.

Ya para 1938, el volumen mundial era calculado en 66 millones de dólares; el Reino Unido seguía siendo el principal inversor; sin embargo, más de la mitad de las inversiones tuvieron como destino América Latina y Asia. La mayor parte fue destinada a los sectores de agricultura y de minería, y otra porción importante se realizó en instalaciones de infraestructura.¹¹

Con el fin de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos se consolidó como potencia hegemónica; ya no a nivel regional, sino a nivel mundial. Con la ayuda del programa *Marshall*, las empresas estadounidenses se convirtieron en la fuente más importante de inversión extranjera. El sector manufacturero fue el más favorecido al ocupar el primer lugar.

¹⁰ Corporación Financiera Internacional. Experiencias de la CFI, Núm. 5, Inversión Extranjera Directa. Ed. CFI. Washington, D.C. Estados Unidos de América, 1997, pág. 14.

¹¹ Loc. Cit., pág. 14

Las políticas económicas aplicadas por los Estados en el siglo pasado pueden clasificarse en tres etapas, las cuales repercutieron enormemente en el desarrollo de la IED.

En los años cincuenta y sesenta la mayoría de los países en desarrollo aplicó estrategias de desarrollo basadas en la sustitución de importaciones, con la finalidad de favorecer el crecimiento de la industria nacional al obstaculizar el comercio exterior.

La producción se realizaba para el consumo nacional, más que para la exportación y; se desalentaron o restringieron las importaciones. Los gobiernos comenzaron a tener el control de los sectores productivos más importantes.

Estas medidas fueron aplicadas por la preocupación de las posibles consecuencias adversas de la IED, como la creación de una dependencia económica, la injerencia política y el debilitamiento de las empresas nacionales.

Las políticas restrictivas del modelo de sustitución de importaciones, fueron un obstáculo para el flujo del comercio internacional; por lo que, las directrices en la forma de operar de las empresas exportadoras fueron modificadas, al trasladar sus actividades a los distintos países en lugar de tratar de encauzar sus exportaciones hacia ellos.

En consecuencia, la IED se concentró en las industrias de sustitución de importaciones, a través de un proceso conocido como la evasión del pago de aranceles. Este incentivo tuvo un mayor impacto en países que contaban con grandes mercados internos, como Brasil y México; por consiguiente, recibieron una considerable cantidad de IED destinada a industrias protegidas de las importaciones.

La IED mantuvo sus niveles, principalmente en los países en desarrollo que contaban con grandes recursos naturales y con una ubicación estratégica para el acceso preferencial a los mercados de exportación.

Sin embargo, los sectores de infraestructura presentaron una reducción en los niveles de inversión, a consecuencia de la toma de control de gobiernos de muchos países en desarrollo, de las empresas, propiedad de inversionistas extranjeros(expropiaciones).

En 1970, se experimentó un alza de precios en los productos básicos, que afectó a la IED en dos formas. En primer lugar provocó la expansión de la inversión a las industrias extractivas, en particular las del petróleo y gas. En segundo lugar, los países exportadores de productos básicos registraron grandes superávits en sus balanzas de pagos y fueron utilizados para otorgar préstamos a los países en desarrollo, lo que disminuyó el interés de la IED.¹²

¹² *Ibíd*em, pág. 15.

El auge económico experimentado por algunos países en desarrollo, les permitió atender sus propias necesidades de inversión con su ahorro interno, sin tener que recurrir a la IED.

Las políticas de estos países fueron modificadas al aplicar nuevas estrategias orientadas hacia el interior, con el propósito de desvincularse de la economía mundial. Aplicaron medidas más restrictivas a la IED y favorecieron a través de sus políticas a la inversión pública nacional en las industrias extractivas.

La década de los ochenta marcó una etapa de transición para el desarrollo de la economía mundial, al cambiar las bases sobre las cuales se ajustaban las políticas de desarrollo de los países.

El estancamiento presentado para la IED en la década de los setenta, se mantuvo hasta el primer lustro de la década de los ochenta. Durante este periodo, se presentaron una serie de acontecimientos en la economía mundial que obligaron a los países a modificar sus estrategias y políticas, tanto al interior como al exterior. Se presentó un descenso en los precios de los productos básicos, la recesión registrada en las naciones industriales y el alto nivel de las tasas mundiales de interés que; en conjunto, provocaron la crisis de la deuda.

Al mismo tiempo, comenzaron a sentirse los efectos de las políticas económicas orientadas hacia el interior y centradas en el sector estatal, las cuales presentaban una baja productividad y bajas tasas de inversión, provocando

pérdidas cada vez mayores en las empresas públicas. El aislamiento de la economía mundial dio lugar al desplome de las exportaciones y a enormes déficits en la balanza de pagos en muchos países.

Ante los déficits en la balanza de pagos y fiscales que experimentaban muchos países, éstos decidieron emprender programas de ajuste estructural con el propósito de reorientar sus economías hacia la producción impulsada por el sector privado, el comercio internacional y la competitividad.

Estos programas comprendían la reducción de los aranceles y otras restricciones al comercio, la convertibilidad de las monedas para su utilización en transacciones internacionales y, la liberalización del entorno comercial, incluida la desregulación de la IED. Para finales de la década de los ochenta la mayoría de los países ex-socialistas iniciaron su transición hacia economías de libre mercado.

Como consecuencia de todos estos cambios, los flujos de IED comenzaron a aumentar a mediados de los años ochenta. Estos flujos se dirigieron más a las industrias orientadas hacia la exportación, al ser más atractivas a causa de los bajos costos de operación y los vínculos de mercado.

“La empresa privada ha resultado ser más eficaz que el sector público en la movilización de la inversión y el suministro de servicios eficientes, a consecuencia

de ello, para la década de los noventa la mayoría de los gobiernos ya habían abierto más la participación de la actividad económica al sector privado.”¹³

En la década de los noventa se llevó a cabo la mayor parte del proceso de liberalización en los países en desarrollo de sus políticas relativas a la IED, acompañado de la liberalización de las políticas comerciales, tanto de forma unilateral como multilateral (La ronda de Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales).¹⁴

El proceso de liberalización ha sido impulsado a través de tratados bilaterales de promoción y protección de las inversiones y; de la elaboración de acuerdos multilaterales de inversión, principalmente en el contexto de acuerdos multilaterales más amplios, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La finalidad de estos tratados y acuerdos, es la de fomentar la continuación de la liberalización del marco de políticas para la IED.

Los procesos de liberalización han creado mejores condiciones para un mayor flujo de inversiones por parte de las empresas transnacionales. Gracias a ello, la industria automotriz es uno de los principales polos de atracción para la IED en América Latina. Los recientes aumentos de los flujos de IED hacia la región se

¹³ Ibídem, pág. 16.

¹⁴ Ibídem, Pág. 16-17.

deben también; en parte, a las nuevas estrategias corporativas de las principales compañías automotrices.¹⁵

La decisión de las principales empresas automotrices para invertir en la región de América Latina se debió a que “durante más de dos décadas, las compañías automotrices japonesas, y más recientemente las coreanas, han representado un peligro para las principales corporaciones estadounidenses y europeas en la industria global. En particular, el porcentaje del mercado conquistado por los autos de fabricación japonesa ha ido en aumento tanto en América del Norte como en Europa.”

“En un principio, Estados Unidos y Europa impusieron restricciones para defenderse de la penetración japonesa hacia sus mercados internos, y otorgaron otras preferencias a sus empresas nacionales; sin embargo, cuando las empresas japonesas comenzaron establecer plantas automotrices dentro de esos mercados nacionales, los productores norteamericanos y europeos se vieron obligados a adoptar nuevas estrategias corporativas.”

“Aunque éstas estrategias han variado considerablemente, en los años noventa incluían un elemento común: la extensión de sus sistemas regionales de

¹⁵ Comisión Económica para América Latina y el Caribe. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, Informe 1998. Ed. Publicación de Naciones Unidas. Chile, 1999, pág. 270.

producción integrada a los países en desarrollo, especialmente a América Latina.”¹⁶

En América Latina, la presencia del sector automotriz se ha consolidado principalmente en los países de México, Brasil y Argentina. Como se puede observar en la tabla 1.1, en el 2004, nueve empresas del sector automotor y de autopartes, estuvieron dentro de las 50 mayores empresas transnacionales no financieras, según sus ventas consolidadas. Esto demuestra su presencia y dinamismo en la región de América Latina.¹⁷

Tabla 1.1
América Latina: 50 mayores empresas transnacionales no financieras, según ventas consolidadas, 2004.
(En millones de dólares)

| Posición en 2004 | Empresa | País de origen | Sector | Ventas | Principales filiales |
|------------------|---------------------------|----------------|------------|--------|--------------------------------------|
| 1 | General Motors Corp. | EE.UU. | Automotriz | 18,800 | México, Brasil, Colombia, Argentina. |
| 4 | Daimler Chrysler AG. | Alemania | Automotriz | 13,984 | México, Brasil, Argentina |
| 5 | Volkswagen AG. | Alemania | Automotriz | 11,846 | México, Brasil, Argentina |
| 8 | Ford Motor Co. | EE.UU. | Automotriz | 8,668 | México, Brasil, Argentina. |
| 10 | Delphi Automotive Systems | EE.UU. | Autopartes | 6,969 | México, Brasil. |
| 19 | Nissan Motor | Japón | Automotriz | 4,760 | México, Brasil. |
| 23 | Lear Corp. | EE.UU. | Autopartes | 4,550 | México, Brasil. |
| 30 | Fiat Auto | Italia | Automotriz | 2,995 | Brasil, Argentina. |
| 39 | Visteon Corp. | EE.UU. | Autopartes | 2,115 | México, Brasil, Argentina. |

FUENTE: Elaboración propia con base en datos obtenidos del informe “La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. 2005”.

¹⁶ <http://www.eclac.cl> consultada el 27 de Julio de 2006.

¹⁷ Comisión Económica para América Latina y el Caribe. La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, Informe 2004. Ed. Publicación de Naciones Unidas. Chile, 2005, pág. 49.

En el 2005, dentro de la región de América Latina, México fue el principal destino de las inversiones extranjeras, favorecido por la estabilidad y el volumen de las transacciones internacionales, así como la alta participación del sector de las manufacturas en las inversiones. En términos del PIB, el valor de las inversiones extranjeras han sido del 2.8%.¹⁸

¹⁸ Comisión Económica para América Latina y el Caribe. "La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe", Informe 2005. Ed. Publicación de Naciones Unidas. Chile, 2006, pág. 27.

CAPÍTULO II
CONDICIONES EN LAS QUE SE DESARROLLA LA INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA EN MÉXICO.

La apertura comercial de la gran mayoría de los Estados, representó el inicio en la conformación de un marco jurídico que legislara a la inversión extranjera directa. México al integrarse también a la apertura comercial y al adoptar una economía de libre mercado, se vio obligado a establecer una nueva legislación referente a la inversión extranjera directa.

En este capítulo se presenta el actual marco jurídico que regula la IED en México en sus diferentes niveles, tal como la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la Ley de Inversión Extranjera y su reglamento.

Los cambios sufridos en las leyes mexicanas forman parte de un proceso de ajuste a las regulaciones de la inversión extranjera a nivel internacional. En el ámbito internacional el marco jurídico se encuentra principalmente en los Tratados de Libre Comercio, los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, y en foros internacionales celebrados entre los Estados.

México es un país atractivo para las inversiones europeas debido a su cercanía con la economía más grande del mundo, lo que le da una posición privilegiada en América Latina. Para este estudio es necesario conocer su comportamiento en los últimos años, su distribución en el país y los principales sectores a los que van dirigidos estos flujos de inversión extranjera.

Los gobiernos de México y la Unión Europea han implementado una serie de programas para estimular los flujos de IED los cuales son presentados en este capítulo.

2.1 Marco Jurídico de la Inversión Extranjera en México.

El marco jurídico mexicano de la inversión extranjera, ha sufrido una serie de modificaciones a causa; en primer lugar, de los cambios en la política económica hacia una apertura comercial y de libre mercado, iniciada a partir de la década de los ochenta, al adherirse al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT); y en segundo lugar, por la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ya que en este acuerdo se regula el tema referente al flujo de capitales.

Desde entonces, se ha ido modificando el marco jurídico mexicano para permitir un mayor flujo de inversiones extranjeras en sectores que anteriormente se encontraban más protegidos. Actualmente, la inversión extranjera se encuentra regulada tanto a nivel nacional como a nivel internacional.

La continuidad de los flujos de capital hacia un país, dependen en gran medida de factores como: la estabilidad en su política económica; la existencia de reglas claras y permanentes en materia de inversión; la vigencia de tasas impositivas competitivas a nivel internacional y; de la eliminación de procedimientos discrecionales que propicien incertidumbre en los inversionistas.

Por ello, es necesario que la ley establezca procedimientos y reglas que permitan una mayor diversificación de las fuentes de inversión extranjera en México.

La normatividad que regula la inversión extranjera se da tanto al interior de cada Estado como a nivel internacional, lo cual se explican a continuación.

2.1.1 Marco Jurídico Nacional de la Inversión Extranjera.

El marco jurídico a nivel interno de la inversión extranjera en México se encuentra regulado por:

1. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

En su artículo 73, fracción XXIX otorga la facultad al congreso “para expedir leyes tendientes a la promoción de la inversión mexicana, la regulación de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y la generación, difusión y aplicación de los conocimientos científicos y tecnológicos que requiere el desarrollo nacional.”¹⁹

2. Ley de Inversión Extranjera.

Esta ley está vigente desde 1993; la cual, ha sufrido varias modificaciones en 1995, 1996, 1998, 1999 y la última en el 2001. El principal objetivo de esta ley es establecer una regla general de apertura sectorial, tal como lo establece su artículo 4, el cual señala que la inversión extranjera podrá participar en cualquier proporción en el capital social de sociedades mexicanas, abrir y operar

¹⁹ SÁNCHEZ GÓMEZ Narciso. Las inversiones extranjeras en México. Ed. Porrúa. México, 2003, pág. 54.

establecimientos, tan sólo con las excepciones o limitantes que la propia Ley de Inversión Extranjera contempla.

En la actualidad, más del 90% de las actividades económicas del país se encuentran totalmente abiertas a la participación de la inversión extranjera.²⁰ Las reformas efectuadas han profundizado la apertura de algunos sectores económicos a la inversión extranjera y han establecido mecanismos para la desregulación y simplificación administrativa, tal es el caso de la industria automotriz mexicana.²¹

3. Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera.

Tiene vigencia desde 1998, año en que fue publicado. Especifica desde el punto de vista administrativo, las disposiciones de la Ley de Inversión Extranjera; es decir, los alcances que pueden llegar a tener la apertura sectorial del país, así como sus elementos de simplificación administrativa.

Como se puede observar, el marco jurídico que regula a la inversión extranjera ha sufrido modificaciones constantemente, con la finalidad de ofrecer mejores condiciones a los inversionistas. Es importante puntualizar algunas de las modificaciones realizadas en las leyes mexicanas, a fin de entender mejor las condiciones en las que se desarrollan las inversiones extranjeras.

²⁰ De acuerdo a la ley de inversión extranjera mexicana en su capítulo II artículo 5, las actividades reservadas exclusivamente al Estado se encuentran: petróleo y demás hidrocarburos; petroquímica básica; electricidad; generación de energía nuclear; minerales radioactivos; telégrafos; radiotelegrafías; correos; emisión de billetes y acuñación de moneda; control, supervisión, y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos.

²¹ www.economia.gob.mx consultada el 25 de septiembre de 2005.

Al iniciarse la apertura comercial de México, el principal objetivo de la Ley de Inversión Extranjera fue promover la inversión extranjera; sin embargo, fue con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que se precipitó la instrumentación de la nueva ley; la cual, define claramente los aspectos relevantes en la materia; precisa las vías para la canalización del capital extranjero al territorio nacional; contempla un respeto irrestricto a las disposiciones constitucionales; permite la apertura a la inversión extranjera en actividades donde su participación se considera necesaria y benéfica para el desarrollo nacional; establece obligaciones y otorga facultades precisas a las autoridades competentes en la materia y; simplifica considerablemente los trámites administrativos.²²

Por otra parte, se incorporan en la Ley de Inversión Extranjera algunos elementos contenidos en el capítulo de inversión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual incluye:²³

1) Apertura Comercial.

Se liberalizan actividades económicas con regulación específica, en donde la inversión extranjera podrá participar inclusive en su expansión, fabricación de nuevas líneas de productos e ingresos a nuevos campos de actividad económica. Esto es muy importante para la industria automotriz, pues fomenta su desarrollo.

²² www.economia.gob.mx consulta el 25 de septiembre de 2005.

²³ www.economia.gob.mx consultada el 25 de septiembre de 2005.

2) Eliminación de requisitos de desempeño.

No se considera el establecimiento, la operación o la expansión de la inversión extranjera al cumplimiento de ciertos requisitos de comportamiento o desempeño que puedan tener un efecto distorsionador sobre el comercio.

3) Tratos a la inversión.

-Trato nacional: se otorgará a los inversionistas extranjeros el mismo trato que se confiere a los inversionistas locales, cuando se encuentren en situación similar.

