



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

RELACIONES INTERNACIONALES

TESINA:

**EL IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES EN MÉXICO DURANTE EL PERÍODO 1995 – 2005.
EL CASO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

PRESENTA:

ABIGAIL BECERRIL MARTÍNEZ.

DIRECTOR: MAESTRO FAUSTO QUINTANA SOLÓRZANO.



MÉXICO, D.F., CIUDAD UNIVERSITARIA, 2010



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

A mi papá Raúl, que siempre ayudó a mi formación como ser humano, por su amor y sus deseos de superarme. Aunque la vida te arrancó de mí, tus enseñanzas las tengo presentes. Me enseñaste que la discapacidad física no es impedimento para realizar nuestros sueños, que debemos confiar en nuestra fuerza interna para seguir adelante en la vida. Me comprobaste que no hay obstáculos que paralicen la construcción de nuestros anhelos.

A mi mamá María Guadalupe, por tu apoyo para concluir mis estudios y mis metas. Me has demostrado que aunque se presenten una infinidad de dificultades estas se pueden superar. Tu fuerza de mujer me ha impresionado, aunque has tropezado ante situaciones difíciles, sabes levantarte y continuar tus sueños junto a tu familia.

A mi pareja Fernando, por animarme a concluir mis estudios. Gracias por tu apoyo, me has demostrado que mis ideales son de gran interés para ti. Admiro el respeto que tienes en mis decisiones, a tu lado puedo realizar mis objetivos.

A mi hijo Rodrigo, que con su risita me ayuda a seguir adelante. Aunque eres muy pequeñito haces que mis miedos se desvanezcan, me has enseñado que la vida es agradable a tu lado. Tus travesuras me hacen reír, pasar tiempo contigo es lo más valioso para mí, espero que entiendas mis ausencias por motivos de trabajo y escuela, se que a futuro lo comprenderás aunque no me has reclamado te quiero dar las gracias por tu paciencia.

A mis hermanos David y Cesar, que me han brindado su amor y comprensión desde pequeños. Siempre han sido los mejores hermanos, su apoyo me ha ayudado a salir adelante ante tempestades difíciles, sin su compañía meabría sentido muy sola.

A la Dra. Brígida García Guzmán (investigadora del Colegio de México) por haber confiado en mí y por darme la oportunidad de volver a acercarme al área de la investigación en las ciencias sociales. Gracias por impulsarme a realizar este trabajo, sus consejos fueron el motor para continuar con mi vida profesional.

A mi profesor de tesina: Fausto Quintana Solórzano, quien me guió en la realización de la investigación, gracias por sus consejos y ánimos para culminar este trabajo.

A mis compañeras de generación, por compartir momentos agradables en las aulas y por contar con su amistad a lo largo de los años. Gracias a Guadalupe Aguilar, Yeni Ávalos, Beatriz Díaz, Ana Ramos y Angelina Vargas por los ánimos que me han brindado para finalizar esta investigación.

Impacto económico y social de las empresas transnacionales en México durante el período 1995-2005. El caso de la industria automotriz.

Índice

	Pág.
Introducción	1 - 7
Capítulo 1. Origen de la empresa transnacional	
1.1 Capitalismo y empresa transnacional: reconstrucción histórica	8 - 10
1.2 Concentración e internacionalización del capital.	11 - 17
1.3 ¿Qué es una empresa transnacional?	18 – 21
1.4 Las empresas transnacionales en el siglo XX	22 – 27
Capítulo 2. Las empresas transnacionales en el contexto de las relaciones internacionales y en el proceso de globalización.	
2.1 El papel de las empresas transnacionales en las relaciones internacionales al inicio del siglo XXI.	28 - 37
2.2 Las empresas transnacionales en la economía de la globalización	38 - 41
2.3 Las características que presentan las empresas transnacionales en la globalización	42 - 51
Capítulo 3. La empresa automotriz en México y su impacto económico y social durante la apertura del TLCAN	
3.1. La presencia de las empresas transnacionales del sector automotriz en México.	52 - 68
3.2. Las estrategias de las empresas automotrices en México a partir del TLCAN	69 – 73
3.3. El impacto económico y social de las empresas automotrices en México.	74 - 82
Conclusiones.	83 - 87
Bibliografía.	88 - 92

Introducción:

La industria automotriz en México ha experimentado intensos cambios en el ámbito económico y social a mediados de la década de los noventa. Por lo tanto, es importante analizar el impacto que han tenido estas empresas a partir de 1995 a 2005 en México. Dentro de este período se implementó el modelo neoliberal que se caracterizó por permitir la privatización de empresas estatales, la liberalización de las importaciones, las inversiones y la promoción de la actividad exportadora. A partir de la entrada del TLCAN, se fueron reduciendo las tarifas arancelarias de algunas autopartes y de vehículos terminados hasta llegar a la total liberalización del sector automotriz en 2004. Desde entonces, las automotrices Ford, Daimler Chrysler y General Motors, conocidas como “las Tres Grandes de Estados Unidos no sólo se han mantenido, sino que incluso han incrementado su número de plantas”¹. Asimismo, se resalta la inversión de las empresas automotrices japonesas en nuestro país, que comenzó a tomar impulso tras la firma del “Acuerdo de Asociación Económica México y Japón en 2005(AAE)”², las compañías beneficiadas en la importación de autopartes en nuestro país por el AAE están: “Nissan, Honda, Toyota y Mazda”³. Circunstancias que han facilitado a las filiales automotrices crecer en número de plantas y en ventas tanto internas como externas y contribuir a la generación de empleos.

Sin embargo, la industria automotriz no obedece a los intereses de la economía mexicana sino de las empresas matrices ya que, el principal destino de la producción es la exportación a Estados Unidos y Canadá. La industria automotriz ha seguido una serie de estrategias que les ha permitido reducir sus costos de producción, lo que ha afectado directamente en el sector laboral, debido a que se introducen salarios más bajos, largas jornadas laborales y una considerable flexibilidad laboral.

¹ La industria automotriz en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Implicaciones para México, pág. 25.

² El Acuerdo de Asociación Económica México – Japón entró en vigor el 1° de abril de 2005. Consultar nota con más información en: “Se mantiene México como octava potencia mundial”, El Universal, 19 de agosto de 2005.

³ “Crece 41% comercio entre Japón y México” CNN Expansión.com, 23 de julio de 2007.

La estructura y funcionamiento de las empresas transnacionales automotrices han sufrido cambios importantes en las últimas dos décadas, sobre todo en el marco del proceso de globalización, promoviendo cada vez en mayor medida los procesos de concentración e internacionalización de la economía mundial. Ante esta situación es de gran importancia conocer y explicar con profundidad estas transformaciones para comprender después el impacto que sus actividades producen en la estructura productiva mexicana como en las condiciones sociales y económicas de la población mexicana.

La globalización de la economía y del conocimiento ha abierto nuevas perspectivas de inserción competitiva de los países menos desarrollados en el nuevo orden económico internacional. Sin embargo, este proceso es comandado principalmente por las empresas transnacionales que no sólo controlan la producción, el comercio y las inversiones, sino también comanda los avances del conocimiento y de la tecnología. Por ello es de suma importancia para nuestro estudio resaltar el aspecto estructural que acompaña a dicho proceso, es decir la expansión que logra la empresa transnacional se debe:

1. a la organización o redes globales que les lleva a utilizar infinidad de estrategias y ventajas económicas. En la actualidad la transnacionalización de la económica impone a la empresas un modelo de organización descentralizado, dada la amplitud y dispersión geográfica de los mercados internacionales de bienes y servicios, por lo tanto las empresas transnacionales deben dotarse de complejas redes de información.
2. buscan instalarse en países que les ofrezcan bajos costos salariales, la menos conflictividad laboral y débil regulación laboral o medioambiental.
3. utilizan estrategias tecnológicas como son avances tecnológicos para optimizar su producción y acentuar la acumulación de beneficios, y
4. la publicidad es una estrategia que ha permitido que las marcas penetren en la vida cotidiana del ser humano.

Si bien es cierto que el Estado sigue siendo el principal actor de las relaciones internacionales, hoy en día observamos que su papel se ha redefinido dentro de la economía

internacional, pues la política comercial, la política fiscal y la política monetaria ahora prácticamente se definen e imponen en los organismos internacionales, organismos fuertemente influenciados por los intereses de las empresas transnacionales y sus países de origen. Ante tal situación es esencial destacar que las empresas transnacionales son los principales agentes de la transformación económica mundial, además de que llevan la batuta en lo que se refiere a los flujos de capital directo. Dentro del proceso de la globalización económica las empresas transnacionales son consideradas como “la unidad básica de la economía mundial actual”⁴, pues los Estados en donde se instalan les brindan un trato nacional, dejándolas en muchas mejores condiciones competitivas que a las empresas nacionales y en numerosas ocasiones tienen una mayor actuación en el contexto de las Relaciones Internacionales ya que, con frecuencia las empresas transnacionales se encuentran por encima de los gobiernos, llegando a influir en el ámbito político, tecnológico y económico tanto a nivel nacional como internacional. Por tal motivo son consideradas como actores principales de las Relaciones Internacionales.

Por lo tanto es importante conocer lo que ha generado la apertura comercial de las empresas transnacionales del sector automotriz en el ámbito económico y social de México, a fin de comprobar mediante las siguientes hipótesis: por un lado, si dichas empresas contribuyen a acelerar el proceso de acumulación de capital, generan directa o indirectamente la inversión productiva, la innovación tecnológica y la creación de empleos, sin embargo, fomentan desequilibrios en la planta productiva, crisis de la legislación laboral, cambios en la estructura social y en el ámbito político procesos que se traducen en: bajos salarios, concentración urbana, desigualdad social, precariedad laboral, contaminación ambiental y dependencia externa.

La investigación tiene como objetivo analizar hasta qué grado el crecimiento de la economía mexicana se debe a las actividades de las empresas transnacionales del sector automotriz y qué impacto generan en el ámbito social y ambiental.

⁴ Osvaldo Martínez (Coordinador), La globalización de la economía mundial, pág. 16.

El sector automotriz es de los rubros más importantes en nuestro país gracias al apreciable aporte al PIB y por el elevado número de empleos que genera. Se encuentra en una zona geográfica privilegiada; se ubica al lado del mercado de consumo más grande a nivel mundial: Estados Unidos, permitiéndole establecer nuevas plantas industriales de diferentes nacionalidades en la frontera norte. El papel que ha desempeñado el gobierno mexicano dentro de esta industria ha sido fundamental para el desarrollo de la misma, ya que ha realizado una serie de acciones para incentivar su desarrollo y la internacionalización de su producción, sin embargo, su reestructuración obedece básicamente a los intereses de las empresas matrices.

En 1995 las ventas de este sector se desplomaron un 76%⁵ debido a la devaluación que sufrió el país, situación que se revirtió posteriormente con la entrada en vigor del TLCAN, la liberalización del sector se consolidó a lo largo del 2004, lo que facilitó a la industria automotriz inversiones de las empresas ya establecidas, así como la llegada de nuevas firmas como Honda y fusiones entre la firma francesa Renault y la japonesa Nissan.

Además la industria automotriz, es de gran importancia para la economía nacional por su estrecha relación con otras ramas productivas que la proveen de insumos; entre éstas destacan las siguientes industrias: hulera, química, siderúrgica, cobre, electrónica, aluminio y textil, así como accesorios y refacciones. “En el sector de servicios, intervienen las aseguradoras y los múltiples servicios de mantenimiento que requieren los automóviles.”⁶ Por otra parte, la empresa automotriz demanda una gran cantidad de personal altamente calificado, especialmente de ingenieros y técnicos; sin embargo, los bajos costos de mano de obra no calificada, semi-calificada y calificada en México, en comparación con la de Estados Unidos son un factor de competitividad para esta industria.

La empresa transnacional ocupa un sitio privilegiado dentro de la economía mundial, ya que gracias a las políticas económicas neoliberales – sobre todo las que impulsan la

⁵ Leticia Velázquez Gracia, “Principales características de la reestructuración de la industria automotriz”, *El Cotidiano*, pág. 127.