-Trato a la nación más favorecida: se harán extensivos a los inversionistas extranjeros los beneficios que confieran a inversionistas de otros países.

-Trato Mínimo: las inversiones extranjeras serán tratadas conforme a los principios de protección y seguridad que brinda el derecho internacional.

4) Transferencias.

El inversionista extranjero estará en libertad de remitir a su país, los productos derivados de su inversión.

5) Expropiación.

La inversión extranjera sólo podrá ser expropiada: por causa de utilidad pública; sobre bases no discriminatorias; con estricto apego al principio de legalidad; y mediante el pago de la indemnización a valor de mercado.

6) Solución de controversias.

Se incluye un mecanismo para dirimir los conflictos, que puedan surgir entre inversionistas extranjeros y el estado receptor de la inversión. Para ello, se preveen tres mecanismos de solución de controversias: uno que se aplica en general, uno para cuestiones de comercio desleal y otro para cuestiones de inversión.

Como se menciona, se establece el trato nacional a los inversionistas de una zona de libre comercio, el estatus mutuo de nación más favorecida, la prohibición de utilizar políticas industriales o cierta regulación en forma discriminatoria, la prohibición a la intervención en la composición de consejos de administración de las empresas; y las reglas básicas de movilidad de capitales, de expropiación y pago de expropiaciones. Todos estos elementos, pueden significar los de mayor impacto a largo plazo en las relaciones económicas entre los países.

Un aspecto fundamental de simplificación, expuesto en el título sexto de la Ley de Inversión Extranjera, se refiere a la reducción de los criterios de evaluación utilizados por la Comisión Nacional de Inversión Extranjera que se disminuyen de 17 a 4 puntos, los cuales son los siguientes:²⁴

1. El impacto sobre el empleo de la capacitación de los trabajadores.
2. La contribución tecnológica.
3. El cuidado del medio ambiente.

²⁴ Agenda de los Extranjeros. Ley de Inversión Extranjera. Ed. Ediciones fiscales ISEF. México, 2005, pág. 13.

4. La aportación para incrementar la competitividad de la planta productiva del país, en general.

2.1.2 Marco Jurídico Internacional de la Inversión Extranjera.

Debido al incremento en los últimos años de los flujos de inversión, efectuados primordialmente por las empresas trasnacionales, ha surgido la necesidad de crear un marco jurídico a nivel internacional que regule los flujos de inversión y; a la vez, la creación de instrumentos que promuevan y protejan los flujos de inversión.

México ha negociado disciplinas de inversión en los Tratados de Libre Comercio, en Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y, a través de su participación activa en Foros Internacionales referentes a la discusión y diseño de políticas en materia de inversión.

Tratados de Libre Comercio.

Los diversos tratados que ha celebrado México tienen incorporados capítulos referentes a la inversión, los cuales siguen dos esquemas:

El primero es modelo del capítulo XI del TLCAN, cuyos principales elementos que contiene son:²⁵

1. Definición de inversión basada en el concepto de empresa.

²⁵ www.economia.gob.mx consultada el 13 de noviembre de 2006.

2. Trato a la nación, que puede contemplar las disciplinas de trato nacional y trato de la nación más favorecida y nivel mínimo de trato.
3. Protección a la inversión, en cuanto a la expropiación, transferencias y requisitos de desempeño.
4. Mecanismo de solución de controversias inversionista – Estado.

El segundo modelo es el Europeo, contenido en el TLCUEM, y los principales elementos contenidos en él son:

1. Abolición progresiva de restricciones sobre pagos relacionados con la inversión.
2. Medida de salvaguarda por políticas cambiarias y monetarias.
3. Cláusula de Balanza de Pagos.
4. Compromisos de fomento a la inversión entre las Partes.
5. Cláusula de revisión.
6. Compromisos de liberalización.

Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI's).

Los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones son tratados internacionales en materia de IED que, sobre las bases de reciprocidad, son diseñados para el fomento y la protección jurídica de los flujos de capital destinados al sector productivo.

Estos instrumentos tienen la finalidad de generar confianza a los inversionistas extranjeros, ya que permiten el establecimiento de las condiciones favorables para

las inversiones; además, constituyen un instrumento jurídico internacional que estimula y protege a las inversiones.

Los principales temas que tratan son: definición de inversión, promoción y admisión; ámbito de aplicación, tratamiento de las inversiones, expropiación, transferencias, solución de controversias entre Inversionista – Estado, y/o Estado – Estado, y Disposiciones finales.²⁶

La importancia que han tomado los Acuerdos para la Protección y Promoción Recíproca para las inversiones entre Estados es considerable, ya que en la actualidad han entrado en vigor alrededor de 2,100 acuerdos a nivel mundial.

México se destaca como un gran receptor de inversión extranjera. De acuerdo a la CEPAL, en el 2006, México ocupó el primer lugar como receptor de IED en América Latina; es por ello, que ha estimulado la firma de estos acuerdos con la finalidad de mantener su afluencia.²⁷

De 1995 a la fecha, México ha suscrito 22 APPRIs con diversos países; de los cuales, 13 son países miembros de la Unión Europea: Alemania, Austria, Dinamarca, España, Francia, Finlandia, Grecia, Italia, Países Bajos, Portugal, República Checa y Unión Belga – Luxemburguesa. Así mismo, ha firmado con

²⁶ www.economia.gob.mx consultada el 13 de noviembre de 2006.

²⁷ Comisión Económica para América Latina y el Caribe. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, Informe 2006. Ed. Publicación de Naciones Unidas. Chile, 2007, pág. 7.

Suiza, Islandia y en proceso de aprobación se encuentra el firmado con el Reino Unido.²⁸

Así como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte influyó en la construcción del la Ley de Inversión Extranjera, también lo hizo con los Acuerdos para la Protección y Promoción Recíproca para las Inversiones.²⁹

El capítulo 11 del TLCAN sirvió de base para incluir algunas cláusulas en los APPRIs, tales como: trato nacional; prohibición de requerimientos de desempeño; libre flujo de capitales o prohibición de restricciones a la repatriación de ganancias y movimientos de capital; mecanismos transnacionales de disputa; amplia definición de inversión; leyes de trato de nación más favorecida; prohibición de expropiaciones de bienes sin compensación, entre otras.

Foros Internacionales.

México es un país que participa activamente en foros internacionales, ya que pertenece a organismos internacionales como: la Organización Mundial de Comercio (OMC), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Organización de Naciones Unidas (ONU); el Mecanismo de Cooperación Asia – Pacífico (APEC) y la Asociación de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

²⁸ www.economia.gob.mx consultada el 22 de febrero de 2007.

²⁹ KATZ Isaac. “La inversión extranjera directa de la Unión Europea en México”. México – Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales. Ed. Asociación mexicana cultural. México, 2002, pág. 131.

Organización Mundial de Comercio (OMC).

A través de la Ronda Uruguay el tema de inversión extranjera empieza a tomar mayor importancia en el sistema multilateral de comercio. A través de la OMC han surgido acuerdos como el Acuerdo sobre Medidas de Inversión relacionadas con el Comercio (AMIC), pero con un ámbito reducido a disciplinas de requisitos de desempeño.

Los acuerdos como el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y en menor medida, el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y el Acuerdo sobre Subvenciones y medidas Compensatorias (ASCM) incorporan disciplinas relevantes en materia de IED.

El AGCS es considerado como el acuerdo del sistema multilateral de comercio que contiene la mayor cantidad de disposiciones tanto para la protección como la liberalización de la IED. Los temas que contiene están distribuidos en tres partes:

a) Un marco de normas y disciplinas generales aplicable a todas las medidas que afecten el comercio de servicios (trato de la nación más favorecida, transparencia, divulgación de la información confidencial, participación creciente de los países en desarrollo, integración económica, reconocimiento, excepciones generales).

b) Compromisos específicos de trato nacional y acceso a mercados, aplicables únicamente a los sectores y subsectores incluidos en las listas de compromisos de cada país.

c) Un anexo con reglas específicas para ciertos sectores.

Organización de Naciones Unidas (ONU).

México, al ser miembro de la ONU, participa en los foros organizados por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), principal órgano de la Asamblea General de las Naciones Unidas que trata los asuntos de comercio, inversión y desarrollo.

Mecanismo de Cooperación Asia – Pacífico (APEC).

El APEC promueve reglas en materia de inversión extranjera a través del Grupo de Expertos en Inversión (GEI), cuyas principales funciones son: mejorar el ambiente de inversión a través del dialogo con la comunidad empresarial de la APEC; establecer vínculos con la OCDE, la OMC y otras organizaciones involucradas en temas de inversión; y estudia los elementos comunes existentes en los acuerdos bilaterales, multilaterales y subregionales en materia de inversión. En el 2006 se celebró en México el Seminario sobre Reglas/Acuerdos Regionales y Bilaterales de Inversión.

Asociación de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

El ALCA cuenta con el Grupo de Negociación sobre Inversión (GNIN) para que establezca un marco normativo en materia de inversión. Para ello, actualmente cuentan con el borrador del capítulo de inversión, dividido en 12 temas:

Ámbito de aplicación; trato nacional; trato de nación más favorecida; trato justo y equitativo; requisitos de desempeño; personal clave; transferencias; expropiación; compensación por pérdidas; excepciones generales y reservas; solución de diferencias; y definiciones.

2.2 Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea en México.

Uno de los países más atractivos en América Latina para los inversionistas extranjeros es México, al poseer ventajas cualitativas y cuantitativas, las cuales favorecen su posición como país receptor de inversión extranjera.

En los últimos años, México ha adquirido un mayor interés para los inversores europeos como resultado de tres factores:³⁰

1. Su posición geográfica tan privilegiada, ya que representa la puerta de entrada al mercado de la región de Norteamérica, el punto de encuentro

³⁰ RUTH G. Ornelas y Rodarte Mario. El comercio potencial entre México y la Unión Europea. Ed. CEESP. México, 2000, pp. 57-58.

entre Asia y Europa; así como la plataforma exportadora hacia otros países de América Latina.

2. Forma parte de pactos comerciales estratégicos como son el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y otros Tratados de Libre Comercio con Chile, Costa Rica, Bolivia, Nicaragua, el Grupo de los dos, Japón, Israel, entre otros.
3. Ofrece un mercado laboral flexible y con reducidos costes en comparación con el de la Unión Europea.

Actualmente, México cuenta con el registro de 7,246 empresas con participación de la Unión Europea en su capital, esto representa el 22.0% del total de sociedades con IED registradas en México.

Las empresas con inversión europea se dedican principalmente, a las actividades del sector servicios con el 42.9%; y de la industria manufacturera con el 25.3%. Se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Quintana Roo, Estado de México y Jalisco.

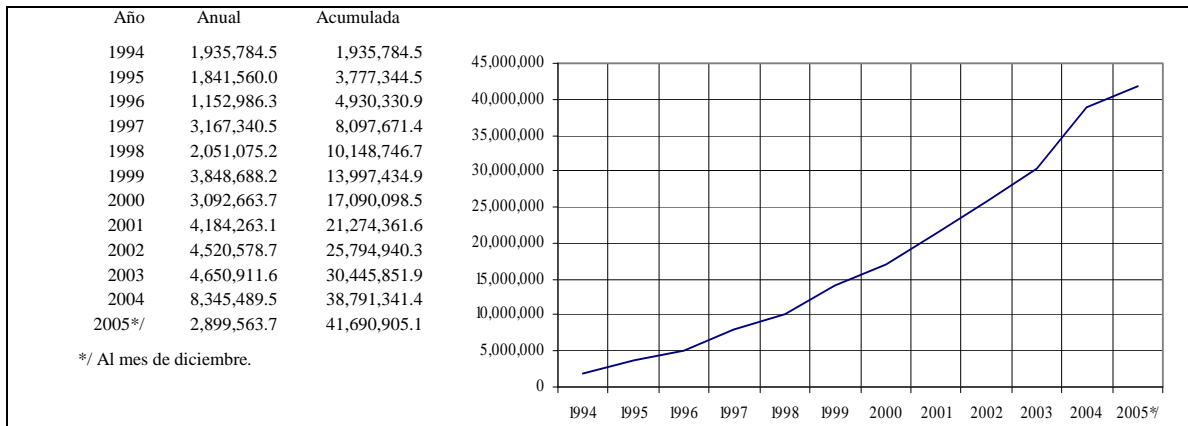
La inversión registrada entre 1999 y 2005 fue de 31,543.2 millones de dólares, cantidad que representa el 26.8% de la IED total que ingresó al país en ese lapso.

De esta forma, la Unión Europea ocupa el segundo lugar como fuente de inversión en México. Los principales países inversionistas de la Unión Europea son: España,

que aportó el 45.6%; Holanda, con 29.7%; Reino Unido, con 8.6%; y Alemania, con 8.2%.

En la tabla 2.1 se puede apreciar la inversión de la Unión Europea acumulada a partir de 1994, la cual asciende a 41,690.9 millones de dólares y equivale al 25.2% de la IED total. En el 2004, se registró un incremento casi del 44% con respecto del 2003, ello se debió a la compra realizada por Santander de Serfín y BBVA Bancomer. En general se observa un crecimiento sostenido de estos flujos entrantes, lo que demuestra el continuo interés de los inversores europeos en México.

Tabla 2.1
Inversión procedente de la Unión Europea hacia México
(miles de dólares)
(2005)



FUENTE: www.economia.gob.mx consultada el 20 de febrero de 2006.

De la inversión de la Unión Europea canalizada al país entre 1999 y 2005 se destinó al sector servicios, que recibió 44.5% del total; la industria manufacturera captó 36%.2%; el comercio, 7.5%; y otros sectores 11.8%.

Así mismo, de acuerdo al destino geográfico, ésta se dirigió principalmente al Distrito Federal, con el 60.9%; Nuevo León, con el 13.7%; el Estado de México, con el 8.4%; Puebla, con el 4.0%; y Jalisco, con el 3.9%.

En la tabla 2.2 se observa la distribución de la IED por ramas económicas, de las cuales la industria automotriz está en cuarto lugar, captando el 5.6% del total.

Tabla 2.2
Principales ramas económicas receptoras de inversión de la Unión Europea
(miles de dólares)
(2005)

| | Ramas | Monto (miles de dólares) | Part. % |
|----|--|---|--------------------|
| 1 | Servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito. | 6,995,273.8 | 22.2 |
| 2 | Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados | 2,002,921.5 | 6.3 |
| 3 | Comercio de productos no alimenticios al por mayor | 1,768,358.9 | 5.6 |
| 4 | Industria automotriz. | 1,763,591.2 | 5.6 |
| 5 | Electricidad. | 1,630,204.2 | 5.2 |
| 6 | Fabricación de otras sustancias y productos químicos. | 1,607,799.3 | 5.1 |
| 7 | Servicios de instituciones de seguros y fianzas. | 1,512,015.6 | 4.8 |
| 8 | Servicios de instituciones financieras del mercado de valores. | 1,469,599.2 | 4.7 |
| 9 | Industria del tabaco | 1,338,824.7 | 4.2 |
| 10 | Comunicaciones. | 1,306,176.9 | 4.1 |
| | Otras | 10,147,393. 1 | 32.2 |
| | Total | 31,542,158. 4 | 100.0 |

FUENTE: www.economia.gob.mx consultada el 20 de febrero de 2006.

2.3 Programas implementados por México para captar Inversión Extranjera Directa de la Unión Europea.

Si bien, los tratados de libre comercio son una condición necesaria para favorecer el comercio entre los países participantes en los tratados, y por ende, los flujos de inversión extranjera; también se necesita de políticas que hagan más competitivas a sus industrias. La eficiencia de los programas implementados por un gobierno van a determinar el éxito o fracaso de las políticas.

En México, la Política Económica para la Competitividad de la Secretaría de Economía contiene la estrategia de desarrollo de México, la cual se fundamenta en “una competitividad real, basada en la mano de obra calificada, la logística, la estructura arancelaria, la innovación y desarrollo tecnológico, y la democracia; en lugar de una competitividad artificial basada en los recursos naturales, el tipo de cambio, la mano de obra barata, la cercanía con Estados Unidos y la red de tratados de libre comercio.”³¹

Dicha política establece que no es suficiente que un país cuente con fundamentos macroeconómicos estables para elevar su competitividad, también es necesaria la consolidación y el desarrollo de principios microeconómicos, tales como: la innovación tecnológica, la transferencia de tecnología, el uso de tecnologías de

³¹ “Política Económica para la Competitividad” consultada en www.economia.gob.mx el 18 de agosto de 2006.

información y comunicación, y el fortalecimiento de las instituciones públicas, para evitar actos de corrupción y garantizar los derechos de propiedad.

Como estrategia para elevar la competitividad de las empresas, la Secretaría de Economía ha desarrollado estrategias y líneas de acción específicas, para los sectores considerados como prioritarios por su participación en el mercado, las exportaciones y la creación de empleos. De esta forma, en el 2002 se crearon los primeros 12 programas sectoriales para la competitividad, entre ellos se encuentra la industria automotriz.

La política de desarrollo productivo para la industria automotriz tiene dos objetivos. El primero, es incrementar la competitividad del sector, al integrar la base de proveedores y profundizar la cadena productiva en México. Y el segundo, busca atraer a los inversionistas extranjeros de las grandes empresas trasnacionales, tanto ensambladoras como de autopartes, que aún no se encuentran en México.³²

En México, la Secretaría de Economía y el Banco Nacional de Comercio Exterior son las principales instituciones que llevan a cabo acciones y programas para estimular la IED, incluido el sector automotriz.

De acuerdo a Michael Mortimore y Faustino Barron, la política tradicional de México en la atracción de IED ha sido una política neutra y pasiva, basada en el

³² MORTIMORE Michael, BARRON Faustino. "Informe sobre la industria automotriz mexicana", Serie desarrollo productivo, No. 162. Ed. Publicación de Naciones Unidas. Santiago de Chile. Agosto del 2005, pp. 36-37.

marco legal nacional y los compromisos internacionales con los acuerdos de promoción, protección de inversiones y los capítulos sobre inversión extranjera de los tratados de libre comercio. Así mismo, señalan que los gobiernos deben aplicar una política activa y enfocada, que cuente con una agencia integrada, combinando el mercadeo y la identificación de empresas objetivo.³³

A partir del 2003, el Banco Nacional de Comercio Exterior ha adoptado nuevos papeles y aplica una política más moderna, con la finalidad de promover la IED y atraer a los proveedores extranjeros seleccionados por ellos, para complementar la cadena productiva con aquellos productos o procesos no disponibles en México.

Esto se logra al aprovechar la extensa red de oficinas representativas con la que cuenta, las cuales son 35 en el país y 45 en el exterior, además de contar con un equipo especializado en cada actividad prioritaria, tal es el caso de la industria automotriz.

En Europa, trabajan con las Consejerías Comerciales en Alemania, España, Francia, Holanda, Italia y Reino Unido; principalmente en la promoción y exportación de vehículos y partes para equipo original y de repuesto. Como resultado, las consejerías han identificado grandes oportunidades para el sector automotriz en Alemania, España, Francia, Italia, Países Bajos y Reino Unido.³⁴

³³ *Ibidem*, pág. 38.

³⁴ Plan de Promoción Internacional 2006, consultado en www.bancomext.gob.mx el 10 de julio de 2006.

La unidad sectorial para la industria automotriz del Banco Nacional de Comercio Exterior, establece como estrategia, el potenciar la competitividad de las empresas de autopartes del sector, a través de tres ejes principales:³⁵

1. Desarrollo y diversificación de las exportaciones.
2. Integración de la cadena automotriz a través del desarrollo de proveedores del nivel 2 y 3.
3. La promoción para la atracción de inversión extranjera al sector, con enfoque en las alianzas estratégicas de pequeñas y medianas empresas del exterior con contrapartes mexicanas a fin de fortalecer e incrementar el valor agregado de la cadena productiva.

Para materializar los objetivos establecidos, la unidad sectorial tiene un programa de apoyo a las exportaciones directas, y otro para las exportaciones indirectas.

Dentro del programa de exportaciones directas, la unidad sectorial desarrolla acciones para que las empresas mexicanas diversifiquen sus mercados con productos de repuestos, accesorios y partes de colisión. Los mercados objetivo a atender son Latinoamérica, Europa y Asia.

En el caso de Europa, se cuenta con el apoyo del Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa México – Unión Europea, para integrar un grupo de 20 empresas de autopartes mexicanas con el fin de desarrollarlas para la

³⁵ www.bancomext.gob.mx consultado el 10 de julio de 2006.

exportación de diversos productos al mercado europeo, principalmente partes de repuesto.³⁶

Dentro del programa de apoyo a las exportaciones indirectas de equipo original del sector automotriz, se han identificado 14 grupos de productos, agrupados en 86 proyectos de exportación y; para elevar su valor agregado, se implementa el programa de desarrollo de proveedores e inversión extranjera.

Dentro de las acciones promocionales que lleva a cabo el Banco Nacional de Comercio Exterior en Europa, para estimular la IED, las exportaciones hacia esa región y las asociaciones de empresas europeas con mexicanas se encuentran: las misiones de exportadores, misiones de compradores, ferias, eventos y seminarios. En la tabla 2.3 se observan las acciones promocionales en Europa del 2006.

³⁶ www.bancomext.gob.mx consultado el 10 de julio de 2006.

Tabla 2.3
Acciones promocionales del Banco Nacional de Comercio Exterior.
(2006).

| | Alemania | España | Francia | Italia | Países Bajos | Reino Unido | Total |
|---|----------|--------|---------|--------|--------------|-------------|-------|
| Misiones de exportadores | 3 | 1 | 1 | 6 | | 1 | 12 |
| Misiones de compradores | 7 | 7 | 7 | 6 | 3 | 7 | 37 |
| Ferias y eventos | 8 | 4 | 1 | | | 1 | 14 |
| Seminarios | 8 | 8 | 10 | 8 | 8 | 8 | 50 |
| Otros servicios (campañas publicitarias, centros de distribución, visitas oficiales). | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 7 |
| Total | 27 | 21 | 21 | 21 | 12 | 18 | 120 |
| Promotores | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 15 |

FUENTE: “Plan de promoción internacional 2006” consultado en www.bancomext.gob.mx el 18 de octubre de 2006.

El portafolio de proyectos de exportación del Plan de Promoción Internacional de 2006, contempló para el sector automotriz 2 proyectos, uno en Alemania y el otro en Francia. En dicho plan está programado el Seminario de Inversión de los Sectores Automotriz y Aeroespacial en Italia, Francia, Alemania y España.³⁷

El Banco Nacional de Comercio Exterior tiene también como estrategias de acción establecer un mayor acercamiento con los programas de colaboración de la Comunidad Europea, los cuales son: el programa *AI – Invest* (encuentros empresariales) y el “Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa México – Unión Europea” (PIAPYME).

³⁷ Plan de Promoción Internacional 2006, consultado en www.bancomext.gob.mx el 10 de julio de 2006.

Debido a que los programas son establecidos por los gobiernos tanto de México como de la Unión Europea, serán desarrollados en el siguiente apartado del capítulo.

En suma, los últimos cinco años, el Banco Nacional de Comercio Exterior ha promovido un total de 367 proyectos de inversión, por un total de 7'085.64 millones de dólares, de los cuales 112 son del sector automotriz, colocándolo en el primer lugar frente a los demás sectores.³⁸ En la tabla 2.4 se observan los proyectos automotrices concretados del 2002 al 2006.

Tabla 2.4
Proyectos del sector automotriz promovidos por Bancomext en Inversión Extranjera Directa.
(2002- 2006)

| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | Total |
|-------------------|------|------|------|------|------|-------|
| Sector automotriz | 27 | 21 | 16 | 29 | 19 | 112 |

FUENTE: Elaboración propia con base en la revista "Negocios" del Banco de Comercio Exterior, diciembre de 2006.

Para lograr que empresas extranjeras decidan invertir en México, es necesario que cuenten con el respaldo de una cadena de proveedores nacionales competitivos. La Secretaría de Economía implementa una serie de programas que atienden este aspecto, como lo son:³⁹

³⁸ "Inversión Extranjera promovida por Bancomext". *Negocios*. Diciembre, 2006, pág. 19.

³⁹ MORTIMORE Michael, BARRON Faustino. Op. cit., pp. 40-41.

-El programa Nacional de Desarrollo de la Cultura Empresarial para la Competitividad, el cual ofrece talleres para empresarios, ejecutivos de Cámaras y funcionarios estatales y municipales.

-El programa de Desarrollo de Proveedores y Distribuidores, que apoya a las empresas a constituirse como proveedores de las grandes empresas del sector privado y público.

2.4 Programas implementados por la Unión Europea para favorecer la Inversión Extranjera Directa en México.

El crecimiento de los flujos de IED europea hacia México, ha sido estimulado por ambos gobiernos. La Comisión Europea, órgano ejecutivo de la Unión Europea, es la encargada de establecer programas de cooperación en materia empresarial con América Latina y con México en particular.

Como parte de la estrategia de cooperación para los años 2002-2006, la Comisión Europea y el gobierno mexicano, acordaron financiar para este periodo, dos proyectos para mejorar el crecimiento económico a través del incremento del comercio bilateral.

El primer proyecto es el “Programa de Facilitación del Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México”, entre sus principales objetivos están: fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre México y la Unión

Europea y; facilitar y promover el intercambio comercial y de los flujos de inversión entre las partes.

Este programa cuenta con un presupuesto de 16 millones de euros, se inició en el 2006 y durará hasta el 2008.

El segundo es el “Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas”, el cual es un programa de apoyo a las pequeñas y medianas empresas mexicanas, que cuenten con una determinada capacidad tecnológica y sean empresarialmente maduras, para buscar su internacionalización.

El Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa México Unión Europea, es un programa de la Comisión Europea y la Secretaría de Economía que cuenta con un presupuesto de 24 millones de euros, para lo cual cada parte aporta 12 millones de euros, tiene una duración de 4 años, del 2004 al 2007.

El programa tiene como objetivo incrementar la competitividad y la capacidad exportadora de las pequeñas y medianas empresas mexicanas, a través de la asistencia técnica local y europea, capacitación y transferencia de tecnología en las siguientes materias:

- Diagnósticos empresariales, gestión empresarial, mejoras a los procesos productivos, adaptación y adecuación de productos, internacionalización,

proyectos sectoriales, fortalecimiento de operadores y alianzas tecnológicas.

Las acciones que desarrolla el programa buscan:⁴⁰

1. Incrementar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas mexicanas y europeas, así como la eficiencia productiva, administrativa y comercial de las empresas mexicanas mediante el apoyo a la transferencia de tecnología, *Know how*, desarrollo e innovación tecnológica.
2. Respalda los procesos de cooperación empresarial, que ayuden a la generación de coinversiones y alianzas estratégicas entre pequeñas y medianas empresas europeas y mexicanas, para acelerar sus procesos de modernización e internacionalización.
3. Fomentar la integración de cadenas productivas a través de la cooperación empresarial.
4. Mejorar la promoción y facilitar el intercambio comercial entre México y la Unión Europea.

Como resultado de este programa, se concretó un proyecto para el sector automotriz denominado “Programa para la implementación del sistema internacional de gestión ambiental – AT y capacitación para certificación ISO 14000” operado por la Volkswagen de México. Los beneficiarios de este proyecto son las empresas automotrices de autopartes.

⁴⁰ www.ec.europa.eu consultada el 23 de mayo de 2006.

Con este proyecto se incrementa el número de pequeñas y medianas empresas exportadoras con sistemas de gestión ambiental, al cumplir los productos exportados con los requisitos que exige la Unión Europea en cuanto a los certificados ambientales del ISO 14000. Se reduce el riesgo de operación de la cadena productiva de la Volkswagen de México y se incrementa la posibilidad de exportación directa a la Unión Europea por parte de los proveedores locales de Volkswagen.

La Unión Europea tiene otros programas de cooperación a nivel regional. En América Latina existe el “Programa de Cooperación Empresarial y Promoción de Inversiones entre América Latina y la Unión Europea” (*AI – Invest*), del cual México es beneficiario.

Fue lanzado en 1994, después de un período de prueba de dos años, comenzó en 1996 una segunda fase de operación, que duró hasta el año 2000. Actualmente, se encuentra en su tercera fase, cuya duración es del 2004 al 2008, con un presupuesto total de 52,500,000 euros, del cual, el 80% es subsidio de la Unión Europea.

El programa es una red de operadores de Europa y América Latina que cooperan en la organización de encuentros, también conocidos como encuentros sectoriales entre empresas activas del mismo sector en América Latina y Europa. Funciona

como un instrumento de cooperación entre las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) europeas y latinoamericanas.

Como resultado de estos encuentros sectoriales, la cooperación entre las empresas se puede dar de diversas formas como: la creación de alianzas estratégicas, la firma de acuerdos de distribución, la transferencia de tecnología o simplemente el intercambio de información.⁴¹

Para promover y financiar las relaciones empresariales directas, el programa lo lleva a cabo a través de su red de operadores: 50 en América Latina, de los cuales 27 son Eurocentros de cooperación empresarial, y otros 200 en Europa.

México cuenta con 8 Eurocentros, cuatro creados en la segunda fase del programa en México, Nafin (1995); Bancomext, D.F. (1997); Canacindra, D.F. (1996); y Tecnológico de Monterrey (2000); y con la tercera fase del programa se crearon cuatro más: Canacindra San Luis Potosí (2005); Canacindra Los Mochis, Sinaloa (2005); COFOCE (2005); y CODESIN (2005).

En forma complementaria, el programa *AI – invest* cuenta con el instrumento de cooperación *Active Research in Europe and Latin America (ARIEL)*, el cual ofrece a las empresas del sector de las tecnologías emergentes, un servicio personalizado de búsqueda activa de socios potenciales en Europa. 20 proyectos fueron contemplados en el periodo 2001 – 2004.

⁴¹ www.ec.europa.eu consultada el 23 de mayo de 2006.

Aparte de los encuentros sectoriales, el programa cuenta con los AI – partenariados, que son encuentros multisectoriales (de 3 hasta 5 sectores distintos) y reúnen alrededor de mil empresas, de las cuales 250 son pequeñas y medianas empresas europeas; dichos encuentros se desarrollan en América Latina.

Entre los principales objetivos de este programa se encuentran:⁴²

- Contribuir a la internacionalización de las empresas de las dos regiones, incitando a las PyMEs europeas a que inviertan en la modernización tecnológica y de gestión de las PyMEs latinoamericanas que lo requieran.
- Reforzar las relaciones interregionales, a través de la transferencia de tecnología y de los conocimientos técnicos europeos a las empresas latino-americanas.
- Mantener una cooperación sostenible y de interés mutuo entre las empresas de ambas regiones, limitando la contribución pública al papel de catalizador.

En la tabla 2.5 se observan los encuentros realizados entre 1996 y 2003, el número de empresas europeas y latino-americanas que participaron en estos encuentros ascendió a más de 35,000; de los cuales, hasta el 2002 se establecieron 615 acuerdos comerciales y 68 acuerdos de inversión.

⁴² www.ec.europa.eu consultada el 23 de mayo de 2006.

Tabla 2.5
Encuentros sectoriales entre empresas europeas y latinoamericanas
(1996-2003)

| Año | Número de encuentros |
|------|----------------------|
| 1996 | 40 |
| 1997 | 47 |
| 1998 | 36 |
| 1999 | 35 |
| 2000 | 62 |
| 2002 | 39 |
| 2003 | 53 |

FUENTE: www.ec.europa.eu consultada el 23 de mayo de 2006.

En 2001, durante el encuentro sectorial “Cableado y Motor del Automóvil” celebrado en Zaragoza, España, una empresa mexicana firmó con una empresa española un acuerdo con un valor de 600,000 euros, cuyo fin era la compra de los derechos de representación.⁴³

A pesar de que, la mayor parte de los flujos de IED de la Unión Europea hacia México son el reflejo de las operaciones de las grandes empresas trasnacionales, que cuentan con mecanismos de financiamiento propios y estrategias corporativas globales, estos programas han servido para estimular y apoyar a las pequeñas y medianas empresas europeas y mexicanas.⁴⁴

⁴³ www.ec.europa.eu consultada el 23 de mayo de 2006.

⁴⁴ Banco Interamericano de Desarrollo y el Instituto de Relaciones Europeo – Latinoamericanas. *Inversión Extranjera Directa en América Latina: La perspectiva de los principales inversores*. Ed. BID/ IRELA. Madrid, España, (1998), pág. 25.

CAPÍTULO III

LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

La importancia de la industria automotriz es tal, que cuando menos cada país grande cuenta con una empresa productora o distribuidora de automóviles; lo cual, se traduce en la generación de empleos tanto directos como indirectos, significando una importante fuente de ingresos y de activación económica.

Hoy en día, la industria automotriz juega un papel importante como parte de la actividad económica del país. Es una de las áreas productivas más rentables, ya que en el proceso de fabricación de los automóviles intervienen varios procesos productivos como son el ensamblado, fundición y maquinado de piezas, fabricación del motor, etc. Estos procesos involucran la transformación de materias primas y la incorporación de tecnología de punta; de esta manera, el valor agregado se incrementa considerablemente.

En este capítulo, haremos un estudio de los principales acontecimientos que han influido en la conformación de la industria automotriz mexicana (como la reestructuración de la industria automotriz a nivel mundial y la firma de los Tratados de Libre Comercio de América del Norte y la Unión Europea), con la finalidad de entender la situación actual de dicha industria y las condiciones en las que las empresas automotrices europeas desarrollan sus actividades en México.

3.1 Antecedentes de la industria automotriz en México.

El proceso por el cual ha tenido que pasar la industria automotriz mexicana, desde su instauración en el país, no ha sido fácil. Algunos acontecimientos vividos en el pasado han marcado el rumbo actual; por lo cual, es necesario hacer una pequeña semblanza histórica de su desarrollo en México para comprender su importancia y su situación actual.