⁶ Serafín Maldonado Aguirre, “La rama automovilística y los corredores comerciales del TLCAN”, *Comercio Exterior*, pág. 371.

apertura económica y financiera de los Estados – ha logrado expandirse tanto en países desarrollados como subdesarrollados, aprovechando las ventajas económicas (como materias primas, recursos energéticos) y los factores de producción clave (como mano de obra barata, innovaciones tecnológicas, modernización del transporte). Gracias a prácticas comerciales monopólicas y oligopólicas han logrado penetrar y dominar los mercados internacionales obteniendo ganancias cada vez más sustanciales.

En el marco del proceso de globalización las empresas transnacionales se han colocado, en muchos casos, en un plano superior al de los propios Estados, entidades a quienes imponen condiciones y exigen prebendas de diversa índole. Lo anterior es posible, en gran medida, gracias a la falta de regulaciones económicas y financieras internacionales acatadas por las empresas transnacionales, quienes a menudo demandan leyes y regulaciones favorables a sus intereses así como estabilidad social y política en los países donde se establecen. Si alguna vez lo fue, ahora el Estado ya no es un obstáculo para las empresas transnacionales ya que al contrario les brinda apertura económica e inserción en el mercado, dando como resultado que las empresas transnacionales se organicen y planten estrategias con el objetivo de influir en la política y en la economía pensando sólo en sus beneficios y olvidándose de los efectos nocivos que la concentración de riqueza genera en las sociedades de los países donde operan.

En México las empresas transnacionales han encontrado un territorio favorable para su crecimiento económico, el país les ofrece amplias facilidades en materia de infraestructura, legislaciones, y condiciones laborales, medios de comunicación y transporte eficientes y baratos, así como relativa estabilidad social y política. De hecho, algunas firmas norteamericanas les interesa ubicarse en México ya que sirve como puente para acercarse a los mercados centroamericanos y latinoamericanos, mientras que México es atractivo para las empresas europeas y asiáticas no sólo por el mercado mexicano, sino por la vecindad con los Estados Unidos que le facilita la entrada al mercado del país del norte.

El papel que juega la industria automotriz en la economía de nuestro país es sumamente importante, pues atrae considerablemente la inversión extranjera, es la segunda exportadora

más importante, en 2005 el sector terminal representó un 57% del PIB y el de autopartes 43%⁷, asimismo contribuye a la generación de empleos. La cercanía con Estados Unidos hace que se instalen plantas de diferentes nacionalidades al norte del país y así reducir los costos de exportación.

El dinamismo de la industria automotriz en México puede atribuirse al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que le ha permitido la total liberalización del sector en 2004 y consolidar al país como una importante plataforma exportadora de vehículos. Con la entrada en vigor en 2005 del Tratado México y Japón, se permite la diversificación de este sector y la presencia de nuevas firmas como Toyota y Honda. No obstante, las empresas filiales han implementado nuevas formas de organización del trabajo con el fin de reducir costos. Si bien es cierto que son generadoras de empleos, la mano de obra con la que cuentan es altamente calificada, “joven y 10 veces más barata que la del lado norteamericano”⁸. Por lo tanto, en esta investigación se busca hacer un balance general de la situación de este sector a lo largo de 1995 y 2005, para conocer que impacto han generado tanto en el ámbito económico como social de nuestro país.

Este trabajo está conformado por tres capítulos, el primer capítulo se titula el “Origen de la empresa transnacional”, para identificar la etapa en que surgieron los primeros monopolios se tomaron las lecturas de Carlos Marx, Lenin Vladimir y Rudolf Hilferding, ya que describen el proceso de concentración e internacionalización del capital, procesos que han originado la aparición de empresas transnacionales tanto en países desarrollados como subdesarrollados, por último se ofrece la definición del concepto de empresa transnacional. En el capítulo dos titulado “Las empresas transnacionales en el contexto de las relaciones internacionales y en el proceso de globalización”, se analiza el papel que desempeñan las empresas transnacionales en las relaciones internacionales y la vinculación que existe entre estas empresas y el Estado. Posteriormente se expone la participación y características de las empresas transnacionales en el proceso de la globalización. Es elemental explicar el

⁷ Karen Ochoa Valladolid, “La industria automotriz: las expectativas de comportamiento del sector de autopartes”, México y la Cuenca del Pacífico, pág. 33.

⁸ Jorge Carrillo, Michel Mortimore y Jorge Estrada, El impacto de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de México. El caso de la industria de autopartes para vehículos y de televisores, pág. 37.

papel que tienen las empresas transnacionales dentro del proceso de globalización ya que son el eje de este nuevo modelo de acumulación capitalista cuyos objetivos son el de ampliar sus mercados, maximizar sus ganancias y reducir sus costos de producción. El capítulo tres lleva el título “La empresa automotriz en México y su impacto económico y social durante la apertura del TLCAN”, en el se realiza una revisión histórica del sector automotriz en nuestro país, desde su llegada en 1925 hasta el 2005, en esta sección se aborda la evolución del sector, las políticas de desarrollo industrial que el gobierno ha promovido mediante los decretos automotriz y los cambios que ha venido representando tras la apertura del TLCAN, que estipuló la liberalización gradual de la industria automotriz, hasta que se completara su total liberalización en 2004. Posteriormente se comentan las estrategias que han implementado las empresas automotrices en el territorio a partir de la entrada en vigor del decreto automotriz del 2003, que permitió la llegada de nuevas compañías productoras de la industria terminal. Por último se realiza un balance entre el impacto económico y social que estas empresas generan.

Capítulo 1. Origen de la empresa transnacional

1.1 Capitalismo y empresa transnacional: reconstrucción histórica

En este capítulo se expone brevemente el proceso del surgimiento y expansión del capitalismo durante la parte final del siglo XIX, etapa que explica la aparición de los monopolios que hoy por hoy se han consolidado como grandes y poderosas empresas transnacionales, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados. También se exponen las diferencias entre el concepto de empresa multinacional y empresa transnacional para poder identificar su papel en el contexto de la Primera y Segunda Guerra Mundial.

El sistema capitalista tuvo una considerable expansión a finales del siglo XIX. Krippendorff afirma que dicha expansión se debe a dos cuestiones: la Revolución Capitalista y la Revolución Industrial que impulsaron la carrera por la posesión imperial, dichos procesos son el punto de partida del análisis político y económico de la sociedad, teniendo como principales características “los conflictos políticos producidos entre los países europeos por la división y el dominio exclusivo del mundo⁹” que “fueron resultado y consecuencia de la acumulación capitalista en competencia, llevada a cabo mediante el comercio y la extensión de la producción de mercancías”¹⁰. Algunos cambios sobresalientes en esta etapa fueron el cambio de una economía agrícola a una economía industrial, ya que se incrementó el proceso de acumulación de la producción que empleó considerablemente la fuerza de trabajo (de hombres, mujeres y niños) en las industrias para establecer un mercado de productos estandarizados y se originó un aumento de consumidores y de almacenes que aparecieron en primer lugar en Alemania, América y el Reino Unido. Asimismo, surgió la figura del abonero para realizar compras mediante el crédito propiciando el incremento de los servicios financieros.

⁹ Ekkehart Krippendorff, El sistema internacional como historia. Introducción a las Relaciones Internacionales, pág. 105.

¹⁰ *Ídem.*

El imperialismo de esta época no sólo fue un fenómeno económico y político, sino también cultural. A inicios de 1880 el término imperialismo se usaba para hablar sobre la conquista colonial de Europa; posteriormente la palabra imperialismo se utilizó para describir el fenómeno de la acumulación de capital, la corporación monopólica y la fase superior del capitalismo dentro del continente europeo y en Estados Unidos, proceso que condujo a la “división territorial del mundo entre las grandes potencias”.¹¹ Este avance imperialista se desarrolló entre 1880 y 1914 en países de Europa como: Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, los Países Bajos y Bélgica; en el continente americano, principalmente en Estados Unidos y Canadá y en el continente asiático sobresalió Japón. En todo el sistema mundial, el proceso imperialista se desplegó de forma desigual, por varias razones: porque existían países desarrollados y subdesarrollados, países dominantes y dependientes, existía una brecha considerable entre países ricos y pobres y por el avance o atraso de la tecnología e industria, lo que originó que los países más poderosos dominaran sobre los más débiles.

Durante este período, Inglaterra se encontraba en una fase muy adelantada de su desarrollo económico, comercial e industrial que ningún otro país, además de que era abastecedora de materias primas. Esta nación “conquistó una posición industrial de liderato entre 1750 y 1850, mediante el desarrollo de nuevas fuentes de energía y el uso de máquinas en el proceso de producción.”¹² Esta supremacía manufacturera posicionó los primeros monopolios en Inglaterra. Después de 1870, otros países de Europa como Alemania, Francia y Bélgica, así como Estados Unidos y Japón, avanzaron rápidamente en el proceso comercial – imperialista.

El progreso tecnológico y de las comunicaciones acortó la distancia territorial entre los Estados e incrementó la producción capitalista al poder transportar materias primas y mercancías a lugares muy lejanos, ya sea por medio de las rutas marítimas en los barcos de vapor, por el extenso kilometraje de vías férreas y mediante el automóvil. De igual forma el cinematógrafo, la red de líneas telegráficas y la radio adquirieron un desarrollo colosal, lo que aunado con los medios de transporte propiciaron el achicamiento del mundo al poder traspasar las fronteras en menos tiempo. Krippendorff comenta que en el transcurso de la

¹¹ Eric Hobsbawm, *La era del imperio (1875 – 1914)*, págs. 60 – 61.

¹² Ekkehart Krippendorff, *op.cit.*, pág. 105.

historia “el desplazamiento del hombre y de las mercancías se ha llevado acabo casi con las mismas técnicas y velocidades”¹³ (actualmente se cuentan con medios de comunicación vía satélite y transportes más eficaces) lo que ha ocasionado la reducción de los tiempos para el recorrido de las distancias implicando una profunda y estrecha vinculación entre los distintos actores del sistema internacional.

La burguesía de comerciantes europeos, de Estados Unidos y Japón extendió su dominio imperialista en territorios de África, Asia, Oceanía y América Latina, debido a la búsqueda de mercados y materias primas, situación que prevaleció hasta comienzos de la Primera Guerra Mundial en 1914.

En el transcurso del capítulo se mostrará que la elite burguesa de está época al incrementar la producción generada en las empresas y al traspasar las fronteras nacionales dio origen a la empresa monopólica, que concentra la riqueza e internacionaliza la producción, con una organización administrativa que abarca entre las empresas matrices y filiales y que actualmente cuentan con un poder económico y político que la posiciona como actor principal de la economía internacional.

¹³ *Ibidem*, pág. 11.

1.2 Concentración e internacionalización del capital

A continuación se realiza un análisis que aborda el origen y consolidación de las empresas transnacionales desde la perspectiva del desarrollo del sistema capitalista. Theotonio Dos Santos identifica a estas empresas como la célula del imperialismo “que se caracteriza por una alta integración del sistema capitalista mundial fundada en el amplio desarrollo de la concentración, conglomeración e internacionalización del gran capital monopólico”¹⁴. Se hace énfasis alrededor de la concentración e internacionalización del capital ya que ambos procesos han dado como resultado el surgimiento de grandes empresas cuya fuerza y poderío les ha permitido trascender los límites y expectativas de los mercados internos de los países en donde se originaron estas prácticas para así colocarse en los mercados internacionales.

Desde mediados del siglo XIX, el capitalismo dejó de ser un sistema de pequeñas empresas independientes y de talleres de artesanos, ya que dio paso a la formación de grandes conjuntos industriales y financieros que comenzaron a ejercer prácticas monopólicas principalmente en los países europeos y en Estados Unidos.

Carlos Marx en su obra El Capital I, señala los elementos que caracterizan al sistema capitalista en su proceso de desarrollo:

1. las personas que no poseen medios de producción, tiene la necesidad de vender su fuerza de trabajo para obtener los medios (salario) y poder subsistir.
2. los dueños de los medios de producción (m.p.) que en este caso son los capitalistas, conjuntan los m.p. con la fuerza de trabajo para generar una plusvalía dentro del proceso productivo.
3. los monopolios, que son empresas que concentran la producción y al expandirse territorialmente dominan el mercado a nivel nacional e internacional.

¹⁴ Theotonio Dos Santos, Imperialismo y dependencia, pág. 16.