El sector automotriz ha sido líder entre las demás industrias de México, este papel protagónico lo determinan sus implicaciones económicas y tecnológicas, por sus encadenamientos industriales, su masificación, el precio alto por unidad y los servicios que requiere la propiedad de un automóvil; así como sus efectos en la infraestructura, en el ordenamiento de los territorios, en el ambiente y aún en la posición social.⁴⁵

Para realizar un mejor análisis histórico del desarrollo de la industria automotriz, se ha dividido en tres periodos, de acuerdo a la incorporación de nuevas etapas en los procesos de fabricación de los automóviles. El primer periodo abarca desde sus inicios en 1925 hasta 1963; el segundo, de 1964 a 1980; y de 1981 hasta la actualidad.

⁴⁵ SALOMÓN Alfredo. "La industria automovilística en México: el reto de la integración". Comercio Exterior, Vol. 54, Núm. 3, marzo de (2004), pág. 259.

La incorporación de estos nuevos procesos, fueron impulsados por factores tanto internos como externos, los cuales establecieron nuevas dinámicas en la conducción de la industria automotriz mexicana.

Primer periodo de 1926-1963.

La industria automotriz surge en México en 1925, con el establecimiento de la primera planta ensambladora de la empresa Ford Motors Company, empresa que operó por diez años siendo la única en el país. Posteriormente, se establecieron las plantas de General Motors de México en 1935, seguida de muchas más empresas estadounidenses, europeas y mexicanas (con tecnología licenciada), las cuales se pueden observar en la tabla 3.1.

Tabla 3.1
Empresas automotrices establecidas en México y origen del capital en porcentajes.

| Empresa | Año de fundación en México | Total nacional | Nacional | Nacional | Extranjero |
|---|----------------------------|----------------|----------|----------|------------|
| | | | Estatal | Privado | |
| Ford Motors Company, S.A. | 1925 | 0% | 0% | 0% | 100% |
| General Motors de México, S.A. de C.V. | 1935 | 0% | 0% | 0 | 100% |
| Chrysler de México, S.A. | 1939 | 1% | 0% | 1% | 99% |
| Trailers de Monterrey, S.A. | 1946 | 100% | 0% | 100% | 0% |
| Vehículos Automotores Mexicanos, S.A de C.V. | 1946 | 95% | 95% | 0% | 5% |
| Diesel Nacional, S.A. | 1951 | 100% | 100%% | 0% | 0% |
| Volkswagen de México, S.A. de C.V. | 1954 | | 0% | 0% | 100% |
| Kenworth Mexicana, S.A de C.V. | 1959 | 100% | 0% | 100% | 41% |
| Mexicana de Autobuses, S.A. de C.V. | 1959 | 100% | 100% | 0% | 0% |
| Nissan Mexicana, S.A de C.V. | 1966 | 0% | 0% | 0% | 100% |
| Fábrica de Autotransportes Mexicana, S.A. de C.V. | 1979 | 60% | 0% | 60% | 40% |

FUENTE: Análisis y expectativas de la industria automotriz en México 1982 – 1986.

Estas empresas comprenden a las establecidas en México desde su origen; las cuales, dieron comienzo a una industria que en poco tiempo alcanzaría altos niveles de crecimiento en el país.

Los factores internos que favorecieron el establecimiento de las empresas en México fueron: la existencia de una estructura económica, que ya contaba con las bases e infraestructura para un proceso de industrialización; reducción de aranceles e impuestos, obtención de crédito interno más barato que en Estados

Unidos; un bajo precio de la mano de obra y los bajos costos de transporte para el traslado de vehículos desarmados.⁴⁶

Las constantes fluctuaciones en la producción y en el mercado fueron marcadas; en especial, por el estallido de la segunda guerra mundial. Las empresas matrices cambiaron su producción, de una economía civil a una economía de guerra, al producir armamentos y vehículos de guerra; por lo que dejaron de exportar vehículos desmantelados, paralizando los montajes en México.

Las empresas mexicanas de autopartes se vieron favorecidas para atender el mercado nacional en la reposición de refacciones, pero de bajo contenido tecnológico. No obstante, esta situación terminó en los primeros años de la posguerra, al reactivarse el ensamble de automóviles y con ello las importaciones, a tal grado que, el porcentaje de contenido nacional en los vehículos, nunca superó el 15%, imperando esta tendencia incluso, hasta los primeros años de la década de los sesenta.⁴⁷

Las empresas trasnacionales no tenían como objetivo de su estrategia, el fomentar la industrialización, el crecimiento autónomo y autosostenido de los países en desarrollo, donde tenían sus operaciones; sino sólo aprovechar la oportunidad de atender a un mercado que no contaba con una industria propia.

⁴⁶ ARTEAGA GARCÍA Arnulfo. Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México. Ed. Plaza y Valdés Editores. México, 2003, pág. 72.

⁴⁷ CAMARENA LUHRS Margarita. "La industria automotriz en México". Cuadernos de investigación social Núm. 6. Instituto de investigaciones sociales. UNAM. México, 1981, pág. 23.

Además, en México no existía una política industrial nacional, que permitiera el establecimiento de un sector manufacturero sobre bases nacionales. Se tuvo una industria desarticulada entre el gobierno y las empresas, sin un adecuado acercamiento y control por parte de las autoridades nacionales, lo que ocasionaba que, el desarrollo de la industria no participara directamente con el desarrollo del país.

Un grave problema que enfrentó la economía mexicana, fue una tendencia hacia el incremento constante del déficit en la balanza comercial, a causa de los grandes volúmenes de importación de componentes para el ensamblado final de los automóviles y a la inexistencia de las exportaciones en el sector.

La producción era destinada a satisfacer el creciente mercado nacional. De hecho, la producción nacional no era suficiente para atender el mercado interno, por lo que también se realizaban importaciones de automóviles.

Segundo Periodo de 1964- 1980.

Este segundo periodo, se caracterizó por la iniciativa del gobierno para establecer una política industrial que regulara esta industria. Su principal preocupación fue revertir la tendencia deficitaria que presentaba la balanza comercial, en el sector automotriz durante el primer periodo. Por esta razón, se emitió el primer Decreto

en 1962, con la finalidad de lograr la integración nacional de la industria automotriz.

A través de este decreto, se prohibió a partir del 1 de septiembre de 1964 la importación de motores para automóviles y camiones, y conjuntos mecánicos armados para su uso o ensamble.

El objetivo era que las empresas llevaran a cabo un proceso de sustitución de estas importaciones, para revertir el déficit de la balanza comercial y al mismo tiempo, incrementar el nivel de integración de la industria automotriz nacional, al establecer el 60% de contenido nacional.⁴⁸

Con la emisión del decreto de 1962, se tuvo una intensa sustitución de importaciones de vehículos terminados durante la segunda mitad de la década de los sesenta y la primera mitad de los setenta; además, surgió una expansión acelerada de la industria nacional de autopartes, pero con un gran rezago tecnológico e incapaz de proveer a la industria terminal.

Algunas empresas terminales decidieron retirar sus operaciones del país y otras desaparecieron, tal fue el caso de Representaciones Delta, Fábrica Nacional de Automóviles e Internacional Harvester (la cual salió del ramo automotriz).⁴⁹

⁴⁸ Análisis y expectativas e la industria automotriz en México 1982 – 1986. Secretaria de Programación y presupuesto, Secretaria de Patrimonio y fomento industrial, México, 1982, pág. 3.

⁴⁹ Ibídem, pág. 4.

Las empresas que decidieron continuar, tuvieron que realizar grandes inversiones en la construcción y modernización de sus plantas para incorporar las nuevas etapas del proceso de producción, lo cual redujo el número de empresas terminales.

La transferencia tecnológica estaba por encima del nivel medio de la existente en otros sectores del país, lo que colocó a la industria automotriz como una de las industrias de punta de la economía mexicana; pero cabe resaltar, que esa transferencia tecnológica fue una transferencia de tecnologías más antiguas, lo que le permitió a los países industrializados reciclarla y renovar sus plantas.

Algunas empresas se vieron beneficiadas por la primera desconcentración geográfica; es decir, la construcción de nuevas plantas en los estados aledaños al Distrito Federal, impulsadas por el gobierno, el cual facilitó a las empresas terrenos para los nuevos parques industriales. Esto le permitió a las empresas automotrices ampliar físicamente sus áreas de producción.

La empresa Dina – Renault de Ciudad Sahagún (Hidalgo), incorporó las etapas de maquinado, motores y ensamblado. La empresa alemana Volkswagen de la ciudad de Puebla, incorporó las etapas de fundición, maquinado, motores y ensamblado.

La expansión en la demanda del mercado interno provocó el incremento de las importaciones, agravándose nuevamente el problema del déficit comercial. Las

producciones de baja escala y la gran cantidad de modelos producidos en el país, provocaron una fragmentación en la producción y en el mercado de autopartes.

Esta situación obligó al gobierno a formular el Decreto de 1972; cuyos objetivos, fueron ampliar la base de la sustitución de importaciones y promover las exportaciones; situación que se planteó en teoría, pero que nunca se logró en la práctica.

“Se modificaron las disposiciones del contenido local, todos los fabricantes finales debían utilizar, en sus vehículos terminados, por lo menos 60% de contenido nacional, excepto de los casos en que fueran destinados a la exportación; en estos casos, sólo se requería 40% de contenido nacional para impulsar las exportaciones.

Otro incentivo que ofrecía el gobierno a los fabricantes, era un subsidio de 30% sobre el precio de lista aplicable a las exportaciones; sin embargo, el mercado nacional estaba sujeto a controles.”⁵⁰

Ante el fracaso de este decreto, el gobierno emitió el Decreto de 1977, el cual establecía una reducción en el contenido nacional, fijado en 50% y continuaba la insistencia en promover las exportaciones.

⁵⁰ CAMARENA LUHRS Margarita. Op. cit., pág. 28.

No obstante, las disposiciones contenidas en los decretos no contemplaban el retraso tecnológico que presentaba el sector industrial mexicano, lo que impedía tener una alta competitividad en el mercado exterior.

Para abatir este rezago, solamente podía hacerse con transferencia de tecnología, basada en inversiones de capital de los países desarrollados, pero restringida fuertemente por el gobierno en esos momentos.

La industria automotriz experimentó de 1977 a 1981, un crecimiento muy notable, en contraste con la industria automotriz a nivel mundial, la cual sufrió un estancamiento. En 1981, se registró una producción total en la industria de 590 mil unidades, contra 381 mil unidades en 1978.

El crecimiento registrado en esos años fue favorecido por el boom petrolero, “las divisas provenientes de las cuantiosas exportaciones de petróleo en estos años, cubrieron los desequilibrios externos nacionales y sectoriales, incluido el de la industria automotriz. Sin embargo, cuando la bonanza petrolera pasó, en 1981, el desequilibrio se había profundizado: exportaciones por 459 millones de dólares e importaciones de 4,401 millones de dólares.”⁵¹

Cabe mencionar, que todos los decretos emitidos durante este periodo, estuvieron elaborados bajo el modelo de sustitución de importaciones, a diferencia del tercer periodo, donde se verá, cómo los decretos emitidos estuvieron sustentados por

⁵¹ SALOMÓN Alfredo. Op cit., pág. 260.

una economía de libre mercado, y adoptándose al modelo exportador en esta industria.

Tercer periodo de 1981 a la fecha.

A partir de 1981, la industria automotriz experimentó una modificación en sus directrices, al presentarse dos vertientes para su desarrollo. Por un lado, se intentó desarrollar una industria sobre bases nacionales, a partir de encadenamientos hacia atrás, orientada a cubrir principalmente el mercado interno; y por otro lado, se implementaron nuevas etapas de los procesos de producción, lo que conllevó a la apertura de nuevas plantas, que incorporaron nuevas tecnologías para producir inicialmente motores; en un segundo momento, vehículos ensamblados destinados principalmente al mercado estadounidense; es decir, se dan las bases para inducir el crecimiento mediante exportaciones.

Bajo este esquema de producción, las empresas europeas y japonesas que cubrían el segmento de autos compactos, recuperaron su predominio frente a las empresas estadounidenses, al alcanzar 54.5% de la producción nacional en este periodo. En este segmento la empresa Volkswagen participó con el 66%.⁵²

“En 1982, por primera vez se dio marcha atrás a la exigencia de un contenido nacional mínimo, siempre y cuando, la producción se destinara al mercado externo

⁵² ARTEAGA GARCÍA Arnulfo. Op. cit., pág. 116.

y las empresas mantuvieran equilibrada su balanza de divisas; como consecuencia, de 1981 a 1989, la exportación de automóviles pasó de 70 a 1642 millones de dólares y la de motores de 61 a 1336 millones de dólares.”⁵³

El modelo de crecimiento hacia fuera, se debe a factores externos e internos que propiciaron su implantación en México. En el contexto internacional, se experimentó una reestructuración mundial; y a nivel interno, los decretos emitidos posteriormente, se ajustaron a las nuevas dinámicas establecidas por las empresas trasnacionales, en la conducción de la industria automotriz mundial.

3.2 Reestructuración mundial de la industria automotriz.

La reestructuración comenzó a gestarse a finales de la década de los setenta, y se consolidó en los ochenta. Fue motivada primordialmente por los cambios en los procesos de internacionalización, al ajustarse a los procesos de producción global de la industria.

Las empresas trasnacionales se convirtieron en los principales difusores de la reestructuración, al aplicar sus políticas de expansión y competencia a nivel regional y mundial, lo que produjo transformaciones económicas al fomentar la integración regional, liberalización comercial y globalización.

⁵³ SALOMÓN Alfredo. Op. cit., pág. 261.

Dicha reestructuración tiene como antecedente, la crisis estructural de la industria automotriz estadounidense y europea, al provocar altibajos en la producción y ventas, desde la segunda mitad de la década de los setenta.

Se presentó el agotamiento del modelo de producción Fordismo – Taylorismo, el cual se caracterizaba por ser una forma de organización, basada en la producción en masa, con una producción segmentada, basada en la relación “un hombre – una máquina – una operación”, que manipula y ejecuta el obrero especializado en un pequeño fragmento de la línea de producción, con un ciclo de pocos minutos.

Este modelo era concebido y diseñado a imagen de una fase del desarrollo capitalista, caracterizado por el derroche de recursos, con autos grandes, de bajo rendimiento y ostentosos.

El fordismo – taylorismo quedaba en desventaja frente al nuevo método japonés llamado *Japanese Style Management*, basado en la producción flexible, aplicado por las firmas japonesas de la industria automotriz.

Entre las principales transformaciones que sufrió la industria automotriz mundial a causa de la reestructuración están:⁵⁴

1. El desplazamiento de Estados Unidos y de Europa Occidental, como principales exponentes del prototipo de la industria automotriz en el mundo, al surgir el liderazgo de Japón por sus innovadoras normas para fabricar los

⁵⁴ ARTEAGA GARCÍA Arnulfo. Op. cit., pp. 36-37.

automóviles, en los conceptos de diseño, producción, organización del trabajo, de relaciones laborales y de mercado de escala internacional. Es a partir de 1994, que Estados Unidos recupera su estatus como mayor productor mundial, gracias a la implementación de un nuevo modelo de producción influenciado en las estrategias japonesas de producción.

2. La transformación tecnológica acelerada en producto y proceso, hace renacer a una industria que en la década de los setenta, ya se consideraba en declive, y da paso a una industria naciente, al aplicar métodos de producción basados en la introducción de sofisticados desarrollos técnicos.
3. Un relativo desplazamiento y relocalización de las operaciones hacia los países en vías de desarrollo, principalmente Asia – Pacífico (excepto Japón) y América Latina. Por consiguiente, se daría una fuerte competencia entre las naciones de estas zonas para captar nuevas inversiones extranjeras en el sector automotriz.

Ante esta situación, las empresas de la industria automotriz se vieron en la necesidad de rediseñar su estrategia, para recuperar su estatus en esta industria.

3.3 Repercusiones para México por la reestructuración mundial de la industria automotriz.

Para México, las transformaciones experimentadas en la industria automotriz mundial, modificaron la dinámica en la conducción de la industria nacional. Se creó una nueva estructura industrial de la industria automotriz, que incluye empresas proveedoras y maquiladoras, algunas promovidas por las matrices a través de IED, o bien, incorporándolas en complejos industriales aledaños a sus propias instalaciones, permitiéndoles apuntalar ventajas competitivas en sus plantas, que operan como plataformas de exportación hacia el mercado de Estados Unidos.

Al mismo tiempo, se creó una rama exportadora a partir de la especialización productiva, primero en autopartes, principalmente en motores; y después, en segmentos de automóviles para algunos nichos del mercado externo.

Disminuyó la importancia de la política de estímulos para el desarrollo de encadenamientos hacia atrás, como base de la integración de la industria nacional, dando una mayor importancia a la disminución de costos de producción a través de la importación de insumos, sobre todo para la producción destinada hacia el exterior. Se da una relativa homogeneización tecnológica con las pautas existentes a escala internacional.⁵⁵

⁵⁵ ARTEAGA GARCÍA Arnulfo. Op. cit., pp. 47-48.

A través de los decretos de 1983 y de 1989, se comenzó dar una mayor integración comercial con Estados Unidos, debido a que se convirtió en el principal destino de las exportaciones mexicanas.

El “Decreto para la Modernización de la Industria Automotriz” de 1989, dejó a un lado el carácter regulador del Estado, al darle a las empresas, una mayor iniciativa para aplicar sus programas de producción y exportación, sin cumplir con elevados grados de integración nacional.

A las empresas terminales se les permitía, por vez primera, importar vehículos nuevos siempre y cuando, mantuvieran una balanza comercial en equilibrio; estipulaba que el valor agregado nacional procedente de proveedores locales de piezas y componentes, excluyendo a maquiladoras, debía de ser no menor al 36% del valor agregado total por cada empresa terminal; se eliminaban las restricciones para el establecimiento de nuevas plantas ensambladoras, así como el número de modelos y líneas que podían producirse; y se cancelaba la obligación de incorporar una serie de piezas y autopartes, de manufactura exclusivamente mexicana en el ensamble de vehículos.

Estos decretos, fueron los antecedentes para una apertura gradual de la industria automotriz mexicana. Así mismo, la amenaza que representó la empresa japonesa Toyota, con su innovadora técnica de administración de inventarios (just in time) para las empresas estadounidenses, las cuales tenían una limitada flexibilidad de

producción en las plantas, provocó que las ensambladoras estadounidenses implementaran una nueva estrategia. Buscaron nuevos lugares cercanos donde invertir en nuevas plantas junto a sus proveedores, para reducir costos de producción.⁵⁶

Para los Estados Unidos, uno de los principales propósitos del TLCAN, fue promover la consolidación de la industria automotriz regional, para tratar de frenar el desafío japonés en Norteamérica. La industria manufacturera y la automotriz, fueron las que favorecieron en gran medida la firma de dicho tratado.⁵⁷

3.4 Integración de la industria automotriz mexicana al mercado norteamericano con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

La normatividad que regulaba a la industria automotriz en México; a través de decretos, se flexibilizó a partir de 1986, con la adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), y posteriormente con los acuerdos comerciales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Para la industria automotriz mexicana, el TLCAN representa su inserción a la globalización, al reducirse los niveles de protección en los que había basado su

⁵⁶ ARTEAGA GARCÍA Arnulfo. Op. cit., pp. 191-192.

⁵⁷ *Ibíd*em, pág. 269.

desarrollo, se concreta la apertura gradual de la industria automotriz en el país y se consolida la orientación hacia los mercados de exportación.

“Para los Estados Unidos, una de sus principales preocupaciones, fue evitar la utilización de México como trampolín por parte de las empresas europeas y asiáticas, por lo que incluyó en el TLCAN, las normas de origen regional lo más altas posibles (de esta forma Estados Unidos sería el único en aprovechar las ventajas que ofrece México a las empresas norteamericanas). Pese a ello, se han generado inversiones y; la comercialización de unidades de firmas europeas y asiáticas con la mira puesta en el mercado de la zona de América del Norte.”⁵⁸

Las empresas europeas y asiáticas, al establecer sus plantas en México, tienen la posibilidad de cubrir el contenido regional exigido en el TLCAN; y de esta forma, tener acceso al mercado norteamericano.

La importancia por incorporar un valor agregado nacional, se modificó por un valor agregado regional. Con ello, se promueve la transición a la globalización de la industria automotriz mexicana. Para los primeros cuatro años se fija como mínimo el 50% hasta 1997 de contenido regional, en los siguientes cuatro años se elevaría a 56% y del 2001 en adelante del 62.5%.

En el comercio internacional, los principales instrumentos de política comercial utilizados son: los aranceles, subsidios, cuotas de importación, restricciones

⁵⁸ *Ibíd.*, pág. 270.

voluntarias a la exportación, contenido nacional, políticas *antidumping* y políticas administrativas.⁵⁹

El TLCAN, contempla la eliminación de algunos de los instrumentos de política comercial, mencionados anteriormente, los cuales se pueden observar en la tabla 3.2, estableciéndose la apertura total de la industria automotriz mexicana en el 2004.

La incorporación de un porcentaje de contenido nacional, en los componentes de la industria de autopartes, así como en los automóviles, se fue reduciendo progresivamente hasta eliminarse en el 2004. Al mismo tiempo, se establece la sustitución del valor agregado nacional por el valor agregado regional.

En 1994, las empresas armadoras debían mantener un nivel de exportación del 80% para poder realizar la importación de vehículos; en el año 2004 representaría 0%. Se elimina el término de que únicamente los armadores podrán importar vehículos.

La protección arancelaria, que establecía un impuesto sobre los autos importados, se acordó reducirlo del 20% en 1994; al 7% en 1997, hasta llegar al 0% en el 2004. Por su parte, a las maquiladoras se les autorizó vender el total de su producción en el mercado nacional. Todas estas medidas se pueden observar en la tabla 3.2.

⁵⁹ W.L. HILL Charles. Op. cit., pp. 170-176.

Tabla 3.2
Principales instrumentos de política de decreto automotor y TLCAN

| | Periodo de transición del TLCAN | | | | | | | | | | |
|---|---------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|------|------|
| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
| 1. Valor agregado nacional. | | | | | | | | | | | |
| Industria Autopartes. | 30% | | | | | | | | | | 0% |
| Proveedor nacional. | | | | | | | | | | | |
| Ensambladoras | 34% | | | | | 33% | 32% | 31% | 30% | 29% | |
| 2. Equilibrio comercial | | | | | | | | | | | |
| Ensambladoras | 80% | 77.2% | 74.4% | 71.6% | 68.9% | 66.1% | 63.3% | 60.5% | 57.7% | 55% | 0% |
| 3. Otros instrumentos | | | | | | | | | | | |
| Protección arancelaria (vehículos) | 9.9% | 8.8% | 7.7% | 6.6% | 5.5% | 4.4% | 3.3% | 2.2% | 1.1% | 0% | |
| Insumos nacionales: % maquila permitido | 55% | 60% | 65% | 70% | 75% | 80% | 85% | 100% | | | |
| Contenido regional | -- | 50% | | | 56% | | | 62.50% | | | |

FUENTE: "Informe sobre la industria automotriz mexicana", Mortimore Michael, BARRON Faustino. Serie desarrollo productivo. CEPAL, 2005, pág. 26.

3.5 El Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México.

En las negociaciones del Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México, la Unión Europea peleó porque se diera la desgravación del sector automotor, a la par de la establecida en el TLCAN.

El TLCUEM entró en vigor el 1 de julio de 2000, y es el resultado de una serie de negociaciones llevadas a cabo desde 1995 entre México y la Unión Europea, para establecer un tratado de libre comercio. El TLCUEM viene a sustituir al Acuerdo Marco de Cooperación, el cual se firmó en 1991.

Existen algunos factores que hacen característico a este tratado, es el primer acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y un país latinoamericano, y el de mayor alcance negociado por la Unión Europea. También es el primer pacto de libre comercio, que condiciona la relación al respeto a los principios democráticos y los derechos humanos, que México ha aceptado.

Finalmente, el Tratado vincula a los dos mercados más grandes del mundo: el de América del Norte y la Unión Europea.

“Cabe destacar que la Unión Europea no contempla a América Latina como 34 países individuales. Es por ello, que a dividido a América Latina en seis grupos de países y; desarrolla sus negocios, concede concesiones y privilegios en la región teniendo en mente estas divisiones. Los seis grupos son: México; Los países del Pacto de San José; Los países del Pacto Andino; Chile; Los países del Mercosur; y los países de la Convención de Lomé.”⁶⁰ México al comprender uno de estos seis grupos, lo coloca en un lugar importante dentro de las relaciones de la Unión Europea con América Latina.

El TLCUEM consta de 11 capítulos los cuales son: 1)Acceso a los mercados; 2)Reglas de origen; 3)Normas técnicas; 4)Normas de salud y fitosanitarias; 5)Salvaguardas; 6)Inversión y pagos relacionados; 7)Comercio en servicios;

⁶⁰ SZYMANSKI Marcela. “El nuevo acuerdo entre México y la Unión Europea.” México – Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales. Ed. Asociación Mexicana de Cultura. México, 2002. pág. 14.

8)Compras del sector público; 9)Competencia; 10)Propiedad intelectual y;11)Solución de controversias.

Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México.

El objetivo fundamental, de las reglas de origen dentro de las zonas de libre comercio, es otorgar las preferencias arancelarias establecidas en dichas zonas, exclusivamente a los productos originarios del territorio de las partes integrantes de esas zonas.

Dentro del TLCUEM, “las reglas de origen, son un conjunto de disposiciones, que deben cumplir los productos para ser considerados como originarios del territorio de México y la Unión Europea, para efectos de obtener las preferencias arancelarias negociadas dentro de ese tratado.”⁶¹

En el caso del sector automotriz, la determinación del origen de los productos automotrices es técnica y políticamente una de las más complicadas, la dificultad técnica se presenta debido al gran número de componentes que conforman un vehículo y las varias etapas de producción que involucra.

⁶¹ GONZÁLEZ HERNÁNDEZ Adalberto. “Reglas de origen del Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea.” México – Unión Europea. El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales. Ed. Asociación mexicana cultural. México. 2002. pág. 178.

La dificultad política, se debe a la importancia económica que tiene esta industria, y a la discrepancia de intereses de las empresas automotrices de acuerdo con el país de origen de la marca involucrada.

En lo general, en el TLCUEM no se fijaron disposiciones de origen especiales para la industria automotriz; de esta forma, se deja abierta la posibilidad de incrementar artificialmente el contenido regional de un vehículo, incurrir en elevados costos administrativos al determinar el origen por unidad producida, y de posibles problemas de valoración, al permitirse el uso de una fórmula basada en el precio en transacciones que se realizan principalmente entre empresas relacionadas.

El TLCUEM establece una reducción de los instrumentos de política comercial, que permitan liberalizar al sector automotriz mexicano para el año 2007. Dichos instrumentos de política comercial del Tratado se pueden observar en la tabla 3.3 (página 87).

Las cuotas de importación limitaban el número de automóviles importados; ya que, en el 2004 sólo podían importar el 15% de la producción total nacional, para el 2007 se da la libre importación.

Los aranceles que tenían que pagar los automóviles importados, dentro de la cuota en el 2000 era del 3.3% quedando libre de arancel a partir del 2004. Para los automóviles importados fuera de la cuota de importación, el arancel que

pagaban hasta el 2006 era del 10%; pero a partir del 2007 ya no pagan ningún arancel.

La Unión Europea no renunció a las estrictas reglas de origen, las cuales exigen un mínimo del 60 por ciento de contenido regional, a partir del 2006 (mexicano, de la Unión Europea o de ambos) en los bienes para ser beneficiados por el tratado.

Pese a ello, la Unión Europea al estar interesada en liberalizar el sector, el acuerdo final permitió un incremento gradual, del porcentaje fijado en las reglas de origen. En la tabla 3.3 (página 87) se puede observar que, en los dos primeros años, se exigía el 45%; del 2002 al 2005 fue del 50%; y a partir del 2006 se fijó en el 60% de contenido regional.

“Según funcionarios de la Unión Europea, esta exigente regla de origen impedirá lo que llaman el efecto maquiladora; es decir, el crecimiento de cifras de exportación basadas en productos que usan sólo insumos importados, mientras la industria local no se integra a la cadena de oferta. La Unión Europea también argumenta, que el cambio en el comercio con México, será más cualitativo que cuantitativo gracias a esta regla de origen; y que cinco años, es tiempo suficiente para que los proveedores locales y extranjeros inicien la producción en México.”⁶²

⁶² SZYMANSKI Marcela. Op. cit., pág. 40.

Tabla 3.3
Principales instrumentos de política del TLCUEM

| Concepto | | Periodos de transición del TLCUEM | | | | | | | |
|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------|------|------|----------------------|------|-------|-------|
| | | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| Cuota importación vehículos. | Cías. Con plantas en México. | 10% mercado nacional | | | | 15% mercado nacional | | | Libre |
| | Cías sin plantas en México. | 4% mercado nacional | | | | | | | |
| Arancel dentro de la cuota. | | 3.3% | 2.2% | 1.1% | 0% | 0% | | | |
| Arancel sobre la cuota. | | 10% | | | | | | Libre | |
| Contenido regional. | | 45% | | 50% | | | 60% | 60% | |

FUENTE: Basado en "The Automotive Industry in Mexico, business opportunities, 2004", consultado en www.bancomext.gob.mx el 13 de octubre de 2004.

La liberalización del sector automotriz de la región, dada a partir del 2007, permite a las empresas europeas introducir el número de automóviles que el mercado demande, siempre y cuando cubran con el 60% de contenido regional, lo cual es un estímulo para el incremento en la comercialización de las marcas europeas.

3.6 Situación actual de la industria automotriz en México y su entorno internacional.

En México, la industria automotriz se ha colocado como uno de los principales sectores, el PIB tuvo un crecimiento mejor de lo esperado durante el primer semestre de 2006, debido al desempeño vigoroso de los sectores automotriz y de la construcción; los cuales, dentro del sector industrial, han sido los motores del crecimiento registrado. En especial, sobresalió la rápida mejoría de la actividad manufacturera, iniciada a partir de los últimos 3 meses de 2005, como resultado

de la producción exportable de partes automotrices y vehículos terminados. Así mismo, estiman que durante el 2007 la industria automotriz será uno de los principales motores dentro del sector industrial.⁶³

La importancia de este sector, también se ve determinado por los datos macroeconómicos y por el desarrollo de su mercado (evolución del comercio exterior). Al dividir la economía mexicana en sectores productivos, el sector automotriz es el segundo mayor exportador, lo que contribuye a que la balanza comercial mantenga estados favorables.

La industria automotriz de México, se incorpora en la rama industrial 3841, en el subsector de metálicos, maquinaria y equipo, y dentro del sector de las manufacturas. La industria automotriz nacional está conformada por la industria terminal y la de autopartes.

La industria terminal está conformada por 17 empresas establecidas en México, que fabrican o realizan el ensamble final de los vehículos automotores. De éstas, nueve producen automóviles y son de capital 100% extranjero, las cuales son: Daimler – Chrysler, Ford, General Motors, Honda, Mercedes Benz, Nissan, Renault, Toyota y Volkswagen; y concentran el 100% de la fabricación de automóviles.⁶⁴

⁶³ Servicio de Estudios Económicos. Perspectivas sectoriales. Servicio de Estudios Económicos Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. México. Agosto 2006. pág. 1.

⁶⁴ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. La industria automotriz en México, Serie de Estadísticas Sectoriales. Ed. INEGI. México, 2006. Pp. 64-72.

Las empresas automotrices establecidas en México, han logrado destacar y posicionarse en los primeros lugares de la lista de las empresas más importantes de México por sus ventas en el 2005, lo cual se puede observar en la tabla 3.4.

Tabla 3.4
Las 500 empresas más importantes de México de 2005.
(Ventas en millones de dólares)

| Posición 2005 | Empresa | País | Ventas |
|---------------|-------------------------------|----------------|---------------|
| 7 | General Motors. | Estados Unidos | 109,873.9 |
| 8 | Daimler – Chrysler de México. | Alemania | 108,674.3 |
| 13 | Volkswagen de México. | Alemania | 75,622.7 |
| 23 | Ford Motors Company. | Estados Unidos | No disponible |

FUENTE: Elaboración propia con base en datos obtenidos en “Las 500 empresas más importantes de México”. Revista expansión 2006.

En la tabla 3.5, podemos observar la contribución de la industria automotriz al Producto Interno Bruto de México, la cual es del 7.5%; y a la industria manufacturera nacional, que es del 14.6%. La fabricación y ensamble de automóviles y camiones; es decir; la industria terminal, representa el 70% del Producto Interno Bruto de esta industria, seguido por la de motores y sus partes.⁶⁵ Por lo tanto, la industria terminal se constituye como la de mayor importancia, al compararse con una industria de proveeduría de menor importancia relativa.

⁶⁵ www.bancomext.gob.mx consultada el 13 de enero de 2007.

Tabla 3.5
Aportación de la industria automotriz a la economía mexicana.
(2004)

| Tipo de industria. | Participación. |
|---------------------------|--|
| Industria manufacturera. | 51% del PIB nacional. |
| Industria automotriz | 14.6% del PIB manufacturero |
| Industria automotriz. | 7.5% de PIB nacional |
| Industria terminal. | 70% del PIB de la industria automotriz |

FUENTE: Elaboración propia con base en datos obtenidos de
www.bancomext.gob.mx.

La importancia de la industria automotriz, también se ve reflejada en su crecimiento. En el 2004, su contribución al Producto Interno Bruto fue de 2.8%, y de 14.3% en el sector manufacturero. Adicionalmente, es el segundo sector generador de dividas, después del electrónico. Lo anterior, define a la industria como de alta prioridad.⁶⁶

La industria automotriz se ha caracterizado por ser una de las principales generadoras de empleo, participa con el 19.8% en la industria manufacturera. Para el 2004, éste sector generó 480 mil empleos directos, de los cuales el 44% labora en el segmento de autopartes, el 11.1% en la industria terminal, y el resto entre maquiladoras y distribuidores, participando con el 34.4% y el 10.5% respectivamente.⁶⁷

El desempeño de la producción en la industria automotriz cambió radicalmente. En la tabla 3.6, se puede observar que la producción de vehículos creció a casi el

⁶⁶ Reporte para el 2006 del sector automotriz, consultado en www.bancomext.gob.mx el 25 de enero de 2007.