Marx ilustra la explotación del obrero y el poder de los capitalistas con lo acontecido en la industria del tejido de paja que se extendió por una parte de Hertfordshire y en la parte occidental y septentrional de Essex (Inglaterra). “En 1861, trabajan en esta rama y en la fabricación de sombreros de paja 40,043 personas; de ellas, 3,815 varones de todas las edades; el resto, mujeres; 14,913 menores de 20 años, incluyendo unas 7,000 niñas.... El salario de estas industrias es bastante mísero (el salario máximo excepcional de los niños es de 3 chelines)..... Las manufacturas de esta rama de producción deben su origen a la necesidad sentida por el capitalista de tener bajo su mando un ejército capaz de lanzarse al ataque a medida que lo exija la demanda del mercado”.¹⁵

Al incrementarse la acumulación de capital bajo el control de un capitalista o una empresa, se origina otro fenómeno que es la centralización, proceso a través del cual los capitalistas aglutinan los diferentes capitales. Asimismo, se puede argumentar que en aras de obtener la máxima ganancia, los capitalistas amplían la producción, introducen nuevas técnicas, utilizan los avances científicos para incrementar la productividad del trabajador, extienden los mercados de venta y buscan nuevas fuentes de materias primas.

Marx plantea que bajo el capitalismo la mayoría de las mercancías se producen en grandes empresas, las cuales ocupan la mano de obra de miles de obreros. La producción se encuentra en manos privadas y las ganancias se concentran en manos de los poseedores de capital. La producción capitalista no es solamente la producción de mercancías, sino que es, sustancialmente, la producción de plusvalía. Ahora se trata de producir una ganancia bajo un proceso productivo continuamente repetido. Marx expresa que la acumulación de capital hace que aumente el número de los capitalistas, por lo tanto ahora se habla de “la concentración de los capitales ya existentes de la acumulación, de su autonomía individual, de la expropiación de unos capitalistas por otros, de la aglutinación de muchos capitalistas pequeños para formar unos cuantos capitales grandes”.¹⁶

Desde finales del siglo XIX hasta la Primer Guerra Mundial hubo una creciente apertura comercial y financiera donde el capital se reproduce con el intercambio de mercancías entre

¹⁵ Carlos Marx, *El Capital I*, págs. 391- 394.

¹⁶ *Ibidem*, pág. 52.

empresas y países que están cada vez más integrados a sus procesos de producción, con la eliminación de toda competencia y con la oportunidad de trascender los límites territoriales o nacionales.

Lenin afirma que el imperialismo es el capitalismo altamente desarrollado que dio origen al monopolio y explica que “el incremento enorme de la industria y el proceso notablemente rápido de concentración de la producción en empresas cada vez más grandes constituyen una de las particularidades más características del capitalismo”.¹⁷

El nacimiento del monopolio se genera gracias a que unas cuantas decenas de empresas gigantescas se ponían de acuerdo o se fusionaban entre sí, lo que permitió que el proceso de la concentración de la producción eliminara la competencia y dejara a la pequeña y mediana empresa en una situación de desventaja frente a los grandes monopolios de esa época. Ante este contexto, la concentración de las industrias generó “la combinación o reunión, en una sola empresa, de distintas ramas de la industria que representan en sí o bien una fase sucesiva de la elaboración de la materia prima, o bien distintas ramas que desempeñan unas con relación de otras un papel auxiliar”.¹⁸

Para Rudolf Hilferding, la combinación de las empresas produce cuatro consecuencias:

- 1.- “Nivela las diferencias de coyuntura y garantiza a la empresa combinada una norma de beneficio más estable.
- 2.- La combinación determina la eliminación del comercio.
- 3.- Hace posible el perfeccionamiento técnico y por consiguiente la obtención de ganancias suplementarias en comparación con las empresas “puras” (es decir las empresas no combinadas).

¹⁷ Vladimir I. Lenin, Imperialismo, fase superior del capitalismo, pág. 12.

¹⁸ *Ibidem*, pág. 15.

4.- Se consolida la posición de la empresa combinada en comparación con la pura, la refuerza en la lucha de la competencia durante las fuertes depresiones (por ejemplo estancamientos de los negocios y crisis)”¹⁹.

Los monopolios surgen sobre la base de los mercados nacionales, gracias a la necesidad de la acumulación acelerada de la producción, pero trascendieron rápidamente las fronteras para establecer el control de la producción internacional, con ello se da paso a la socialización internacional de la producción, a la socialización del proceso de inventos, a los perfeccionamientos técnicos y a una nueva división del trabajo.

De lo anterior se deduce que los monopolios son grandes empresas que concentran la mayor parte de la producción en las principales ramas de la industria, el comercio y el sistema bancario, las cuales fijan los precios en el mercado, controlan la producción y obtienen elevadas ganancias. Uno de sus objetivos centrales es enfrentar la amenaza de que entre otro competidor en ese mercado. Estas agrupaciones monopolistas se conforman en un inicio en cartels, trusts y sindicatos.

Alrededor del año de 1870 se usó por primera vez el término cartel para designar a los sindicatos formados por empresarios particulares de Alemania. Los cartels son organizaciones dentro de una industria que determinan las políticas o acuerdos para todas las empresas que componen el cartel, su objetivo es ganar cuotas del mercado. “Se reparten el mercado de venta, fijan la cantidad de productos a fabricar, establecen los precios y distribuyen las ganancias entre las distintas empresa.”²⁰ La asociación tiene la finalidad de regular una competencia entre ellos y hacer quebrar a sus competidores.

Los trusts son grupos de organizaciones financieras e industriales que ceden su independencia comercial y de producción, se subordinan a una dirección única, en donde los accionistas reciben ganancias proporcionales al capital invertido. “Hay otros trusts que tienen a su servicio a los llamados developing engineers (ingenieros para el fomento de la técnica) y cuya misión consiste en inventar nuevos procedimientos de la producción y

¹⁹ Autor citado en la obra de Lenin, *op.cit.*, pág. 15.

²⁰ *Ibidem*, pág. 21.

experimentar las innovaciones técnicas”.²¹ Cuando la concentración de compañías se refiere a una actividad exclusiva dentro del sector (por ejemplo, la obtención de materia prima, o su elaboración o comercialización), se trata de una concentración horizontal; si el trusts extiende su dominio sobre todas las etapas de la producción, se habla de concentración vertical.

Lenin apunta que la historia de los monopolios pasa por tres periodos: el primero corresponde con el comienzo de los monopolios que se ubica en la década de 1860, punto culminante de la libre competencia. El segundo gran periodo de desarrollo de los monopolios empieza con la depresión internacional de la industria en la década del 70; y el tercer periodo se prolonga hasta principios de la última década del siglo XIX y principios del siglo XX cuando el capitalismo se ha transformado en imperialismo. Por lo tanto, la aparición de las primeras empresas transnacionales se localiza en diversos países europeos como Alemania, Gran Bretaña y Francia, y en el continente americano en los Estados Unidos.

A lo largo de estos tres periodos se consolidan empresas en Inglaterra, Francia, Alemania, Italia y Estados Unidos, como la “Friedrich Bayer, empresa química en Colonia que se internacionalizó en 1865 mediante la adquisición de una filial en Albany (EE.UU.). La Wireless Telegraph and Signal Company creada por Guillermo Marconi en 1897 y que muy pronto pasó a convertirse en una auténtica multinacional, bajo el nombre de Marconi Wireles Company Ltd., establecida en Inglaterra, Estados Unidos, Canadá, Francia e Italia, y con tal grado de poder que logró en sus acuerdos con el gobierno italiano y con la Loyd Company la exclusividad para la instalación de sus aparatos de radiotelegrafía tanto en los barcos como en las estaciones costeras”.²²

La innovación tecnológica aplicada a los medios de comunicación y transporte, permitió el establecimiento de las empresas en diversos países. Los medios de transporte, en especial el ferrocarril y el transporte marítimo a vapor, garantizaron el control de las empresas matriz sobre las empresas filiales, las cuales se ubican en diversos países y a enormes distancias. A

²¹ *Ibidem*, pág. 24.

²² Rafael Calduch Cervera, Relaciones Internacionales, pág. 302.

esto vino a sumarse el invento del automóvil que revolucionó el transporte de personas y de mercancías sobre todo a principios del siglo XX.

“En 1850 había en todo el mundo 35.000 kilómetros de vías férreas, mientras que en 1914 la red mundial alcanzó la cifra de un millón de kilómetros, de los cuales 424.000 correspondían a Estados Unidos. Durante el siglo XIX, los ferrocarriles favorecieron el predominio europeo sobre los demás países, a excepción de Estados Unidos que, gracias a ellos, se fue transformando en competidores de Europa”²³.

Para que la empresa monopólica industrial realizará su proceso de expansión tanto en el plano nacional como en el internacional, tuvo que recurrir a la participación bancaria, ya que la principal actividad de los bancos fue la de ser intermediarios en la circulación de capital, generando una alianza con unos cuantos monopolistas. “Los bancos convierten el capital monetario en activo, esto es que rinde beneficios; reúne toda clase de ingresos metálicos y los pone a disposición de la clase capitalista.”²⁴

Al igual que las pequeñas y medianas empresas, “los pequeños bancos fueron absorbidos e incorporados a los grandes bancos que concentraban casi la mitad de todos los depósitos para realizar la compra o el cambio de acciones en el mundo”²⁵.

Rudolf Hilferding llama capital financiero al capital bancario, que es capital en forma de dinero, el cual se transforma en capital industrial. “El capital financiero se desarrolla con el auge de la sociedad por acciones y alcanza su apogeo con la monopolización de la industria. El rendimiento industrial adquiere un carácter seguro y continuo, y con él, adquiere una extensión cada vez mayor la posibilidad de inversión del capital bancario en la industria”²⁶.

²³ Ángel Martínez de Velasco, Las revoluciones industriales, págs. 37 – 38.

²⁴ Lenin, op.cit., pág. 33.

²⁵ *Ibidem*, págs. 34 – 35.

²⁶ Rudolf Hilferding, El capital financiero, pág. 254.

Los bancos al llevar una cuenta corriente para varios capitalistas y al ir incrementándose en porciones gigantescas generan una inmediata relación de dependencia entre ellos, pues un puñado de monopolistas que subordinan las operaciones comerciales e industriales de toda la sociedad capitalista, obtiene por medio de los bancos el estado de los negocios de distintos capitalistas, dando como resultado el poder de decir a qué empresas se le otorgue o se le restrinja el crédito y así eliminar o regular toda competencia.

También los bancos intensifican y aceleran el proceso de concentración del capital y de la constitución de los monopolios, ya que existe una fuerte dependencia de la gran industria con el capital bancario, en donde se va eliminando a la pequeña industria para así poder expandir nacional e internacionalmente a los monopolios industriales y bancarios.

1.3 ¿Qué es una empresa transnacional?

Como puede observarse en los apartados precedentes, hemos utilizado la expresión Empresa Transnacional para desarrollar el fenómeno de la conformación y desarrollo de conglomerados productivos de alcance global donde se conduce la fase imperialista del desarrollo del capitalismo.

A continuación se realiza un análisis comparativo entre los conceptos de *empresa multinacional* y *empresa transnacional*, ya que diversos textos utilizan ambos como sinónimos, quizás porque en ambos casos se refieren a empresas que realizan actividades en diversos países, ya sea desarrollados como en vías de desarrollo, bajo el objetivo principal de maximizar las ganancias dentro de la casa matriz y en las filiales.

De acuerdo a la bibliografía consultada, se evidencia que no hay una idea universalmente aceptada sobre el uso de los términos de empresa transnacional o multinacional. La definición más amplia sobre la expresión transnacional fue propuesta por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, que se refiere a “todas las empresas que controlen el comercio –fábricas, minas, oficinas de venta – en dos o más países”²⁷.

Además existe una gran diversidad de dominaciones aplicadas por los estudiosos del tema, como por ejemplo empresas multinacionales, transnacionales, plurinacionales, supranacionales, internacionales, globales, cosmopolitas, grandes unidades inter – territoriales, etc. La definición utilizada será el punto de partida para el análisis del presente trabajo y no pretende ser un concepto definitivo y único.

Las Naciones Unidas adoptaron el uso del término transnacional en preferencia de la multinacional por la insistencia de ciertos países de América Latina y del Caribe que deseaban distinguir entre corporaciones transnacionales de procedencia extranjera y empresas joint – ventures. Por el contrario, “el Proyecto de Empresa Multinacional de la Escuela de Negocios de Harvard define a una firma norteamericana como una empresa

²⁷ Rhys Owen Jenkins, Transnational corporations and uneven development: the internationalization of capital and the Third World, págs. 1.

multinacional si esta estuvo concentrada en la revista Fortune como una de las 500 mayores corporaciones estadounidenses y teniendo subsidiarias en seis o más países”²⁸. Por lo que la tradición académica anglosajona opta por utilizar el término multinacional.