⁶⁷ Reporte para el 2006 del sector automotriz consultado en www.bancomext.gob.mx el 25 de enero de 2007.

doble de 1990 al 2005. Los principales factores que influyeron con este crecimiento fueron los cambios en las leyes de IED, la promoción del libre comercio, las estrategias de producción global de las ensambladoras, la cercanía con el mercado de los Estado Unidos y la mano de obra barata.

En la misma tabla 3.6, se observan dos tendencias: la drástica disminución del consumo interno de automóviles y el incremento de las exportaciones. Estas tendencias se reafirman a partir de 1994, con la devaluación del peso mexicano; aunque se tuvo una caída del 70% de las ventas domésticas, la industria sólo registró una disminución del 15% en términos reales, gracias al repunte de las exportaciones.

Tabla 3.6
Producción total de la industria automotriz
(miles de unidades)

| Año | Consumo interno | Exportación | Total |
|------|-----------------|-------------|--------|
| 1990 | 542.1 | 278.1 | 820.2 |
| 1991 | 624.0 | 365.1 | 989.1 |
| 1992 | 690.3 | 391.3 | 1081.6 |
| 1993 | 587.2 | 493.1 | 1080.3 |
| 1994 | 522.1 | 575.1 | 1097.2 |
| 1995 | 159.1 | 778.6 | 937.8 |
| 1996 | 250.9 | 970.8 | 1221.8 |
| 1997 | 380.9 | 984.4 | 1365.3 |
| 1998 | 483.9 | 978.7 | 1462.7 |
| 1999 | 469.9 | 1077.2 | 1547.1 |
| 2000 | 456.4 | 1432.9 | 1889.4 |
| 2001 | 435.3 | 1382.4 | 1817.8 |
| 2002 | 454.9 | 1319.3 | 1774.2 |
| 2003 | 370.3 | 1170.2 | 1540.5 |
| 2004 | 405.6 | 1101.5 | 1507.1 |
| 2005 | 413.6 | 1192.8 | 1606.4 |

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de AMIA.

3.7 La Inversión Extranjera Directa en la industria automotriz mexicana.

En el 2005, la IED que captó México, se concentró principalmente en el sector de las manufacturas. Una parte significativa de este flujo se invirtió en la renovación de plantas ensambladoras, las cuales están estrechamente vinculadas al desempeño de la economía de Estados Unidos y de su actividad industrial.

De acuerdo con cifras de la Secretaría de Economía, las manufacturas reciben el 58% de la IED que ingresa al país, y los servicios cerca del 41%. El subsector automotriz es el que ha registrado un mayor dinamismo y concentrado parte importante de la IED.⁶⁸

De acuerdo con la Dirección General de Inversión Extranjera, en el 2005, la industria automotriz contaba con el registro de 619 empresas con IED, lo que representa el 1.9% del total de las empresas en el país con IED, las cuales suman en su totalidad 32,690 empresas.⁶⁹

En la tabla 3.7 se puede observar la distribución en número y porcentajes de las 619 empresas, de acuerdo a la actividad que realizan; de las cuales, sobresalen las dedicadas a la fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones, con el 72.5% del total; la fabricación de motores y sus partes para

⁶⁸ Comisión Económica para América Latina y el Caribe. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, Informe 2005. Ed. Publicación de Naciones Unidas. Chile, 2006, pág. 28.

⁶⁹ www.economia.gob.mx consultada el 27 de febrero de 2006.

automóviles y camiones, con el 8.6%; y finalmente, la fabricación y ensamble de automóviles y camiones, con el 7.8%.

Entre 1999 y 2005, las empresas con IED en la industria automotriz, invirtieron en México 11,461.9 millones de dólares, lo que equivale al 21.9% de la IED efectuada en ese lapso, del total de empresas con capital extranjero ubicadas en el sector manufacturero, que suman un total de 52,455.9 millones de dólares.

Así mismo, en la tabla 3.7 se puede observar la inversión materializada en el periodo de 1999 a 2005, así como su distribución por actividad económica, destacando notoriamente, la fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones, con el 56.6% y; la fabricación y ensamble de automóviles y camiones, con el 32.2%.

Tabla 3.7
Distribución de empresas e inversión extranjera materializada por actividad económica en
la industria automotriz mexicana.
(miles de dólares)
(2005)

| Clase de actividad | Empresas con inversión extranjera directa | | Inversión extranjera materializada | |
|--|---|------------------|------------------------------------|------------------|
| | Núm. de empresas | Participación %. | Acumulado 1999-2005 | Participación %. |
| Total | 619 | 100.0 | 11,461,942.2 | 100 |
| 384126 Fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones. | 449 | 72.5 | 6,482,389.8 | 56.6 |
| 384122 Fabricación de motores y sus partes para automóviles y camiones. | 53 | 8.6 | 308,162.9 | 2.7 |
| 384110 Fabricación y ensamble de automóviles y camiones. | 48 | 7.8 | 3,694,967.0 | 32.2 |
| 382125 Fabricación de partes accesorios para el sistema de frenos de automóviles y camiones. | 21 | 3.4 | 132,733.1 | 1.2 |
| 382124 Fabricación de partes para el sistema de suspensión de automóviles y camiones. | 18 | 2.9 | 409,965.3 | 3.6 |
| 384121 Fabricación y ensamble de carrocerías y remolques para automóviles y camiones. | 17 | 2.7 | 80,185.1 | 0.7 |
| 384123 Fabricación de partes para el sistema de transmisión de automóviles y camiones. | 13 | 2.1 | 353,539.0 | 3.1 |

FUENTE: Elaboración propia con base en datos consultados en www.economia.gob.mx el 20 de febrero de 2006.

Con relación al país de origen de las empresas, en la tabla 3.8 se observa el predominio de Estados Unidos, al participar con el 64.0% del total; seguido de Alemania, con el 10.7%; Canadá con el 6.3%; Japón con el 3.9%; España con el 3.7%; Holanda con el 3.2%; y otros países con el 8.2%.

En la misma tabla se presenta la inversión extranjera materializada en la industria automotriz; la cual, de igual forma, provino principalmente de Estados Unidos al participar con el 59.4% del total; seguido de Japón que aportó el 17.2%; Canadá el 7.7%; Alemania el 5.7%; Francia el 4.9%; España el 3.2%; y otros países, el 1.9%.

Después de las inversiones estadounidenses, se puede observar una presencia importante de los países europeos que conforman la Unión Europea, los cuales en conjunto suman el 26% del total de la IED materializada, y el 20% del total de las empresas con IED.

Tabla 3.8
País de origen de las empresas y de la Inversión Extranjera Directa materializada en la industria automotriz.
(2005)

| País de origen de las empresas | | | País de origen de la inversión materializada (miles de dólares) | | |
|--------------------------------|------------|------------|---|---------------------|--------------|
| Países | Empresas | Part. % | Países | Acumulado 1999-2005 | Part. % |
| Total | 619 | 100 | Total | 11,461,942.2 | 100.0 |
| Estados Unidos | 396 | 64.0 | Estados Unidos | 6,805,917.6 | 59.4 |
| Alemania | 66 | 10.7 | Japón | 1,970,188.4 | 17.2 |
| Canadá | 39 | 6.3 | Canadá | 882,856.4 | 7.7 |
| Japón | 24 | 3.9 | Alemania | 655,864.0 | 5.7 |
| España | 23 | 3.7 | Francia | 566,083.2 | 4.9 |
| Holanda | 20 | 3.2 | España | 368,443.6 | 3.2 |
| Brasil | 6 | 1.0 | Holanda | 139,271.4 | 1.2 |
| Suecia | 6 | 1.0 | Luxemburgo | 45,728.6 | 0.4 |
| Francia | 5 | 0.8 | Otros | 52,770.6 | 0.3 |
| Italia | 5 | 0.8 | | | |
| Colombia | 3 | 0.5 | | | |
| Luxemburgo | 3 | 0.5 | | | |
| Bélgica | 2 | 0.3 | | | |
| Dinamarca | 2 | 0.3 | | | |
| Reino Unido | 2 | 0.3 | | | |
| Otros | 17 | 2.7 | | | |

FUENTE: Elaboración propia con base en datos consultados en www.economia.gob.mx el 20 de febrero de 2006.

La distribución geográfica, tanto de las empresas como de la IED captada en el territorio nacional, obedece a un patrón de desarrollo definido por las economías de escala y de aglomeración, al establecerse las empresas proveedoras, en la zona periférica de las plantas de las empresas ensambladoras.⁷⁰

De esta forma, podemos observar en la tabla 3.9, los principales estados que concentraron la IED en la industria automotriz, captada en el 2005, destacando el

⁷⁰ ARTEAGA GARCÍA Arnulfo. Op. cit., pág. 63.

Distrito Federal, que captó el 40.6% del total; Puebla con el 10.4%; Chihuahua con el 10.4%; Guanajuato, con el 7.7%; Nuevo León, con el 7.3%; y el Estado de México, con el 6.5%.

Respecto a su localización geográfica de las empresas, en el Distrito Federal se encuentra el 17.4% de las empresas; en el Estado de México, el 14.1%; en Coahuila, el 10.0%; en Puebla, el 9.4%, en Nuevo León, el 8.2%; en Chihuahua, el 6.5%; y las demás distribuidas en distintos estados de la república mexicana.

Tabla 3.9
Distribución geográfica por entidad federativa de las empresas automotrices con Inversión Extranjera Directa y de la Inversión Extranjera Directa materializa.
(Miles de dólares)
(2005)

| Localización geográfica de empresas | | | Inversión materializada por entidad federativa (miles de dólares) | | |
|-------------------------------------|----------|---------|---|---------------------|---------|
| Estados | Empresas | Part. % | Estados | Acumulado 1999-2005 | Part. % |
| Total | 619 | 100 | Total | 11,461,942.2 | 100,0 |
| Distrito Federal | 108 | 17.4 | Distrito Federal | 4,654,716.9 | 40.6 |
| Estado de México | 87 | 14.1 | Puebla | 1,192,102.3 | 10.4 |
| Coahuila | 62 | 10.0 | Chihuahua | 1,187,696.1 | 10.4 |
| Puebla | 58 | 9.4 | Guanajuato | 882,748.2 | 7.7 |
| Nuevo León | 51 | 8.2 | Nuevo León | 841,907.0 | 7.3 |
| Chihuahua | 40 | 6.5 | Estado de México | 740,212.5 | 6.5 |
| Tamaulipas | 40 | 6.5 | Tamaulipas | 412,953.7 | 3.6 |
| Querétaro | 37 | 6.0 | Aguascalientes | 392,729.2 | 3.4 |
| Baja California | 28 | 4.5 | Coahuila | 335,489.4 | 2.9 |
| Jalisco | 22 | 3.6 | Jalisco | 213,161.4 | 1.9 |
| Otros | 86 | 12.9 | Otros | 608,225.5 | 5.2 |

FUENTE: Elaboración propia con base en datos consultados en www.economia.gob.mx el 20 de febrero de 2006.

CAPÍTULO IV

IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EUROPEA EN LA

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA

En este capítulo, se da un panorama de la presencia de las marcas europeas en México y su forma de inserción en el mercado mexicano. La tendencia en la industria automotriz ha sido la agrupación o absorción de las marcas automotrices por las grandes empresas automotrices.

La mayoría de las marcas europeas son traídas a México a través de otras empresas, en uno de los apartados se da un panorama general de la agrupación de las marcas europeas en las principales empresas automotrices, así como de presencia y evolución en México a partir del TLCUEM.

Los principales resultados de la inversión extranjera directa realizada por una empresa automotriz, se observan en los niveles de producción. México sólo cuenta con dos empresas ensambladoras de Europa, la cuales son la Volkswagen y la Renault.

Debido a que la producción de la Renault destina su producción sólo para el mercado interno, se estudiará principalmente a la empresa alemana Volkswagen, ya que produce para el mercado interno y el externo. En un apartado se estudiará en concreto el desempeño de las exportaciones de la Volkswagen.

Se desarrollará en este capítulo las inversiones efectuadas por la Volkswagen a partir del Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México, y se analizarán las implicaciones que producen en la industria automotriz mexicana.

4.1 Empresas de capital europeo con operaciones en México y los proyectos de inversión creados a partir del Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México.

La industria automotriz es considerada como una industria madura, al presentar problemas como mercados saturados en los países desarrollados, exceso de capacidad instalada, altos grados de segmentación, cerrada competencia en los precios y márgenes de utilidad decrecientes.

Por ello, las principales empresas automotrices han seguido diferentes estrategias de crecimiento, para mejorar su posicionamiento a nivel mundial, tales como alianzas estratégicas, fusiones y adquisiciones; otras adquirieron capacidades mediante el crecimiento y aprendizaje interno.

Como resultado, muchas empresas pequeñas, como es el caso de algunas firmas europeas, fueron absorbidas por otras empresas. De esta forma, tenemos la fusión de Daimler – Chrysler y su entrada en el capital de Mitsubishi; la toma de control de Nissan, Dacia y Samsung por Renault; el control de Ford sobre Mazda y su adquisición de Volvo. La Volkswagen buscó su desarrollo mediante estrategias de crecimiento interno. No obstante, adquirió Audi, Seat y Skoda, empresas pequeñas a las cuales les puede imponer su estrategia.⁷¹

⁷¹ ÁLVAREZ MEDINA Maria de Lourdes. “Cambios en la industria automotriz frente a la globalización: el sector de autopartes en México”, *Revista Contaduría y Administración*, No. 206, UNAM, julio-septiembre, 2002. pág. 34.

Actualmente en México, existen 8 empresas ensambladoras de automóviles, las cuales son: Daimler-Chrysler, Ford, General Motors, Honda, Nissan, Renault, Toyota, y Volkswagen. Estas empresas se encuentran registradas en la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz.

En México, sólo existen dos empresas europeas ensambladoras de automóviles, la Volkswagen en Puebla, y la Renault, que produce un sólo modelo en las instalaciones de la Nissan, en Aguascalientes. BMW tenía una planta de ensamblaje, cuya producción era destinada al mercado interno. En el 2002 produjo 1043 unidades de la Serie 3, y para el 2003 cerró su planta en México.

Las demás empresas europeas del sector automotriz con presencia en México son comercializadoras, es decir; importan los automóviles. Actualmente son 11 las marcas en México, las cuales son: BMW, Fiat, Seat, Mercedes Benz, Audi, Peugeot, Renault (con sus modelos importados), Saab, Scania, Volvo y Mini.

Para llevar a cabo la importación de automóviles, las marcas europeas lo realizan de acuerdo a las diferentes alianzas, fusiones o adquisiciones que se han realizado entre las distintas empresas automotrices, predominando las principales ensambladoras, es decir; Volkswagen, Ford, General Motors y Daimler – Chrysler.

De esta forma, los movimientos de importación se registran en la balanza comercial de las grandes empresas automotrices que se encargan de la comercialización de sus marcas.

En la tabla 4.1, se pueden observar las principales empresas automotrices, con sus respectivas marcas que comercializan; de esta forma, tenemos que la mayoría de las marcas europeas son comercializadas por las principales empresas automotrices. De 11 marcas europeas que tienen presencia en México, cinco realizan su propia comercialización.

Tabla 4.1
Distribución por región de las empresas productoras e importadoras de sus respectivas marcas en México.

| Empresas en México | Marcas. |
|--------------------------|--|
| Empresas estadounidenses | |
| Ford Motors. | Ford, Jaguar, Land Rover, Lincoln y Volvo. |
| General Motors. | General Motors, Chevrolet, Saab, Cadillac y Pontiac. |
| Empresas asiáticas | |
| Honda. | Honda y Acura. |
| Toyota. | Toyota. |
| Nissan. | Nissan. |
| Susuki. | Susuki. |
| Empresas europeas | |
| BMW. | BMW, Mini. |
| Volkswagen. | Volkswagen, Audi, Bentley, Porsche y Seat. |
| Renault. | Renault. |
| Peugeot. | Peugeot. |
| Fiat | Fiat |
| Daimler – Chrysler. | Daimler – Chrysler, Dodge, Jeep, Mercedes Benz, M Benz Vans, Mitsubishi y Smart. |

FUENTE: Elaboración propia con base en la revista Expansión 500 Las empresas más importantes de México, 2006; y también con base en información de AMIA.

De las marcas europeas que introducen sus automóviles de forma independiente, están: Peugeot y BMW, que son distribuidores directos de marca; y Fiat, que es un concesionario oficial directo de Fiat de Italia; es decir, es una extensión de la

empresa en Italia, la cual estableció a finales del 2006 sus oficinas corporativas en Monterrey, Nuevo León.⁷²

4.1.1 Situación actual de la Renault en México.

Desde 1945, la empresa Renault fue del Estado Francés, con el nombre de “*Régie National des Usines Renault*”. Convertida en Sociedad Anónima en 1990, y la empresa se privatizó en 1996. Su principal objetivo fue obtener un crecimiento rentable, basado en la competitividad, en términos de calidad, costos y tiempos de espera.

En 1999, la empresa francesa Renault decidió establecer una alianza con la empresa japonesa Nissan, estableciendo una *Joint Venture* entre ellas.