Se entiende por empresas multinacionales aquellas “entidades establecidas con la participación de inversionistas públicos y privados, de diversos países, por lo general dentro del mercado de un proceso de integración económica regional.”²⁹ Por otra parte, Antoni Verger considera que una empresa es multinacional si esta “tiene el control de una sola filial extranjera equivalente al 10% de su capital.”³⁰

Sin embargo, para comprender el concepto de empresa transnacional es necesario conocer el concepto de la inversión extranjera directa (IED), “la inversión en el extranjero consiste en la adquisición de activos en un país extranjero (depósitos bancarios, bonos de deuda pública, valores industriales, ...) por parte de un gobierno, de empresas, o de los ciudadanos de un país. Decimos que la inversión en el extranjero es directa cuando se asume la compra y control directo de activos: tierra, edificios, equipos o plantas productivas. De este modo, cuando las empresas de un país llevan a cabo IED pueden convertirse en empresas transnacionales, ya que con la inversión pretenden o bien participar en la propiedad de una o más unidades empresariales localizadas en el extranjero, o bien crear una planta de producción o de suministro de servicios que no existía.”³¹

Dentro de los autores que realizan investigaciones en torno a la empresa transnacional está Antonio Juárez, quien opta por llamar a estas empresas corporaciones transnacionales (CT). Primeramente expone que “las principales características de las CT es la internacionalización del producto – mercancía y la internacionalización del proceso de producción”³². Este autor nos comenta que existen numerosas y diferentes definiciones que intentan perfilar las condiciones para calificar a una empresa, compañía, firma o

²⁸ Rhys Owen Jenkins. *Ibíd*em, pág. 2.

²⁹ Cristóbal Osorio Arcila, Diccionario de comercio internacional, pág. 84.

³⁰ Antoni Verger, El sutil poder de las transnacionales. Lógica, funcionamiento e impacto de las grandes empresas en un mundo globalizado, pág.10.

³¹ Antoni Verger, *Ibíd*em, págs.: 11 – 12.

³² Antonio Juárez, Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos, pág. 19.

corporación, como una multinacional o transnacional, sin embargo el principal interés es el de precisar su carácter imperialista.

La definición de empresa transnacional que expone el autor Goodman Wolf se considera como una de las más completas ya que conjunta los elementos y características que conforman a la empresa transnacional.

Primeramente se menciona que la perspectiva de la empresa transnacional se basa en el deseo de aumentar los negocios de la empresa a través de la explotación internacional de una o más ventajas percibidas, actúan bajo el objetivo de la maximización de beneficios, insertándose en dos o más países por medio de filiales.

Posteriormente se comenta que estas empresas pueden incluir una tecnología especial, un nombre comercial bien arraigado, una economía de escala, un sistema eficiente de distribución, o la capacidad de utilizar factores de producción de bajo costo.

La transnacional resultante es un grupo de empresas filiales ubicadas en diferentes países que:

- 1) “están vinculadas por lazos de propiedad comunes,
- 2) pueden utilizar un grupo común de recursos, incluso servicios gerenciales, de finanzas, información, nombres, marcas registradas y patentes, y
- 3) responden a una estrategia común que normalmente es supervisada por una oficina central o casa matriz.”³³

Paulino Arellanes comenta que “las empresas transnacionales después de la Segunda Guerra Mundial, empiezan con su labor fundamental que es la transnacionalización de los capitales, sin embargo, después de la guerra fría y dentro del cuadro de la crisis capitalista,

³³ Louis Wolf Goodman, Naciones pequeñas, empresas gigantes, pág. 24.

no sólo transnacionalizan los capitales, sino que globalizan toda relación comercial y financiera”³⁴.

Para fines de este estudio se toma el término de empresa transnacional, ya que corresponde a la denominación oficialmente aceptada por las Naciones Unidas. El término transnacional fue empleado en las publicaciones de las Naciones Unidas y se institucionalizó con la creación del Centro sobre Empresas Transnacionales en 1974. Dicho Centro realizaba investigaciones sobre el tema, en 1991 el Centro fue degradado a División dentro de otro Departamento. Para 1992 fue transferido a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), donde actualmente se realizan investigaciones sobre la actividad económica mundial de estas empresas.

A modo de conclusión y al estar analizando los conceptos expuestos por varios autores, se puede brindar una explicación amplia de lo que se entiende por el término de empresa transnacional:

Se puede decir que la empresa transnacional es un monopolio internacional que comenzó a ser dominante a finales de 1860, convirtiéndose en un agente fundamental del reparto de los mercados internacionalmente. Asimismo, las transnacionales se caracterizan por lograr el control de la economía capitalista internacional mediante la internacionalización de sus actividades, como son la producción, inversión y comercialización, las cuales se desarrollan a través de una red de filiales que están bajo la organización empresarial de la casa matriz. Otra de sus características es la del control tecnológico, el cual se utiliza como control monopólico para maximizar sus ganancias. También dentro de la transnacional se genera una división internacional del trabajo, ya que las partes componentes de un mismo producto final se producen en filiales establecidas en diversos países para que finalmente sean ensambladas en otros países.

³⁴ Paulino Ernesto Arellanes Jiménez, La empresa transnacional. Leviatán del siglo XXI, pág. 12.

1.4 Las empresas transnacionales en el siglo XX

Este apartado explica el papel que tiene la empresa transnacional en el contexto del desarrollo imperialista entre la Primera y Segunda Guerra Mundial, pues en este período las transnacionales se consolidaron como principales actores del sistema económico global. Asimismo, se describe el auge de estas empresas durante las siguientes décadas de 1945, en un principio las transnacionales norteamericanas fueron dominantes, pero a partir de los años sesenta, cuando la reconstrucción europea e incluso de Japón estaban ya muy avanzadas, el comercio internacional y sobre todo la inversión extranjera crecieron con gran rapidez y muy por encima de la producción interna de cada país, lo que dio paso a que empresas transnacionales de diversas nacionalidades se concentraran a nivel mundial a finales del siglo XX.

Dentro de esta etapa imperialista se observa una supremacía de las empresas norteamericanas en el sistema internacional. De Venanzi comenta que a inicios del siglo XX las pequeñas empresas estadounidenses generaron un proceso de expansión económica y fusiones dentro del país a raíz de tres acontecimientos: el primero de ellos se debe a la desorganización social que siguió a la Guerra Civil de Estados Unidos que “permitió un crecimiento apreciable del poder empresarial en tanto esos intereses lograron comprar legislación tarifaria, bancaria, ferroviaria, laboral y de territorio público. El segundo evento se refiere a la sentencia de la Corte Suprema de los E.E.U.U. en el caso *Santa Clara County vs. Southern Pacific Railroad* (sentencia dictada en 1886) que declaró que una empresa privada es una persona natural. Lo que abrió camino para que las empresas afirmaran que, al igual que los individuos, tenía derecho a influir sobre el gobierno. El tercer evento es la política fusión a comienzos del siglo XX. Los grandes capitanes de industria fusionaron sus intereses económicos en conglomerados que aseguraron su poder y disminuyeron la competencia”³⁵. Estos tres acontecimientos permitieron a la empresa monopolística de Estados Unidos expandirse dentro de su territorio, para posteriormente comenzar a propagar sus actividades en todo el mundo.

³⁵ Augusto De Venanzi, Globalización y corporación. El orden social en el siglo XXI, pág. 57.

Para muchos analistas, la Primera Guerra Mundial (1914 – 1918) se desencadenó como consecuencia de pugnas imperialistas entre países como Inglaterra, Francia y Alemania, que luchaban por obtener mercados en la periferia y por materias primas. Después de la Primera Guerra Mundial, las economías internacionales resultaron debilitadas en especial la de los países europeos y sobre todo de Alemania (que no logró su amplia e inmediata recuperación, pues el Tratado de Versalles le impuso las tareas de las reparaciones y reconstrucción ocasionadas por la guerra). Por lo tanto, Estados Unidos inicia una importante expansión económica durante el conflicto bélico mundial, logrando insertar un gran número de empresas filiales a nivel mundial principalmente en Europa. Las causas por las cuales los Estados Unidos se convirtieron en una potencia capitalista en esta etapa y consolidaron empresas monopólicas en el sistema internacional fueron a que “no se vio demasiado afectado por los conflictos políticos y las luchas de clases que se daban en las sociedades europeas; antes de la guerra insertó su comercio en su territorio, en América Latina y Asia. El auge de la exportación iba acompañado de una reducción del desempleo, concedió créditos bancarios a los países aliados entre 1914 – 1917”³⁶. Durante este periodo se generó una exportación significativa de capital o de IED por parte de los Estados Unidos y la penetración de nuevas empresas multinacionales en Europa, ejemplo de estas empresas son la Hoover, la Remington Rand y la Procter and Gamble.

En 1903 surge la Ford Motor Company, fundada por Henry Ford en Detroit y en 1908 nació el famoso modelo Ford "T", el cual vino a cambiar la fabricación del automóvil ya que, emergió un nuevo modelo de organización de la producción en masas conocido como fordismo, el cual permitió aumentar la producción, reducir costos de producción e introducir el principio de especialización (es decir, le facilitaba a cada operario moverse de un vehículo a otro realizando siempre las mismas operaciones, lo cual originó que las actividades se realizaran con una mayor rapidez y destreza). Esto a su vez dio como resultado una mayor producción de vehículos, disminución del precio de 950 dlrs. a 360 dlrs. y la reducción en el tiempo de ensamble de 8 horas con 34 minutos a tan sólo 1 hora con 33 minutos por unidad.

³⁶ Ekkehart Krippendorff. op.cit., págs. 116 – 117.

A finales de los años veinte se dejó sentir una crisis económica a nivel mundial, la cual frenó las inversiones, impactando tanto en la economía como en la política. Por lo que las medidas a seguir se enfocaron en restablecer la economía mediante “la formación de bloques económicos y la imposición de restricciones al comercio mundial y los traslados internacionales de capital”³⁷, siendo las empresas los actores más perjudicados pues las restricciones a la inversión extranjera y las medidas proteccionistas al comercio frenaron el avance imperialista de las empresas transnacionales.

En la década de 1930 la corporación transnacional de Estados Unidos contaba con una gran capacidad organizativa en la producción en serie, empleaba las tecnologías del siglo XIX y a la vez la perfeccionaba, trabajaba bajo el sistema de producción fordista, el cual establecía “una articulación óptima entre movimientos y tiempos, estandarizaron todos los trabajos manuales a las normas resultantes”³⁸. Asimismo la comunicación entre las empresas se caracterizó por el flujo vertical de la información que permitió mantener comunicada a la empresa desde la base central hasta los niveles más inferiores. Esta situación le permitió a las empresas recuperarse de la crisis económica y posicionarse dentro de nuevos territorios en Europa, América Latina y Japón.

En el contexto de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos salió de la guerra convertido en un extraordinario poder que se debió a que “controlaba las rutas oceánicas, poseía la mayor parte de las riquezas del mundo, la planta industrial más fuerte, estableció alianzas con Europa y Japón para formar un bloque económico neoliberal dentro del cual prevaleció la paz y la unidad suficiente como para asegurar el avance fluido de los intereses de capital.”³⁹

El proceso imperialista después de la Segunda Guerra Mundial se caracteriza por una alta integración del sistema capitalista mundial fundada en el amplio desarrollo de la concentración, conglomeración, centralización e internacionalización del gran capital monopólico que se cristaliza en las corporaciones transnacionales.

³⁷ *Ibidem*, pág. 124.

³⁸ Augusto De Venanzi, op.cit., pág. 58.

³⁹ *Ibidem*, pág. 65.

Son cuatro las principales características que demuestran el auge y hegemonía de las empresas transnacionales principalmente norteamericanas dentro del medio internacional posterior a la Segunda Guerra Mundial:

Una de las principales características por las que las empresas transnacionales lograron una importante expansión territorial y de internacionalización de capital entre el período de la Primera y Segunda Guerra Mundial fue que las economías de los países europeos quedaron en condiciones precarias y devastadoras, por consiguiente esto los obligó a realizar la reconstrucción y recuperación de los estragos de la guerra. En el plano internacional Estados Unidos logró su posición hegemónica a través de su moneda nacional, de su ayuda económica, de sus fuerzas militares, en los acuerdos monetarios de Bretton Woods y sus aspectos institucionales (El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial).

Las inversiones norteamericanas son otras de las características que propiciaron la expansión de las empresas transnacionales norteamericanas, que se generó “una mayor tendencia del capital norteamericano a *inversiones directas* en el extranjero mientras el capital europeo se dirigía, predominantemente, hacia las *inversiones de cartera*”⁴⁰. Esto es, el capital procedente de Europa e invertido en Estados Unidos sólo se destinó a la explotación y especulación financiera y no a la inversión, por el contrario, Estados Unidos estableció en Europa empresas filiales.

Una tercera característica que favoreció a las transnacionales fue el establecimiento del sistema patrón cambio – oro, en donde el dólar ocupó junto con el oro, el medio internacional de pago, este sistema “permitía a las multinacionales norteamericanas invertir sus excedentes financieros en cualquier país del mundo, y muy especialmente en Europa, sin verse sometidas a limitaciones gubernamentales ni, tampoco, a perturbaciones derivadas de los tipos de cambio”⁴¹.

Una última característica demuestra que “la superioridad de las multinacionales norteamericanas quedó reforzada como resultado del avance tecnológico y productivo,

⁴⁰ Rafael Calduch Cervera, Relaciones Internacionales, pág. 305.

⁴¹ *Ibidem*, pág. 308.

experimentado por la economía americana en la década de los cuarenta y cincuenta, y constatable en la mayoría de los sectores económicos con mayor expansión, como el sector petrolífero, la aeronáutica, telecomunicaciones, informática, aeroespacial, química o energía atómica”⁴².

Hemos visto que en el transcurso de las dos guerras mundiales, las empresas transnacionales de origen estadounidense presentaron un auge imperialista en el sistema capitalista y de expansión territorial dentro del continente europeo, por lo tanto esta tendencia sigue tomando fuerza en el período post- bélico a nivel internacional.

Posteriormente Europa y Japón desarrollaron empresas que se han insertado en el comercio internacional.

Dentro de este período se pueden identificar las empresas automotrices con un gran número de filiales en todo el mundo por ejemplo, Chrysler, Ford, General Motors, Nissan, Volkswagen, Mercedes Benz, Toyota, Honda, Fiat, Lincoln, Cadillac, Dodge, Hyundai y BMW.

Actualmente las empresas transnacionales para poder obtener su optimización en el mercado global emplean una tendencia llamada redes, es decir cuentan con una alianza entre proveedores, distribuidores, compradores, entidades financieras y organismos estatales. Estas alianzas se efectúan para racionalizar costos de producción, para aumentar las ganancias y para desarrollar innovaciones tecnológicas. Estas alianzas se localizan en empresas como: “IBM y Apple que firmaron un convenio en 1991 y Unisys, Intel, Motorola y Squent en 1992. La alianza que firmó Disney y McDonald’s en 1996 cedió a la cadena de comida rápida derechos exclusivos en todo el mundo para promocionar los productos en todos sus locales. Pepsi Co. firmó un convenio el mismo año para reeditar la saga de *La guerra de las galaxias*, y en donde todas las empresas de esta corporación – Pepsi Cola, Frito Lay, Taco Bell y Pizza Hot – se comprometían a su difusión”⁴³.

⁴² *Ídem*.

⁴³ Augusto, De Venanci, op.cit., pág. 72.

Las empresas transnacionales del este asiático han tenido un crecimiento en la economía internacional en el último cuarto de siglo XX, debido a que sus modelos de organización empresarial se basan en la interacción de la cultura, la historia, las instituciones y en el sistema de empresa red o grupos de empresas de diferentes clases.

En Japón las principales empresas están regidas por gestores, presentan dos tipos de redes: las horizontales, basadas en vínculos de empresas de diversos sectores y entre las grandes firmas. “Algunas son heredadas de los *zaibatsu*, los conglomerados gigantes que condujeron a los japoneses a la industrialización y al comercio antes de la Segunda Guerra Mundial. Los tres conglomerados antiguos mayores son Mitsui, Mutsubishi y Sumitom, quienes formaron tres nuevas redes en torno a los principales bancos: Fuyo, Dao-Ichi Fangin y Sanwa”.⁴⁴

Las redes verticales están formadas por una gran compañía industrial especializada, que comprende cientos e incluso miles reproveedores y sus auxiliares asociados. Entre este tipo de empresas se encuentran Toyota, Nissan, Hitachi, Matsushita, Toshiba, el Banco Tokai y el Banco Industrial de Japón.

Estos grupos empresariales controlan el núcleo de la economía japonesa, organizando una densa red de obligaciones mutuas, interdependencia económica, acuerdos comerciales, transferencia de personal e información compartida. “Las grandes compañías ofrecen a sus trabajadores empleo de por vida, sistemas de retribución basados en la antigüedad y la colaboración con los sindicatos de empresas. El trabajo en equipo y la autonomía en la realización de la tarea son regla, contando con el compromiso de los trabajadores para la prosperidad de su compañía. La dirección participa en los talleres y comparte las instalaciones y las condiciones laborales con los obreros manuales.”⁴⁵

⁴⁴Manuel Castells, La era de la información. La sociedad red. Vol. 1, pág. 202.

⁴⁵ *Ibidem*, pág. 203.

Capítulo 2. Las empresas transnacionales en el contexto de las relaciones internacionales y en el proceso de globalización

2.1 El papel de las empresas transnacionales en las relaciones internacionales al inicio del siglo XXI

Dentro de este capítulo se analiza el papel que desempeñan las empresas transnacionales en las relaciones internacionales y la vinculación que existe entre estas empresas y el Estado. Posteriormente se expone la participación y características de las empresas transnacionales en el proceso de la globalización.

Es importante destacar el papel que juegan las ETN en la sociedad internacional debido a que esta investigación se inscribe en los estudios de la disciplina de las Relaciones Internacionales y porque actualmente se les ha considerado como “el nuevo actor que está determinando las vicisitudes tanto en el campo económico como en el político, es indudable que al mismo tiempo influye determinantemente en la cultura, en tanto creación totalizadora del hombre”⁴⁶. Compiten por los mercados internacionales, traspasan las fronteras nacionales y “manejan cerca del 75% del comercio mundial de productos manufacturados, comercio que se realiza en más de una tercera parte por medio del comercio intra firma. Del mismo modo, dominan el 75% de la investigación industrial y para el desarrollo, y el comercio internacional de tecnología.”⁴⁷ De hecho son sustentadoras del libre comercio mediante su participación en foros internacionales o en organismos internacionales como el Banco Mundial (BM), la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en el Foro Económico Mundial (FEM o Foro de Davos), enfocando sus intereses en políticas económicas que les permitan maximizar sus ganancias. Ante esta situación no se puede decir que el Estado esté desapareciendo como actor principal de las relaciones internacionales, sino que su actuación se está redefiniendo a causa del predominio de las políticas neoliberales y por el aumento de nuevos actores, tanto a nivel nacional como internacional, que asumen roles y funciones que antes estaban en manos del Estado.

⁴⁶ Paulino Arellanes Jiménez, op.cit., pág. 34.

⁴⁷ *Ibidem*, pág. 49.

Hace décadas los teóricos de las relaciones internacionales argumentaban que dentro de la sociedad internacional los Estados y los organismos internacionales son “los que directamente rigen las relaciones internacionales, tanto en aquellos como éstos se hallan inmersos en un trama de fuerzas sociales que en grado mayor o menor lo condicionan”⁴⁸, actualmente los actores de naturaleza económica se han multiplicado y han aumentado su poder interiormente del escenario internacional, destacando como principales actores las empresas transnacionales que cuentan con recursos suficientes para someter sus decisiones a Estados medianos y pequeños, incluso imponen sus decisiones en los organismos económicos y financieros internacionales.

Por actor internacional se entiende a aquella persona o todo grupo que ejerce un protagonismo y/o un rol mediante el poder ya sea económico, político o social logrando traspasar las fronteras estatales y que por lo tanto inserta su actuación en el escenario internacional. “La actuación de tales actores viene condicionada por una amplia serie de factores geográficos, demográficos, económicos, ideológicos, culturales, técnico-científicos, militares, históricos y psicológicos, que dotan a las relaciones internacionales de una extraordinaria complejidad”⁴⁹.

Existe una controversia para clasificar a los actores internacionales, pues para unos teóricos de las relaciones internacionales los Estados son los únicos actores, hay otros que no consideran al individuo como actor, otros clasifican a los actores de acuerdo a sus funciones, lo que si queda claro es que el Estado es el principal actor en la sociedad internacional. Para Celestino del Arenal como para Antonio Truyol existe un variado elenco de actores, que van en el siguiente orden: los Estados, que son los actores y miembros privilegiados en la disciplina de la dinámica mundial, los organismos internacionales, las organizaciones no gubernamentales de la más variada naturaleza y alcance (por ejemplo: la Iglesia, los sindicatos y la opinión pública), las empresas transnacionales, los movimientos de liberación nacional y el individuo.

⁴⁸ Antonio Truyol y Serra, La sociedad internacional, pág. 129.

⁴⁹ Celestino del Arenal, Introducción a las Relaciones Internacionales, pág. 432.

Es importante explicar el concepto de Estado dentro de la sociedad internacional ya que diversos teóricos de las relaciones internacionales como Marcel Merle⁵⁰, Celestino del Arenal⁵¹ y Antonio Truyol y Serra⁵² lo destacan como actor privilegiado de las relaciones internacionales. Max Weber define al Estado como “un orden jurídico y administrativo por el que se orienta la actividad del cuadro administrativo y el cual pretende validez no sólo frente a los miembros de la asociación sino también respecto a toda acción ejecutada en el territorio a que se extiende su dominio”⁵³. Es una entidad basada en la concordancia de tres elementos “un territorio, una población y un gobierno, su reconocimiento emana de los demás Estados existentes.”⁵⁴ Entre los elementos formales o jurídicos del Estado se encuentra la soberanía estatal, que en términos jurídicos Gonidec la define como: “la exclusividad, autonomía y plenitud de la competencia del Estado”⁵⁵. Por exclusividad de la competencia se entiende que únicamente aquellas autoridades y órganos facultados por el ordenamiento jurídico – político como representativos del Estado tienen la facultad para ejercer las competencias habitualmente reconocidas a todo Estado, tanto por el ordenamiento interno como internacional. La autonomía de la competencia representa la absoluta y total libertad de decisión atribuida a los órganos estatales. Por último, la plenitud de la competencia supone el explícito reconocimiento de que ningún tema, cuestión o campo de actuación permanece excluido de la acción o intervención estatal. “Con ello se reconoce una primacía del Estado, respecto de cualquier otro grupo social interno o internacional, para asumir las funciones de actuación, regulación y control respecto de las diversas relaciones que surgen tanto en el ámbito de su jurisdicción interna como en la esfera internacional.”⁵⁶

Teóricos de las relaciones internacionales aportan otras series de elementos que complementan la definición del Estado. Celestino del Arenal nos dice que la sociedad internacional es considerada como un conjunto de Estados, los cuales “velan por su propia seguridad, persiguiendo cada uno de sus intereses, en función del acrecentamiento de su

⁵⁰ Marcel Merle, Sociología de las Relaciones Internacionales, pág. 267.

⁵¹ Celestino Del Arenal, *op.cit.*, pág. 417.

⁵² Antonio Truyol y Serra, *op.cit.*, pág. 129.

⁵³ Max Weber, Economía y sociedad, pág. 45.

⁵⁴ Marcel Merle, *Ibidem*, pág. 268.

⁵⁵ Rafael Calduch Cervera, Relaciones Internacionales, pág. 143.