Renault invirtió 5,400 millones de dólares, adquiriendo el 36.8% del capital de Nissan Motor y la compra de la totalidad de las filiales financieras europeas del Grupo Nissan, y para el 2002, aumentó su participación al 44.4% en el capital de Nissan. Por su parte, Nissan participa con el 15% del capital de Renault. En la actualidad, Renault se ha convertido en el quinto productor de automóviles a nivel mundial.⁷³

⁷² “Fiat inaugura oficinas corporativas”. *Alianza Automotriz*, Núm. 333, diciembre de 2006. pág. 8.

⁷³ www.renault.com.mx consultado el 8 de diciembre de 2006.

Renault se retiró de México en 1986, a consecuencia de dificultades que presentó la empresa en Europa, y por la crisis en el mercado mexicano. Es en 1999 cuando regresa a México, como resultado de la alianza con la empresa japonesa Nissan.

La empresa Nissan cuenta con dos fábricas de montaje, situadas en Cuernavaca y en Aguascalientes. Es en la planta de Aguascalientes donde se realiza el ensamble de los automóviles de Renault. Gracias a esta alianza, Renault no tuvo que invertir en una nueva planta para ensamblar sus automóviles.

4.1.2 Inversiones de la Volkswagen en México a partir del 2000.

La importancia de la empresa alemana “Volkswagen de México S.A. de C.V.” ha ido en ascenso, convirtiéndose en la empresa automotriz europea más representativa establecida en México.

En un principio, su papel fue cubrir el segmento de vehículos populares para el mercado interno; posteriormente, tener una posición estratégica para la zona norteamericana. En la actualidad, produce vehículos destinados al mercado mundial.

Con la designación de Bernd Pischetsrieder, como nuevo presidente ejecutivo de la Volkswagen A.G., se efectuaron varios cambios en la estructura del Grupo Volkswagen.

A partir del 2003, las marcas de automóviles de pasajeros del Grupo Volkswagen, están agrupadas en dos segmentos: Audi lidera el grupo de marcas deportivas que también engloba a Seat y Lamborghini; y por el otro lado, las marcas clásicas Skoda, Bentley y Bugatti, son lideradas por la marca Volkswagen.⁷⁴

De las inversiones anunciadas por la Volkswagen después del Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México, está la programada en el 2003. La empresa programó una inversión de 2,000 millones de dólares para el periodo 2003-2008, para iniciar la producción de camiones para el mercado mexicano, y para ensamblar tres autos de pasajeros: el Golf y el Jetta para el mercado norteamericano, y el Bora para el mercado mundial.⁷⁵

La producción del modelo Golf para la región de Norteamérica, es de gran trascendencia, ya que la Volkswagen de Brasil era la que fabricaba este modelo, el cual se vende en los Estados Unidos, México y Canadá; pero esto cambió a partir del 2005, año en que se comenzó a producir en México. Los principales motivos para esta decisión fueron la ubicación estratégica de la planta de Puebla, dentro de la región norteamericana.

⁷⁴ Programa de Certificados Bursátiles, consultado en www.volkswagen-ir.de de Junio, 2003, pág. 11.

⁷⁵ www.canacindra.com.mx consultada el 6 de marzo de 2007.

La inversión también contempla la fabricación del modelo Bora, el cual se comenzó a ensamblar en el 2004 para su exportación mundial, con destino a Europa, el cual ya se comercializa en 25 países.⁷⁶

El tipo de inversiones que buscan producir un modelo destinado al mercado mundial, como es el caso de los modelos Bora y Beetle (el Beetle producido desde 1998), le permiten a México tener una mayor proyección y diversificación de su comercio exterior con distintas regiones, y no sólo con el mercado norteamericano.

Además, la inversión también incluye la construcción de una nueva planta en México de camiones pesados y autobuses, segmento del mercado que la empresa no había cubierto. De esta forma, la Volkswagen está impulsando su presencia en México.⁷⁷

Llevar a cabo inversiones en la producción de nuevos modelos, implica para la empresa, realizar grandes cambios y ajustes en sus líneas de producción, equipándolas con maquinaria de alta tecnología, así como también capacitar al personal técnico y administrativo involucrado en el desarrollo y la producción.

En la tabla 4.2 se puede observar la distribución del monto de la inversión programada por la Volkswagen.

⁷⁶ "De México para Europa", *Alianza Automotriz*, Núm. 317, agosto de 2005, pág. 6.

⁷⁷ Políticas Públicas para la Competitividad consultado en www.cipi.gob.mx consultado el 20 de febrero de 2007.

Tabla 4.2
La distribución de las inversiones de Volkswagen de México
para el periodo 2003 – 2008.
(Millones de dólares)

| Inversión total | Aprox. 2000 mdd |
|---|------------------------|
| Herramientas con proveedores | Aprox. 500 mdd. |
| Maquinaria y equipo | Aprox. 1,000 mdd. |
| Proyecto Jetta “Bora” | 180 mdd. |
| Proyecto “Golf” | 165 mdd. |
| Otros (Camiones pesados, sistema, equipo de oficina, talleres y almacenes). | Aprox. 155 mdd. |

FUENTE: Basado en “Políticas Públicas para la Competitividad” revisado en www.cipi.gob.mx, consultado el 20 de febrero de 2007.

Los proyectos de inversión como el de la Volkswagen favorecen los empleos, productos de calidad, desarrollo de proveedores, capacitación y expansión de la economía de un país.

En el caso de los proveedores, la inversión ha beneficiado a más de 300 proveedores nacionales de autopartes y componentes, que en su mayoría son pequeñas y medianas empresas.

“La necesidad de reducir tiempos de reacción, de evitar las influencias del tipo de cambio del euro, y de cumplir con los tratados comerciales, son motivo para aumentar más nuestra base de proveedores mexicanos”, señala Otto Lindner, presidente del Consejo Ejecutivo de Volkswagen de México.⁷⁸

⁷⁸ “Volkswagen de México reconoce a proveedores”. *Alianza Automotriz*, Núm. 327, junio de 2006, pág. 17.

Para reconocer el desempeño de sus socios comerciales, cada año la Volkswagen lleva a cabo la entrega del “*Volkswagen Group Award*”, con lo que busca reconocer el desempeño de sus mejores proveedores de autopartes y servicios. Los aspectos en los que se enfoca son: en la calidad, logro empresarial, excelencia en desarrollo, logística y servicio.

En el 2006, Volkswagen premió a 25 compañías mexicanas y extranjeras, de las cuales 2 de ellas fueron premiadas más de 2 veces. En la tabla 4.3 se observan los proveedores más importantes de la empresa alemana.

Tabla 4.3
Empresas proveedoras de Volkswagen premiadas en 2006.

| Categoría | Empresas |
|--------------------------|--|
| Servicio | Autorrefacciones de Calidad, Interfil, Brembo Rassini, Gestamp Puebla, Janesville de México, Robert Bosch Sistemas Automotrices y SKF de México. |
| Excelencia en desarrollo | Harbin de México, Lear Corporation México, Mecaplast Diffusion, MUT de México y Valeo Térmico. |
| Logro empresarial | Meritor Mexicana, Arcomex, Autopartes Walker, Fuchs Lubricants, Kautex Textron de México, Nothelfer México, Reis GMBH und Co. K.G. Maschinenfabrik, Simon Automatización para la Industria, Volkswagen AG Vorrichtungen und Werkzeugbau y TV Azteca. |
| Calidad | Autopartes Walker, Bridgestone Firestone de México, Harada de México, Lear Corporation México y Vitro Automotriz. |

FUENTE: Elaboración propia con base en la revista “Alianza Automotriz”.

4.2 Evolución en la importación de automóviles de marcas europeas.

En la actualidad, la presencia de empresas europeas ensambladoras en territorio mexicano todavía es marginal, en comparación con las marcas europeas existentes. Sólo Volkswagen y Renault (a través de las instalaciones de la Nissan) producen automóviles en México. La tendencia ha sido marcada por la importación de automóviles de marcas europeas, y de esta forma, incrementar su presencia en México.

Mientras más concesionarios existan en el país, existen mayores posibilidades de ventas, y entre mayores sean las ventas la producción no se detiene, manteniéndose de esta manera el nivel saludable en la productividad (en el caso de la Volkswagen y Renault) y ayudando a mantener un cierto equilibrio económico en la población.

En los últimos años, el número de distribuidoras automotrices de marcas europeas ha crecido notoriamente, lo cual se puede observar en la tabla 4.4, la cual muestra el número de distribuidoras europeas establecidas en México, durante el periodo de 2000 al 2005. Este es un indicio de una mayor aceptación y penetración por parte de estas marcas en el mercado mexicano.

Tabla 4.4
Total de las distribuidoras de marcas europeas establecidas en México.
(2000 – 2005)

| Empresa | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| Audi de México S.A de C.V | 12 | 15 | 15 | 19 | 27 | 32 |
| BMW de México S.A de C.V. | 22 | 22 | 24 | 30 | 30 | 34 |
| Mercedes Benz de México S.A de C.V | 56 | 56 | 57 | 62 | 72 | 74 |
| Peugeot de México S.A de C.V. | 17 | 17 | 17 | 28 | 36 | 36 |
| Renault de México S.A de C.V. | 3 | 10 | 11 | 42 | 44 | 40 |
| Scania de México S.A de C.V. | 4 | 4 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| Seat de México S.A de C.V. | 10 | 13 | 14 | 45 | 45 | 60 |
| Volkswagen de México S.A de C.V. | 201 | 201 | 201 | 216 | 221 | 234 |

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de INEGI en La industria automotriz en México 2006.

El incremento en el número de distribuidoras es el reflejo de la aceptación y aumento en la demanda de automóviles de las marcas europeas.

De las importaciones procedentes de la Unión Europea destacan los automóviles, al registrar un crecimiento tan acelerado aun antes del inicio del Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México. Este auge en el consumo de automóviles europeos se fortaleció a partir del 2003, año en que quedaron eliminadas las restricciones a su entrada.⁷⁹

En la tabla 4.5 (página 112), se puede observar el número de unidades importadas a México por cada una de las marcas europeas, teniendo una tendencia a la alza en la mayoría de las marcas, tal es el caso de Audi, BMW, Mercedes Benz, Peugeot, Porsche, Renault, Smart y Volvo.

⁷⁹ ROZO A. Carlos. "El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México: flujos comerciales y de capital". En Comercio Exterior, Vol. 54, Núm. 3, marzo de 2004, pág. 254.

En la misma tabla 4.5, podemos darnos cuenta del año de ingreso de algunas marcas a México, como es el caso de Renault y Seat en el 2000, Smart en el 2003, y Volvo en 1999.

Aunque la participación de las marcas europeas en el mercado mexicano ha crecido en los últimos años, al parecer aún no es suficiente el porcentaje que cubren para que decidan realizar algún tipo de inversión para establecer plantas ensambladoras en el país, ya sea para el mercado nacional o de exportación. Por lo que la actual estrategia de las empresas europeas es cubrir el mercado mexicano vía importaciones.

Para lograr ese objetivo, primero necesitan colocarse dentro del mercado nacional y posteriormente, producir para el mercado de exportación. Como prueba de esta dinámica, tenemos el caso de la empresa Renault, cuya producción en México es destinada exclusivamente para el mercado nacional.⁸⁰

En la tabla 4.5 se observa una tendencia a la alza en las importaciones de la Renault, al pasar de 2,212 unidades en el 2001 a 11,595 unidades en el 2005. En el 2006 se observa una disminución del 20% con respecto al 2005, esto se debe a que la empresa ha enfrentado una ausencia de nuevos modelos. El 2006 fue

⁸⁰ Entrevista aplicada el 23 de marzo de 2007 con el Lic. Jorge Gómez, vocero de AMIA, acerca de las posibilidades de inversiones de empresas europeas en México.

considerado como un año de transición para la marca, debido al ciclo de renovación de su gama.⁸¹

En el caso de la Volkswagen de México, se registró una reducción de las unidades importadas en los últimos dos años, y en el 2006 se importó aproximadamente 10% menos con relación al año 2005, causado por el “Efecto Brasil”.⁸²

El efecto Brasil fue provocado por el fortalecimiento de la moneda brasileña frente al dólar, repercutiendo en un incremento en el precio de los automóviles importados de Brasil. Como la Volkswagen de México es un importador de automóviles de su planta en Brasil, esto provocó una reducción en las importaciones provenientes de Brasil.

Tabla 4.5
Venta de vehículos importados de marcas europeas en México.
(1998 – 2005)

| Empresa | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|---------------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|--------|--------|
| Audi | 1,054 | 1,728 | 2,457 | 3,053 | 3,644 | 2,934 | 3,933 | 3,911 | 4,451 |
| BMW | 469 | 809 | 1,811 | 5,449 | 4,695 | 3,712 | 5,057 | 6,580 | 6,897 |
| Mercedes Benz | 682 | 2,020 | 2,658 | 3,830 | 3,570 | 3,169 | 3,859 | 4,739 | 4,898 |
| Peugeot | 766 | 1,505 | 3,544 | 6,415 | 9,036 | 13,656 | 16,125 | 16,966 | 15,474 |
| Porsche | 13 | 9 | 9 | 187 | 283 | 355 | 540 | 475 | 676 |
| Renault | ----- | ----- | ----- | 2,212 | 4,192 | 4,888 | 11,415 | 11,595 | 9,311 |
| Seat | ----- | ----- | ----- | 12,797 | 25,051 | 22,031 | 23,321 | 20,533 | 19,438 |
| Smart | ----- | ----- | ----- | ----- | ----- | 299 | 369 | 450 | 589 |
| Volkswagen | 19,700 | 42,424 | 87,574 | 78,137 | 93,063 | 112,172 | 109,914 | 89,616 | 70,783 |
| Volvo | ----- | 308 | 1,506 | 2,305 | 2,916 | 2,626 | 3,251 | 3,678 | 2,708 |

FUENTE: Elaboración propia con base en varios números de Boletines AMIA.

⁸¹ “Renault reactivará participación”. *Alianza Automotriz*. Núm. 335, febrero 2007, pág. 12.

⁸² “Efecto Brasil cambia estrategias en importaciones”. *Alianza Automotriz*. Núm. 335, febrero 2007, pág. 27.

4.3 Evolución en la producción y exportación de Volkswagen y Renault en México.

Los niveles en la producción son el reflejo de las inversiones realizadas por las empresas. Como ya se mencionó anteriormente, la Renault y la Volkswagen son las únicas empresas ensambladoras de capital europeo.

En el caso de la Renault, su producción es destinada únicamente para el mercado interno, la cual comenzó en el 2001. Su comportamiento ha sido fluctuante, ya que al no exportar, que depende del comportamiento del mercado mexicano.

La Volkswagen destina su producción tanto para el mercado interno como para el mercado de exportación; no obstante, su producción se destina principalmente al mercado de exportación, como se puede observar en la tabla 4.6.

Tabla 4.6
Producción de vehículos de las empresas europeas en México.
(2000 – 2006)

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|---------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Volkswagen. | 425,703 | 380,690 | 332,876 | 287,253 | 225,342 | 300,386 | 347,020 |
| Mercado nacional | 85,649 | 85,090 | 70,452 | 53,704 | 61,636 | 57,890 | 64,992 |
| Mercado exportación | 340,054 | 295,600 | 262,424 | 233,549 | 163,706 | 242,496 | 282,027 |
| Renault. | ----- | 1,757 | 12,141 | 15,414 | 11,042 | 13,543 | 10,864 |
| Mercado nacional | ----- | 1,757 | 12,141 | 15,414 | 11,042 | 13,543 | 10,864 |
| Mercado exportación | ----- | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de AMIA.

De acuerdo con datos de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, la empresa Volkswagen de México se encuentra en primer lugar como exportador de automóviles.

La inversión para la producción de un determinado modelo, provoca la reactivación económica para el sector automotriz por un periodo de tiempo, mientras dicho modelo se mantenga vigente en el mercado.

De ahí la importancia por la producción de nuevos modelos en México, como es el caso del Jetta 5 y el Golf, contemplados en el proyecto de inversión, los cuales provocarán un mayor dinamismo en la producción para exportación.

En la tabla 4.7 podemos observar este fenómeno con los modelos Golf Cabrió y Sedán 2 puertas, los cuales se dejaron de producir en el 2003 y 2004 respectivamente. Los modelos Jetta 4 puertas, Beetle y Beetle Cabrió han reducido considerablemente su producción.

Tabla 4.7
Producción de Volkswagen para exportación por modelos.
(2000 – 2006)

| Marca | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|--------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Beetle | 147,595 | 110,855 | 98,513 | 48,047 | 36,082 | 30,309 | 39,384 |
| Beetle Cabrío | ----- | ----- | ----- | 60,016 | 38,581 | 32,775 | 29,848 |
| Bora | ----- | ----- | ----- | ----- | 1,323 | 170,610 | 194,894 |
| Golf Cabrío | 13,384 | 13,195 | 7,602 | | | | |
| Jetta 4 puertas | 178,686 | 171,350 | 155,878 | 124,562 | 87,720 | 8,802 | 17,901 |
| Sedán 2 puertas | 389 | 200 | 431 | 924 | ----- | ----- | |
| Total | 340,054 | 295,600 | 262,424 | 233,549 | 163,706 | 242,496 | 282,027 |

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de AMIA.