⁵⁶ Rafael Calduch Cervera, *Ibidem*, págs.: 143-144.

poder.”⁵⁷ Calduch completa esta definición argumentando que el Estado “puede emplear su monopolio de la violencia organizada para preservación del orden y la paz.”⁵⁸ Calduch ofrece una definición muy completa porque abarca varios aspectos que forman parte del Estado, menciona que es “toda comunidad humana establecida sobre un territorio y con capacidad para desarrollar sus funciones políticas y económicas, mediante la generación y organización de relaciones simultáneas de poder y de solidaridad que institucionaliza en su interior y proyecta hacia el exterior.”⁵⁹ Ante estas explicaciones se puede percibir que los Estados son actores que conforman la sociedad internacional, pues tienen una actuación nacional e internacional, en su interior están dotados de elementos jurídicos, económicos y políticos para resguardar un orden social-estatal, también es un estado de bienestar porque “toman en cuenta las aspiraciones de muchos ciudadanos en cuanto a políticas concertadas que sirven para proteger su bienestar colectivo y seguridad física”⁶⁰, en el ámbito exterior los Estados son quienes declaran la guerra mediante el poder político y económico, además realizan una política exterior en función a sus intereses.

Es importante destacar que los Estados no tienen las mismas características, Merle señala las siguientes diferencias: pueden ser diferentes por su edad. Con el tratado de Westfalia en 1648 se reconoció la independencia de los primeros Estados conformados por una organización territorial, de gobierno y de su población. El número de Estados se ha multiplicado como consecuencia de la independencia de los países de América Latina en el siglo XIX y de África y Asia en el siglo XX.

Los Estados tienen regímenes políticos distintos, por ejemplo presenta sistemas presidenciales como en Estados Unidos y México, existe el sistema monárquico constitucional como el de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, también existen Estados que están bajo una forma de gobierno dictatorial como en Birmania y Sudán. Actualmente existen Estados socialistas como la República Popular China, la República de Cuba y la República Popular de Vietnam.

⁵⁷ Celestino Del Arenal, *Ibidem*, pág. 442.

⁵⁸ Rafael Calduch Cervera, *Ibidem*, pág.115.

⁵⁹ Rafael Calduch Cervera, *Ibidem*, pág. 119.

⁶⁰ Augusto De Venanzi, Globalización y corporación. El orden social en el siglo XXI, pág. 172.

Los Estados también se diferencian por su tamaño y número de habitantes, por ejemplo la República Popular China cuenta con una superficie de 9.596.960 km² en comparación con Luxemburgo que abarca una superficie de 2.586 km² y tiene una población de 451.600 habitantes.

Actualmente existen Estados que pueden contar o no con la combinación de recursos naturales y tecnología, pueden ser Estados desarrollados o en vías de desarrollo. Según las Naciones Unidas, se consideran como países desarrollados: Estados Unidos de Norteamérica, Australia, Nueva Zelanda, Japón, Corea del Sur y la mayoría de los países de Europa. Muchos autores incluyen como países subdesarrollados a Albania, México y Argentina.

Ileana Cid Capetillo y Pedro González Olvera ofrecen seis elementos que permiten reconocer a los actores de las relaciones internacionales, elementos que actualmente cumplen las empresas transnacionales:

- “1.- Dentro de la totalidad en que se inscriben, se encuentran jerarquizados según el lugar que ocupan.
- 2.- Mediante su praxis logran trascender los límites de la formación económica social local o nacional.
- 3.- Tienen la capacidad de participar organizadamente en la vida económica y en los procesos jurídico – político e ideológicos de la sociedad (en general).
- 4.- En su praxis social implementan y utilizan diferentes mecanismos para hacer valer sus intereses.
- 5.- Tienen una acción continua y prolongada en el desarrollo histórico.
- 6.- Desarrollan nuevas actividades que se agregan a las primarias y que imponen una práctica novedosa”⁶¹.

⁶¹ Ileana Cid Capetillo y Pedro González Olvera, “Los sujetos de las relaciones internacionales”. Relaciones Internacionales. No. 33. Julio – Diciembre de 1984, pág. 130.

Con base a estos seis puntos, se observa que la empresa transnacional cumple con los parámetros para ser actor de las relaciones, de hecho tal situación se puede argumentar de la siguiente forma:

- Las empresas transnacionales están jerarquizadas por una empresa matriz, la cual está ubicada en su país de origen y por empresas filiales que se insertan en diversos países.
- Operan en todo el mundo debido a su expansión capitalista, globalizando toda relación comercial y financiera.
- Participa en las decisiones económicas y políticas dentro de los países en donde se ubica, impone una nueva cultura mediante el poder de la marca de sus mercancías, así que dicta qué ropa usar o qué comer. También participan o influyen en el diseño de tratados económicos internacionales, buscando defender sus intereses.
- Las empresas matrices imponen los objetivos que deben seguir las filiales como maximizar las ganancias y reducir los costos de producción.
- Ejercen un control monopólico y expansionista al hacer quebrar a las pequeñas y medianas empresas, después de la 2ª Guerra Mundial la empresa transnacional aceleró su tendencia expansionista a nivel mundial.
- En coincidencia o contra la voluntad de los Estados, han penetrado en funciones que eran exclusivas del Estado.

Al analizar estos seis elementos nos percatamos que las empresas transnacionales influyen en el sistema internacional actual, ya que tienen una destacada participación en las políticas económicas mundiales; por lo que en muchos casos han relegado la participación del Estado en este ámbito. Dentro de los organismos internacionales establecen las reglas que se deben seguir en la economía neoliberal, incluso ha impedido la inclusión del tema del impacto de las corporaciones sobre el medio ambiente en la Cumbre de Río. En el ámbito cultural penetran con el poder de la marca que manejan, porque dictan qué ropa usar, qué bebidas consumir como el agua embotellada Ciel o Eviant, en qué restaurantes de comida rápida comer por ejemplo, McDonal's o Burger King y mediante el uso de la tecnología se han beneficiado para crecer tanto en términos económicos como en cantidad.

“Al contrario de lo que mucha gente piensa, las ETN no suelen ser empresas jóvenes o de reciente creación”⁶², además al analizar sus características y definición en el apartado 1.2, se puede decir que no es un fenómeno nuevo porque después de la Segunda Guerra Mundial comenzó a crecer a pasos agigantados para fortalecerse como empresa monopólica.

Sin embargo, llama la atención que en el contexto de la globalización la empresa transnacional se ha consolidado como un actor protagónico en la sociedad internacional porque al ir traspasando las fronteras ejercen un control monopólico que hace fusionar o quebrar a la pequeñas y medianas empresas, se benefician de las condiciones fiscales y geográficas más rentables, diversifican sus actividades por sectores maximizando sus beneficios, reducen los costos de producción, genera la actividad tecnológica y de investigación, cuenta con una integración vertical que la hace tener el control de las diferentes etapas de la cadena de valor de la empresa, desde la obtención de la materia prima hasta el servicio de postventa (empresa red).

Intervienen en la política económica neoliberal mediante su participación en los organismos internacionales y en los Estados donde se establecen, influyen en la política exterior y realización de los tratados, compiten por ganar más mercados, fija los precios, demandan leyes y regulaciones estables y transparente estabilidad

Actualmente las empresas transnacionales mediante sus actividades económicas y financieras obtienen enormes ingresos que les reserva un lugar privilegiado frente a algunos Estados. Por ejemplo “los ingresos anuales de la General Motors son mayores que el PIB anual de Dinamarca; los de la Exxon mayores que el PIB de Noruega y los de la Toyota mayores que el PIB de Portugal”⁶³

Así que, ante esta situación se observa que las empresas transnacionales son participes de las relaciones internacionales, además hoy cuentan un poder que las privilegia como actores principales de la economía internacional, incluso algunos Estados han perdido parte de su soberanía al aceptar programas de ajuste económico que establecen “dejar en manos de las

⁶² Antoni Verger, *op.cit.*, pág. 14.

⁶³ Augusto, De Venanzi, *op.cit.*, pág. 89.

corporaciones privadas el control de la riqueza, de los recursos humanos (bajo estrategias de flexibilización, maquinación y acceso a la población ruralizada) y naturales”.⁶⁴

Marcel Merle hace décadas se preguntó si las empresas transnacionales como actores podrían suplantar al Estado. Por lo tanto, es de importancia destacar esta situación, pues personalmente considero que los Estados no podrán desaparecer del escenario internacional, al ir observando lo cambiante que es la realidad internacional se puede deducir que los Estados hoy tienen nuevas funciones frente a los esquemas neoliberales, en su interior moderan o instalan soluciones a los conflictos políticos y sociales y “se convierten en vigilantes del mercado haciendo respetar (unos con más suerte que otros) las leyes de la competencia”⁶⁵.

La economía mundial ha convertido a algunos Estados al servicio de la gran corporación, cambiando su naturaleza y perfilando sus actividades a ámbitos que privilegian a la empresa transnacional, tales como otorgar leyes, seguridad jurídica, estabilidad económica, política y social para las inversiones, así como mantener la paz, garantiza la participación política de los ciudadanos y la protección de los derechos individuales.

Es preciso analizar cuál es la relación que tienen las empresas transnacionales con el Estado, pues actualmente ambos actores han modificado sus estrategias que responden a las exigencias del nuevo orden mundial. De acuerdo con Wallerstein los Estados y la empresa transnacional se relaciona de la siguiente manera:

1.- Los Estados al tener la facultad de crear monopolios y crear leyes, brindan facilidades a las transnacionales para implantarse en su territorio, como exención de impuestos en el uso de suelo y agua para reducir costos, pero a cambio “el Estado puede asumir parte de los costos del empresario”⁶⁶.

⁶⁴ J. Madelay. Citado en, Augusto De Venanzi, *Ibidem*, pág. 159.

⁶⁵ Augusto De Venanzi, *Ibidem*, pág. 171.

⁶⁶ Immanuel Wallerstein, Conocer el mundo, saber el mundo: el fin de lo aprendido. Una ciencia social para el siglo XXI, pág. 75.

2.- Los Estados no imponen a los empresarios pagar por las cosas que no son de su propiedad o por los daños ambientales que ocasionan las empresas. “Cuando un empresario contamina un río y no paga los costos de evitar la contaminación, el estado está permitiendo la transmisión de ese coste a la sociedad en su conjunto”⁶⁷.

3.- La ubicación geográfica ofrece a las empresas ciertas ventajas sobre todo si están instaladas en un Estado fuerte, pues los Estados fuertes impiden que otros estados otorguen ventajas monopólicas a determinados empresarios.

4.- Los Estados reducen la eficacia de las luchas de los trabajadores, por ejemplo impiden la creación de sindicatos.

5.- Los Estados ofrecen un orden estatal a las transnacionales mediante la estabilidad política económica y social, por ejemplo bajos impuestos, paz y combate al narcotráfico. Actualmente los acuerdos internacionales otorgan protección a los derechos de los inversionistas, por lo que esta situación provoca que exista un incremento de empresas transnacionales a escala internacional. También, al flexibilizarse las reglas dentro de los acuerdos se dio oportunidad a que las empresas recurrieran a mecanismos internacionales de arbitraje, como la posibilidad de que un inversionista demande a un Estado.

6.- Los Estados “han flexibilizado en gran medida sus legislaciones y ahora muestran una actitud mucho más tolerante hacia las fusiones y alianzas estratégicas.”⁶⁸ Lo cual puede ser observado con la fusión realizada entre la empresa Alcatel de origen francés con la estadounidense Lucent Technologies a inicios de 2006. A pesar de no tener definido el nombre de la nueva empresa, esta tendrá sus operaciones en el Estado de Nueva Jersey. Sus actividades se centrarán en la “investigación y desarrollo en materia de comunicaciones, gracias a que cuenta con 26 mil investigadores, sobre todo en los laboratorios Bell”⁶⁹.

⁶⁷ *Ídem.*

⁶⁸ Christian Deblock, Dorsal, Brunelle y Michèle, Rioux, “Globalización, competencia y gobernanza: el surgimiento de un espacio jurídico transnacional en las Américas”, *Foro Internacional*, Vol. 44, Núm. 1, 2004, pág. 80.

⁶⁹ “Fusión de Alcatel y Lucent, con recorte de 10% de su personal”. *La Jornada*. Lunes 3 de abril de 2006.

Estas acotaciones nos permiten observar a que hoy existe una relación muy estrecha entre las empresas transnacionales y el Estado debido a que las empresas demandan mayor protección y libertad para continuar con su expansión capitalista en la globalización, además estos privilegios son concedidos porque los Estados han renunciado a controlar los movimientos de capitales y prefieren adoptar medidas que los propicien.

Para concluir se puede decir que dentro de la economía mundial la participación de la empresas transnacionales se ha incrementado, pues toman las decisiones que dictan el curso del mercado y los precios, sería imposible que desaparezcan de la escena internacional porque comandan el proceso global e influyen en los organismos internacionales para que se efectúen las leyes que eran propias del Estado, incluso su disposiciones penetran en la vida cotidiana de las personas, tanto en los consumidores como en la fuerza de trabajo que labora en ellas.

2.2 Las empresas transnacionales en la economía de la globalización

A continuación se explica el papel que tienen las empresas transnacionales como parte del proceso de globalización, ya que son el eje de este nuevo modelo de acumulación capitalista cuyos objetivos son el de ampliar sus mercados, maximizar sus ganancias y reducir sus costos de producción. Augusto De Venanzi comenta que en el proceso de globalización se lleva a cabo “la expansión desregulada del sistema de la gran corporación privada,”⁷⁰ pues está “no sólo dirige, sino además orienta, impone y pone en práctica políticas orientadas a transformar la sociedad tradicional, en especial su economía y su estructura política”⁷¹.

Es importante comprender el proceso de globalización en esta investigación para analizar el rol que tienen las empresas transnacionales en el nuevo orden económico mundial. El fenómeno de la globalización ha sido analizado por diversos autores, entre ellos se encuentra Carlos M. Vilas, quien explica la ideología de la globalización mediante seis proposiciones las cuales indican que:

1. “la globalización no es un fenómeno nuevo;
2. no es proceso homogéneo;
3. no es un proceso homogenizador de la economía mundial;
4. la globalización no conduce al progreso y al bienestar universal;
5. la globalización de la economía no conduce a la globalización de la democracia y
6. la globalización no acarrea la desaparición progresiva del Estado.”⁷²

Carlos M. Vilas al igual que David Held y Anthony McGrew mencionan que la globalización no es un fenómeno nuevo, “es una dimensión del proceso multiseccular de expansión del capitalismo desde sus orígenes mercantiles en algunas ciudades de Europa en

⁷⁰ Augusto, De Venanzi, *op.cit.*, pág. 4.

⁷¹ Augusto, De Venanzi, *Ibidem*, pág. 38.

⁷² Carlos M. Vilas, “Seis ideas falsas sobre la globalización”, Jhon Saxe Fernández (Coordinador), *Globalización: crítica a un paradigma*, pág. 70.

los siglos XIV y XV.”⁷³ En la década de 1960 y principios de los sesenta el término globalización tuvo una difusión académica más amplia, “a partir del colapso del socialismo de Estado y la consolidación del capitalismo a escala mundial, la conciencia de la globalización se acentuó en los años noventa.”⁷⁴

Recordemos que al igual que la empresa transnacional, el concepto de la globalización no es reciente, pues se refiere a un proceso que viene desarrollándose con aceleraciones y desaceleraciones a lo largo de los últimos cinco siglos y marca la fase actual de la internacionalización del capitalismo.

Asimismo, la globalización es un proceso del desarrollo desigual, por lo tanto no es un proceso homogenizador ya que, actualmente se encuentra más desarrollado en el sistema económico-financiero. James Petras menciona que “la globalización se refiere a los flujos de mercancías, inversiones, producción y tecnología entre las naciones, creando un nuevo orden mundial”⁷⁵, en donde la participación del Estado nación ha reestructurado su actuación hacia los aspectos económicos – financieros.

Sin embargo, a pesar de que el capital financiero en la actualidad tiene una gran movilidad de un país a otro para buscar las tasas de ganancia y condiciones de operación más atractivas, los trabajadores no tienen la libertad de traspasar las fronteras que les de la oportunidad de migrar para buscar mejores trabajos e ingresos, “los trabajadores tienen una movilidad limitada: los que se ven despedidos – por ejemplo, por haber exigido salarios más altos o mejoras laborales – pueden sufrir una estigmatización que les ponga más difícil volver a colocarse”.⁷⁶ Por lo tanto, se observa que este proceso de globalización tiene un carácter asimétrico para el resto de los actores que están inmersos en él.

⁷³ Carlos M. Vilas, *Ibidem*, pág. 71.

⁷⁴ David Held y Anthony, McGrew, Globalización/Antiglobalización. Sobre la reconstrucción del orden mundial, pág. 14.

⁷⁵ James Petras, “La globalización: un análisis crítico”. Globalización, imperialismo y clase social, pág. 33.

⁷⁶ Joseph E. Stiglitz, “Empleo, justicia social y bienestar de la sociedad”, Revista Internacional del Trabajo. Vol. 121, Núm. 1-2 Año 2002, pág. 11.

En el ámbito económico, político y social la globalización no es un proceso homogéneo, debido a que “la expansión mundial del capitalismo conduce a diferenciaciones crecientes entre regiones del mundo con desiguales niveles de desarrollo.”⁷⁷ De acuerdo a datos proporcionados por el Banco Mundial el ranking económico mundial en el 2005 estuvo liderado por las 7 potencias mundiales, en el cual “Estados Unidos ocupó el primer lugar con una economía de 11.7 billones de dólares, sin en cambio, México ocupó el lugar 12 con un PIB de 676, 000 millones de dólares.”⁷⁸

Ante estos ejemplos se reafirma lo planteado por Ulrich Beck, quien nos dice que la globalización económica “no es ningún mecanismo ni automatismo, sino que es, cada vez más, un proyecto político cuyos agentes transnacionales, instituciones y convergencias en el discurso (Banco Mundial, OMC; OCDE, empresas multinacionales, así como otras organizaciones internacionales) fomentan la política económica neoliberal”⁷⁹. Por lo tanto, la globalización económica no beneficia a naciones y pueblos en donde existen situaciones de una notable dependencia, con deudas externas imposibles de liquidar, con alta marginalidad social y con extrema pobreza.

Aunque se ha registrado una transición democrática en los procesos electorales de algunos países de América Latina a inicios del siglo XXI, como México, Bolivia, Chile y Brasil, existen “regímenes políticos donde el ingrediente democrático viene dado por la promoción y consolidación de la economía de mercado en su versión neoliberal.”⁸⁰ Por lo tanto, la globalización de la economía no favorece a la globalización de la democracia, pues a pesar de que los organismos internacionales económicos y financieros emitan recomendaciones de las políticas económicas a los países, existen sociedades con un alto nivel de pobreza que conduce a la exclusión social de los individuos ya que, no cuentan con un empleo o si lo hay este proporciona una mínima remuneración para poder realizar sus principales actividades como son el comer, vestir o para enfrentar catástrofes climáticas como las inundaciones.

⁷⁷ Carlos M. Vilas, *op.cit.*, pág. 79.

⁷⁸ “India, desplazó a México en el ranking económico.” *La Crónica*. 13 de julio de 2005.

⁷⁹ Ulrich Beck, *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*, pág. 170.

⁸⁰ Carlos M. Vilas. *Ibidem*, pág. 88.

En el proceso de la globalización el Estado – nación está redefiniendo su actuación con el sistema económico financiero, pues “brinda seguridad a la propiedad capitalista (legislación interna y defensa exterior, transacción de conflictos de intereses), genera economías externas (por ejemplo, inversiones en infraestructura, capacitación de la fuerza de trabajo, producción de insumos, etc.) para la acumulación privada, y legitimar el sistema social organizado a partir de la primacía del capital (educación, medios de información y similares)”⁸¹. La intervención estatal se centra en los grupos que están articulados en el proceso de la globalización para que de esta forma pueda fortalecer su posición dentro del mercado logrando alcanzar sus intereses y objetivos.

Se puede decir que la globalización es un paradigma que, dependiendo de quien lo explique se entiende como un proceso económico, político y social, en donde impera la apertura económica – financiera, acompañada de la expansión de capital, con asimetrías en los sectores sociales, en el cual los principales estragos se sitúan en las sociedades más pobres y en los países en desarrollo, siendo 1,200 millones de personas que aún viven con menos de 1 dólar al día.

⁸¹ Carlos M. Vilas. *Ibidem*, pág. 92.

2.3 Las características que presentan las empresas transnacionales en la globalización

Actualmente las empresas transnacionales se encuentran instaladas en todo el planeta, existen 200 corporaciones transnacionales con un conjunto de ventas que superan la cuarta parte de la actividad económica de todos los países, por lo tanto resulta de suma importancia conocer las características y estrategias que emplean dentro del proceso de globalización.

El proceso de integración económica es un espacio que favorece a las empresas transnacionales, ya que en él aplican de mejor manera su estrategia mundial de incrementar ganancias y de obtener condiciones favorables tales como: reducir sus costos de producción, acceso a los recursos más baratos, control de materias primas y de los recursos naturales, impuestos bajos, reducción de tarifas y aranceles. Por ejemplo, a raíz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se cerraron ciento cincuenta fábricas (de la industria de la confección) ubicadas en el Caribe, ya que se trasladó esta producción a México para aprovechar el régimen franco de exportación al mercado de los Estados Unidos. Así mismo, “la empresa The Limited, (fabricante de la ropa interior Victoria’s Secret) inauguró recientemente una planta en México, a pesar de que aquí los salarios son tres veces superiores a los que se abonan en Sri Lanka, es más económico producirlos en México gracias a los ahorros de tiempo, costos de transporte e impuestos.”⁸²

La importancia que tienen las empresas transnacionales en asuntos globales económicos y políticos puede ilustrarse con El Foro Económico Mundial (FEM), conocido por sus siglas en inglés World Economic Forum (WEF) o como el Foro de Davos. Este foro es financiado por empresas transnacionales y en él se discuten asuntos claves como: qué tipo de política económica debe ser implementada, qué postura se debe adquirir en situaciones geopolíticas importantes, qué tipo de respuestas dar a las críticas sobre políticas globales, hasta en qué condiciones se debe trabajar. En los últimos años el FEM se ha convertido en el principal sitio de discusión entre los principales líderes políticos y de los negocios del mundo acerca de cómo conducir el proceso de la globalización. En la reunión número 34 que se celebró

⁸² Marilyn Carr y Martha Chen, “Mujeres y hombres ante la exclusión social y la mundialización”, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 123, Núm. 1-2, 2004, pág. 160.

en Suiza del 26 a 30 de enero del 2005 asistieron más de 2,000 participantes, 50 por ciento de los cuales por lo menos son empresarios que abonaron 44,000 dólares para presenciar o intervenir en los debates y eventualmente tomar algún contacto con los gobernantes, sólo un 9 por ciento de los inscritos representan a los gobiernos. Entre las empresas miembros de este foro sobresalen: “Exxon, Chevron, Shell, Ford, General Motors, Mitsubishi, Microsoft, IBM, Dell, Time Warner, Reuters, Televisa, AT&T, Sony, Toshiba, Roche, Sandoz, Dupont, Citibank, BBV, Novartis, Monsanto, Coca Cola, Bacardi, Modelo, Nestlé, Bimbo, Kraft, McDonalds, Nike, British – American, Philip Morris, etc. El FEM cuenta con 1007 miembros”⁸³.

El peso de las empresas transnacionales también puede observarse en la firma de tratados internacionales, ya que en muchos casos se convierten en agentes de presión al intervenir en la elaboración de los tratados con la finalidad de contar con los máximos beneficios buscando que las leyes correspondan a sus intereses. Por ejemplo, en República Dominicana, en el 2006 no entraba en vigor el tratado de libre comercio con Estados Unidos (DR-CAFTA), debido a que las transnacionales estadounidenses “habían estado realizando presiones de último momento para introducir cambios en los acordado en el DR-CAFTA porque las negociaciones acordadas no satisfacen sus apetencias deseando vender sus productos de manera directa en el mercado local, sin necesidad de asociarse con una empresa nativa.”⁸⁴

Dentro del ámbito político se ha observado una importante participación de las empresas transnacionales, ya que cada vez tienen un papel más significativo en los procesos electorales dentro de los países en que están establecidas, su participación consiste en inyectar grandes cantidades de dinero en el partido político que les interesa que las gobierne.

⁸³ Where is the World Economic Forum Coming From? Página de internet: http://www.geocities.com/pwdyson/wef_orgs.htm Visitada el 23 de noviembre de 2005.