Es importante analizar la evolución de las exportaciones de la Volkswagen por región de destino, ya que nos podremos dar una idea del impacto que ha tenido el Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México por el número de unidades exportadas hacia la Unión Europea procedentes de México. Del mismo modo, se puede observar la importancia que tiene el mercado estadounidense para la empresa alemana.

En la tabla 4.8 podemos observar que no se han podido recuperar los niveles de unidades exportadas por la Volkswagen registradas en el 2000, de 338,825 unidades. No obstante, al tomar en cuenta la caída en el 2004, hasta 162,214 unidades exportadas, la recuperación en los siguientes dos años es muy significativa, al incrementar las exportaciones en un 75% en el 2006 con respecto al 2004.

El principal destino de las exportaciones de la Volkswagen ha sido América del Norte, como se puede observar en la tabla 4.8, del 2000 al 2002 poco más del 80 por ciento se dirigió a esta región; sin embargo, a partir del 2003 se ha dado una disminución progresiva, hasta caer drásticamente en el 2006 al 63%.

En cambio, las exportaciones a Europa han tenido un mayor crecimiento frente al norteamericano, las exportaciones a Europa crecieron de 16.5% en el 2000 a 26.5% en el 2005, y 36.5% en el 2006, este es el resultado de las inversiones realizadas por la Volkswagen, al producir modelos para el mercado mundial.

Tabla 4.8
Exportación de la Volkswagen de México por región y país de destino.
(2000 – 2006)

| País | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| América | 282,313 | 244,307 | 224,261 | 182,455 | 121,516 | 175,590 | 178,921 |
| Del norte | 275,540 | 234,053 | 221,649 | 180,343 | 115,012 | 165,269 | 153,565 |
| Estados Unidos | 247,429 | 205,727 | 196,724 | 158,350 | 103,467 | 146,294 | ----- |
| Canadá | 28,111 | 28,326 | 24,925 | 21,993 | 11,545 | 18,975 | ----- |
| Centro y Caribe | 3,079 | 2,450 | 1,596 | 1,252 | 1,108 | 1,281 | 1,061 |
| Del Sur | 3,694 | 7,804 | 1,884 | 860 | 5,396 | 9,040 | 24,295 |
| Europa | 55,708 | 54,634 | 38,143 | 49,124 | 40,076 | 63,283 | 103,451 |
| Alemania | 55,708 | 54,634 | 38,143 | 49,124 | 40,076 | 63,283 | ----- |
| Asia | 417 | 405 | 343 | 543 | 506 | 259 | 1,120 |
| Total empresa | 338,825 | 299,562 | 263,207 | 232,887 | 162,214 | 239,259 | 283,564 |

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de AMIA.

Algo que hay que destacar, es que en los años que las exportaciones a América del Norte presentan una disminución, el destino a Europa ha incrementado, como se puede ver en el 2003 y 2006, o se ve disminuido pero en menor medida, esto

permite disminuir la sensibilidad de la economía mexicana como consecuencia de los problemas económicos de Estados Unidos.

La inversión realizada por la Volkswagen para la producción del modelo Bora, le ha dado gran dinamismo a las exportaciones de esta empresa, las cuales se incrementaron considerablemente como se puede observar en la tabla 4.9, la cual muestra que en el 2005, el modelo Bora se colocó en el primer lugar con el mayor volumen de exportación; y aunque en el 2006 se colocó en el segundo lugar, ligeramente por debajo del modelo Fusion de Daimler – Chrysler, sigue siendo competitivo frente a los demás modelos, lo que muestra el éxito que ha logrado Volkswagen con la inversión para el ensamblado del modelo Bora.

Tabla 4.9
Modelos con mayor volumen en la exportación.
2005-2006.

| Automóviles | Empresa | 2005 | 2006 |
|---------------|--------------------|---------|---------|
| 1. Fusion | Ford | 40,207 | 198,548 |
| 2. Bora | Volkswagen | 166,820 | 195,837 |
| 3. PT Cruiser | Daimler - Chrysler | 153,708 | 155,674 |
| 3. HHR | General Motors | 62,125 | 120,868 |
| 4. Sentra | Nissan | 138,321 | 110,762 |

Fuente: Elaboración propia con base en datos de AMIA.

De los autos producidos por la Volkswagen que son exportados a los Estados Unidos son el Beetle, que ocupa el octavo lugar; el Beetle Cabrió, el noveno lugar; y el Bora, el décimo lugar, como se puede observar en la tabla 4.10. Esto nos indica el alto grado de penetración de estos modelos en Estados Unidos; sin olvidar también que se distribuyen a otras regiones

Tabla 4.10
Principales modelos de exportación vendidos en Estados Unidos.
(2005 – 2006)

| Posición | Modelos | 2005 | 2006 |
|----------|---------------|---------|---------|
| 1 | PT Cruiser | 133,740 | 138,650 |
| 2 | Fusion | 16,983 | 142,502 |
| 3 | Sentra 4 pts | 119,489 | 117,922 |
| 4 | Bora | 104,063 | 103,331 |
| 9 | Beetle | 17,003 | 18,166 |
| 10 | Beetle Cabrio | 19,336 | 16,944 |

FUENTE: Elaboración propia con base en el boletín de enero de AMIA del 2006.

CONCLUSIONES

La industria automotriz ha sido una de las actividades de mayor prioridad, por su importancia en la modernización del aparato industrial del país, así como por su impacto en el comercio exterior y en el resto de la economía. Y gracias a la IED, la industria automotriz mexicana fue creada, al constituirse por empresas trasnacionales.

La industria automotriz mexicana es una de las industrias que más aporta al crecimiento económico de México. Ciertamente los flujos de IED tienen sus efectos negativos sobre el país, como es el caso de la disminución de participación de empresas automotrices mexicanas en el mercado; la reducción en los salarios y en las condiciones de vida de los trabajadores del sector; no obstante, también hay beneficios como la creación de fuentes de empleo, que de no ser por las inversiones realizadas no sucedería; la contribución positiva en la balanza de comercial, aspecto por el cual, el gobierno mexicano siempre se ha preocupado.

De esta forma, podemos concluir que la hipótesis planteada se ha comprobado, ya que con la firma del TLCUEM, empresas como la Volkswagen encuentran mejores condiciones para invertir en México, generando un efecto positivo para la industria automotriz mexicana, al proveerla de transferencia de tecnología, de prácticas administrativas más eficientes, de un superávit en la balanza comercial al estimular las exportaciones y al crear (o mantener) fuentes de empleo. Estos elementos conjuntados han permitido tener un crecimiento en la productividad del sector automotriz mexicano.

Al estudiar los programas creados para estimular la inversión extranjera directa establecidos por México existe una gran similitud en los objetivos, los cuales giran en torno a dos vertientes: incrementar el número de empresas mexicanas exportadoras y atraer a las empresas automotrices europeas para integrar a las mexicanas a la red de proveeduría.

Las acciones del gobierno mexicano, a través del Banco Nacional de Comercio Exterior y de la Secretaría de Economía van dirigidas a la industria de proveedores automotrices, dichas empresas reciben ayuda para lograr ser más competitivas en el mercado nacional; llevar a cabo su internacionalización al identificar nichos de mercado en el exterior, y a que logren mejoras dentro de la empresa para cubrir los estándares de calidad internacionales.

Sin embargo, la falta de congruencia de las políticas gubernamentales con las estrategias de las grandes ensambladoras dificulta las posibilidades de lograr dichos objetivos. Falta una estrategia de desarrollo nacional para crear empresas de primer o segundo nivel nacionales que se integren a la red de proveeduría de las grandes ensambladoras; lo cual, ayudaría a incrementar el porcentaje de contenido nacional y volver más atractivo a México como destino de inversiones en la creación de plantas ensambladoras.

Sin duda, el TLCUEM ha influido en las estrategias de las empresas europeas hacia México. En el caso de la Volkswagen, su programa de inversión también se vio influido por el Tratado, al destinar la producción de nuevos modelos al mercado

global, principalmente al europeo. Aunque la mayor parte de la producción es destinada al mercado estadounidense, el Tratado ha ayudado a diversificar las exportaciones a otras regiones.

Por otro lado, el número de marcas europeas comercializadoras de automóviles europeos se vio incrementado, favorecidas por el TLCUEM, logrando aumentar su participación en el mercado mexicano, y muy probablemente se incremente en los próximos años, ya que a partir del 2007 estarán libres de arancel.

La desgravación arancelaria que le permite exportar a México, también le da la oportunidad a las marcas europeas de importar sus automóviles a México procedentes de la Unión Europea; con lo cual, se vuelven más competitivos sus precios frente a otras marcas. Esta ventaja la pueden aprovechar mejor las empresas que manejan marcas de lujo al incrementar sus exportaciones, ya que los automóviles de lujo son fabricados en el país de origen, y sólo los autos compactos son ensamblados en otros países.

Al gobierno mexicano le interesa atraer a las empresas ensambladoras que aún no se encuentran en el país; sin embargo, actualmente el panorama que presenta México no es el ideal para que las marcas europeas decidan realizar inversiones en la construcción de plantas ensambladoras en México.

Un impedimento es el reducido porcentaje del mercado mexicano que abarcan las marcas europeas, aunque no hay que perder de vista su incremento en los últimos

años. Esto sugiere que en los próximos años es probable que dichas marcas decidan invertir en plantas ensambladoras en el país.

Definitivamente el mercado meta de las marcas europeas es el norteamericano. Gracias al TLCAN, y ahora también con el TLCUEM, estas marcas tienen más facilidades para acceder tanto al mercado nacional como al norteamericano.

Por ello, es importante que se desarrollen líneas de acción enfocadas al acercamiento con las marcas europeas para facilitar su establecimiento en México en el mediano o largo plazo, buscando su desarrollo hacia el mercado norteamericano, con lo cual las exportaciones se verían estimuladas y en general el crecimiento de la industria automotriz mexicana.

ABREVIATURAS

ADPIC. Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

AGCS. Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

AL – INVEST. Programa de Cooperación Empresarial y Promoción de Inversiones entre América Latina y la Unión Europea.

ALCA. Asociación de Libre Comercio de las Américas.

AMIA. Asociación Mexicana de la Industria Automotriz.

AMIC. Acuerdo sobre Medidas de Inversión relacionadas con el Comercio.

APEC. Mecanismo de Cooperación Asia – Pacífico.

APPRI's. Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.

ARIEL. *Active Research in Europe and Latin America*.

ASCM. Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

BANCOMEXT. Banco Nacional de Comercio Exterior.

CANACINTRA. Cámara Nacional de la Industria de Transformación.

CEESP. Centro de Estudios Económicos del Sector Privado.

CEPAL. Comisión Económica para América Latina.

EE.UU. Estados Unidos.

GATT. Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

GEI. Grupo de Expertos en Inversión.

IED. Inversión Extranjera Directa.

NAFIN. Nacional Financiera.

OCDE. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

OMC. Organización Mundial de Comercio

ONU. Organización de Naciones Unidas.

PyMEs. Pequeñas y Medianas empresas.

TLCAN. Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

TLCUEM. Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México.

UNCTAD. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

Agenda de los Extranjeros. Ley de Inversión Extranjera. Ediciones fiscales ISEF. México, (2002). 176 pp.

ARTEAGA GARCÍA Arnulfo. Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México, Plaza y Valdés Editores, México, (2003), 302 pp.

Banco Interamericano de Desarrollo y el Instituto de Relaciones Europeo – Latinoamericanas. Inversión Extranjera Directa en América Latina: La perspectiva de los principales inversores. Ed. BID/ IRELA, Madrid, (1998), 300 pp.

Boletines de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (números 2000,2001,2002,2003,2004,2005,2006).

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, 1998. CEPAL, Naciones Unidas, Chile, (1999), 189 pp.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, 2004. CEPAL, Naciones Unidas, Chile, (2005), 189 pp.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, 2005. CEPAL, Naciones Unidas, Chile, (2006), 244 pp.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, 2006. CEPAL, Naciones Unidas, Chile, (2007), 295 pp.

Corporación Financiera Internacional. Experiencias de la CFI, Núm. 5, Inversión Extranjera Directa. Ed. CFI. Washington, D.C., (1997), 137 pp.

G. ORNELAS Ruth y RODARTE Mario. El Comercio Potencial entre México y la Unión Europea, Ed. CEESP (Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, AC), México, (2000).

H. MORAN Theodore. Inversión extranjera directa y desarrollo. Nueva agenda política para países en vías de desarrollo y economías en transición, Ed. Oxford University Press, México, (2000), 185 pp.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. La industria automotriz en México, Serie de Estadísticas Sectoriales. Ed. INEGI, México, (2006), 309pp.

LEBRIJA Alicia, SBERRO Stephan. México-Unión Europea, El acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación. Sus aspectos fundamentales. Ed. Asociación Mexicana de Cultura. México, (2002), 231 pp.

LÓPEZ VILLASAÑE Víctor y USCANGA Carlos. México frente a las grandes regiones del mundo. Ed. Siglo XXI, México, (2000).

MEDINA CERVANTES José Ramón. El Estado Mexicano entre la inversión extranjera directa y los grupos privados de empresarios. Ed. Premia la red de jonás. México, (1984), 268 pp.

PÉREZ HERRERO Pedro. La Unión Europea y México. Una Nueva Relación Política y Económica. Ed. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, Madrid, (1997).

SAAVEDRA GARCÍA María Luisa; VARGAS VEGA Teresa de Jesús; MORENO URIBE Heriberto. El efecto de la apertura comercial en el Sector Automotriz Mexicano: El caso de la quiebra del Consorcio Grupo DINA S.A DE C.V. Ed. Universidad Nacional Autónoma de Hidalgo, México, (2004), 156 pp.

SÁNCHEZ GÓMEZ Narciso. Las Inversiones Extranjeras en México. Ed. Porrúa, México, (2003). 270 pp.

Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial. Análisis y expectativas de la industria automotriz en México 1982 – 1986. Ed. Secretaría de Programación y presupuesto, Secretaría de Patrimonio y fomento industrial, México, (1982).

W.L.HILL Charles. Negocios Internacionales. Competencia en un Mercado Global. Ed. McGRAW-HILL, México, (2001), 789 pp.

HEMEROGRAFÍA

MACDUFFIE John Paul, MOAVENZADEH Fred. “¿Cómo ha respondido la industria automovilística al cambio tecnológico?”, en Comercio Exterior, Vol. 54, Núm. 3, marzo de (2004).

SALOMÓN Alfredo. “La industria automovilística en México: el reto de la integración”, en Comercio Exterior, Vol. 54, Núm. 3, marzo de (2004). 271 pp.

ALIANZA AUTOMOTRIZ. “Volkswagen de México reconoce a proveedores”, en Alianza Automotriz, Núm. 327, junio (2006). 34 pp.

ALIANZA AUTOMOTRIZ. “De México para Europa”, en Alianza Automotriz, Núm. 317, agosto de (2005), 34 pp.

ALIANZA AUTOMOTRIZ. “Efecto Brasil cambia estrategias en importaciones”, en Alianza Automotriz, Núm. 335, febrero (2007), 34 pp.

ALIANZA AUTOMOTRIZ. “Fiat inaugura oficinas corporativas”, en Alianza Automotriz, Núm. 333, diciembre (2006), 34 pp.

BANCOMEXT. “Inversión Extranjera promovida por Bancomext”, en Negocios, diciembre (2006), 59 pp.

ÁLVAREZ MEDINA María de Lourdes. “Cambios en la industria automotriz frente a la globalización: el sector de autopartes en México”, en Revista Contaduría y Administración, No. 206, UNAM, julio-septiembre (2002).

CAMARENA LUHRS Margarita. “La industria automotriz en México”. Cuadernos de investigación social Núm. 6. Ed. Instituto de investigaciones sociales, UNAM, México (1981).

Las 500 empresas mas importantes de México. Versión digital 2006. Revista expansión. Expansión grupo editorial, México (2006).

MORTIMORE Michael, BARRON Faustino. “Informe sobre la industria automotriz mexicana”, Serie desarrollo productivo, No. 162, Santiago de Chile, agosto del 2005, 53 pp.

ROZO A. Carlos. “El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México: flujos comerciales y de capital”, en Comercio Exterior, Vol. 54, Núm. 3, marzo de 2004.

DOCUMENTOS

“Estrategia de Cooperación de la Unión Europea para México 2002 – 2006”, en www.ue.org.mx, consultado el 23 de mayo de 2006.

Secretaría de Economía. “Política Económica para la Competitividad”, en www.economia.gob.mx, consultado el 18 de agosto de 2006.

“Políticas públicas para la competitividad”, febrero de 2006.

“Programa de Certificados Bursátiles”, junio de 2003.

Bancomext, “Plan de Promoción Internacional 2006”, en www.bancomext.gob.mx, consultado el 10 de julio de 2006.

MESOGRAFÍA

www.bancomext.gob.mx.

www.cipi.gob.mx.

www.contactopyme.gob.mx.

<http://ec.europa.eu>.

www.eclac.cl.

www.economia.gob.mx.