⁸⁴ “Cree EEUU actúa por presiones de multinacionales”. *Hoy Digital*. 7 de junio de 2006. Página de internet: www.hoy.com.do

Ejemplos que ilustran la participación de las transnacionales en el mundo de la política son los siguientes: durante la campaña presidencial del presidente de México, Vicente Fox Quesada, el grupo Amigos de Fox liderado por Lino Korrodi atrajo grandes sumas millonarias de diversos sectores empresariales, entre ellos estuvieron los donativos de la empresa Coca Cola (empresa en donde el Presidente Fox asumió la presidencia de la división de América Latina). “El apoyo para obtener la presidencia fue gratificado con siete concesiones sobre el uso del agua tan sólo en los primeros dos años de su gobierno a un costo de 2,054 pesos cada concesión, y con un permiso que va desde cinco a 50 años y con la posibilidad de obtener una prórroga por el mismo periodo, aunque estén en regiones con escasez de agua”⁸⁵. En cambio en los Estados Unidos, George Bush Jr. ganó las elecciones en el año 2000 gracias a las grandes corporaciones petroleras de su país “que contribuyeron a través de comités de acción política con 33 millones de dólares, por lo que a manera de agradecimiento el Presidente Bush no ratificó el Protocolo de Kyoto”⁸⁶ (este Protocolo busca obligar a los países del mundo a reducir sus emisiones de los gases que producen el llamado "efecto invernadero" o calentamiento de la Tierra).

Los gobiernos de muchos países han alentado a las empresas transnacionales en las actividades de transformación de materias primas y recursos naturales para la exportación con la finalidad de captar divisas, sin tener en cuenta que la empresa nacional, los campesinos y trabajadores resulten perjudicados. En Tailandia pequeños campesinos se han convertido en trabajadores bajo contrato de transnacionales que producen maíz sin madurar y otros cultivos para la exportación. “Al principio las empresas aportan simientes (semillas) y abonos y compran el producto a precios garantizados y los campesinos pueden sobrevivir con dos cosechas al año, pero, con el paso del tiempo, los rendimientos empiezan a disminuir y se hace necesario cultivar hasta seis cosechas al año, con el desmedro del suelo. Cuando los campesinos ya no pueden arrostrar el aumento de sus gastos en semillas y abonos, las multinacionales se trasladan a otro país en el que alientan a más campesinos a

⁸⁵ Gustavo Castro Soto, ECO PORTAL.NET, El directorio ecológico y natural. [La Coca-Cola en México el Agua Tiembla](#). Página visitada el 12 de noviembre de 2005. Página de internet: <http://www.ecoport.net/layout/set/print/content/view/full/45361/printversion/1>

⁸⁶ Antoni Verger, *op.cit.*, pág. 66-67.

ponerse a producir para los mercados de exportación de idénticas consecuencias nefastas.”⁸⁷

La empresa transnacional utiliza estrategias para minimizar los costes de producción y maximiza la capacidad productiva para así obtener las mayores ganancias, al mismo tiempo va eliminando toda competencia incorporando o desapareciendo en su totalidad a la empresa nacional y a las pequeñas y medianas empresas. Dentro del proceso de la globalización, el mercado de la libre competencia deja en una situación de exclusión a las empresas nacionales, porque para este tipo de empresas es difícil competir con los productos de las grandes corporaciones internacionales, situación que las coloca en desventaja, por lo que para no desaparecer se subordinan a los intereses que dicten estos colosos empresariales.

Actualmente se ha observado que dentro de las empresas transnacionales existe una saturación de la mano de obra, por lo que “las multinacionales procuran conservar y aumentar su cuota de mercado en las industrias existentes vendiendo a precios inferiores a los de sus competidores, normalmente disminuyendo los costos del trabajo en una carrera competitiva por ver quién consigue pagar menos.”⁸⁸ Aquí podemos mencionar que dentro de las empresas transnacionales a aumentado la contratación de mano de obra pero la calidad de los empleos se ha precarizado, pues lo normal es que los salarios sean muy bajos, que las condiciones de trabajo sean pésimas, rara vez los contratos son por escrito o se contrata a los trabajadores temporalmente, los empleados ya no cuentan con la protección sindical, prestaciones, seguro médico y de accidentes laborales.

Un ejemplo ilustrativo de cómo operan las transnacionales en México es el siguiente: Avon Cosmetics labora bajo los estándares de vender más acaparando la mayor parte de los mercados pero dejando a un lado los derechos sociales de sus trabajadores, tal es el caso que padecieron las empleadas mexicanas que realizan la venta de los productos de Avon por catálogo a finales de 2004. Recordemos que la empresa transnacional Avon tiene

⁸⁷ Carr Marilyn y Chen Martha *op.cit.*, pág. 171.

⁸⁸ *Ibidem*, pág. 159.

presencia en 137 países del mundo y cuenta con un total de 3 millones de representantes, en su mayoría mujeres, sin embargo, el 14 de noviembre de 2004, las representantes mexicanas (27mil afiliadas al IMSS) perdieron el derecho a la seguridad social, a pesar de que aportaron el 70% de las ganancias a la empresa, ya para el día 10 de enero de 2005 a las representantes se les anuló el derecho de atención médica. “Según el diputado Daniel Ordóñez, quien presentó un punto de acuerdo ante la Cámara de Diputados para que las autoridades correspondientes solucionaran el caso de las trabajadoras, este conflicto se tornó en otra problemática porque la empresa no reconoce los derechos laborales y el carácter de las trabajadoras como tales con el argumento de que de afiliarlas a al IMSS representaría un riesgo financiero”⁸⁹.

Durante el 2004 la empresa obtuvo el 70 % de las ganancias, es decir 455 millones de dólares (sólo por las ventas en México). A pesar de que esta empresa ha tenido grandes ganancias, considera que el seguro médico de las trabajadoras es de alto costo por lo que niega seguirlo brindando.

Otro ejemplo que se suma a la estrategia de recortar costos de producción es la noticia brindada por el periódico El Economista, que menciona que para finales de 2005 el gigante automotor General Motors Corp. tenía programado reducir sus costos de producción “en unos \$ 7, 000 millones de dólares, por lo tanto se contempló recortar cerca de 30,000 empleos, o un 9% de su fuerza laboral, cerrará las operaciones de 12 plantas de América del Norte. Asimismo se manifiesta que mediante a un acuerdo celebrado con el sindicato de la Unión de Trabajadores Automotor le permitirá recortar los costos de cuidado de la salud de los empleados de \$3,000 millones de dólares anuales⁹⁰. Aquí se puede percibir que el uso de estrategias empleadas por parte de las empresas transnacionales son para su propio beneficio, pues dejan sin protección social y económica a un gran número de trabajadores, quienes por muchos años les han dejado grandes ganancias mediante la utilización de su fuerza de trabajo.

⁸⁹ Mónica Pérez, “Aún no concluye la disputa entre el IMSS y Avon”, CIMAC NOTICIAS, 22 de febrero de 2005. Página en internet: <http://www.cimacnoticias.com>

⁹⁰ “GM recortará 30, 000 empleos; 12 plantas afectadas”. El Economista. 21 de noviembre de 2005.

En el interior de las empresas transnacionales se comete la violación de los derechos humanos del personal que será contratado o que ya cuenta con antigüedad laboral, pues los directivos de las grandes empresas imponen reglamentos extremadamente duros e inflexibles por la ausencia de un marco laboral regulado y sindicalizado del país en donde se establecen estas empresas, además los empleados trabajan en condiciones precarias y en altos niveles de desprotección.

En Wal - Mart no se contempla la sindicalización de su personal, a pesar de que fue catalogada por la revista Fortune en 2005 como el primer lugar de las 500 mayores empresas, los directivos de la tienda argumentan que “en Wal – Mart, respetamos los derechos individuales de nuestros trabajadores y les animamos a que expresen sus ideas, comentarios y preocupaciones. Porque creemos en mantener un ambiente de comunicación abierta, no creemos en la necesidad de representación a través de terceras partes.”⁹¹

Otro caso es el de la empresa Coca – Cola que despide a empleados por sus preferencias sexuales, a inicios de 2006 se dio a conocer la noticia en la cual “un ingeniero con más de siete años de trabajo en la segunda embotelladora más grande del mundo fue despedido por ser homosexual, antes de eso se le redujo su salario a un 32%, se le destituyó de su puesto de Abastecimientos para la División de la empresa en Costa Rica y se le negó el puesto de director de Desarrollo de Tecnología. Pero a pesar de que se interpuso una demanda ante el Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación (CONAPRED), y una por daño moral en el Juzgado Trigésimo de lo Civil en el D.F. la empresa Coca – Cola respondió que el denunciante nunca fue su empleado. La CONAPRED visitó a Coca – Cola para exponerle el caso, pero negó todo, incluso se rehusó a recibir las pláticas de sensibilización que el organismo ofrece en estos casos para que la discriminación no se repita”.⁹²

Otras situaciones discriminatorias que cometen las empresas transnacionales antes de contratar al personal es el de someterlos a exámenes médicos, “la empresa Adidas en Honduras realiza análisis clínicos para comprobar si las empleadas a contratar no están embarazadas o si tienen tatuajes en algún lugar del cuerpo, además son contratadas con

⁹¹ Antoni Verger, *op.cit.*, pág. 94.

⁹² “Ejecutivo cesado por gay gana juicio a Coca – Cola”. La Crónica. 5 de abril del 2006.

bajos salarios, largas jornadas laborales y pueden ser despedidas si se organizan sindicalmente, por último se tiene un mecanismo de presión sobre ellas ya que se les amenaza de trasladar la producción a China”⁹³.

El uso de la publicidad es otra de las formas de operar de las empresas transnacionales para cuidar sus intereses. Con la utilización de las marcas se puede llevar a cabo una exitosa campaña publicitaria que llega a cada rincón del mundo. Naomi Klein nos explica que se debe “considerar a la marca como el significado esencial de la gran empresa moderna, y la publicidad como un vehículo que se utiliza para transmitir al mundo ese significado”⁹⁴. Anteriormente el nombre de la marca en los productos aparecía con letras pequeñas, las etiquetas de los logos aparecían bajo el cuello o dentro de la parte de atrás. Hoy en día se puede admirar el nombre de la marca con letras mucho más grandes (gigantes) en las prendas de vestir como camisas, vestidos, tenis, sudaderas, lentes, relojes, perfumes, etc.

Las marcas son divulgadas en carteles o anuncios gigantes, en los medios de comunicación como en la televisión, el cine, en internet y revistas, así mismo tienen presencia en las calles, en los teatros, en eventos deportivos (como por ejemplo la campaña publicitaria de la Coca Cola en los Juegos Olímpicos). Por lo que al penetrar estas campañas publicitarias en distintos países, la población adopta los estándares que las compañías imponen, creando de esta forma una nueva cultura y a la vez obteniendo altas ganancias. Tal es el caso de utilizar a los jóvenes para que adquieran los productos de última moda, ya que en las campañas de publicidad se transmite el mensaje de que al portar una marca estos jóvenes serán aceptados por la sociedad. Esta oportunidad es empleada por la empresa Benetton que utiliza en sus anuncios publicitarios modelos de diferentes razas (ya sea negra y blanca) con la finalidad de transmitir que toda persona puede usar esta marca de ropa.

A pesar de que las empresas transnacionales recuperan su inversión inicial en tal sólo cuatro años y que el intercambio comercial que realizan representa la tercera parte de todo el comercio mundial, estas evaden impuestos o se les concede una exención de todos los impuestos. Es en los países en desarrollo donde principalmente sucede este tipo de

⁹³ “Adidas viola derechos laborales en Honduras: ICR”. La Jornada. 4 de mayo de 2005.

⁹⁴ Naomi Klein, No logo, pág. 33.

estrategia, ya que en estos países cuentan con una capacidad institucional de fiscalización reducida, generalmente carecen de información suficiente sobre la sociedad matriz como para poder impugnar la fijación de precios de transferencia y otros mecanismos de evasión fiscal. “Un estudio realizado en los Estados Unidos mostró que empresas como Goodyear, Texaco, Colgate Palmolive, MCI WorldCom y otras ocho compañías habían ganado más de 12.200 millones de dólares en el período de 1996 – 1998, pero ninguna de ellas había pagado impuestos sobre los ingresos de las sociedades en los Estados Unidos en ese mismo período”.⁹⁵ Otro caso impresionante fue el acontecido en países como Honduras, Jamaica, Namibia y Senegal donde se les ha otorgado a las empresas extranjeras una exención permanente sobre los impuestos de gas, agua y tierra por períodos de 10 a 20 años.

Muchas de las empresas transnacionales son el resultado de fusiones y alianzas de empresas que se originaron dentro del contexto de la Segunda Guerra Mundial, con la fusión se busca una mayor eficiencia en las operaciones y una reducción de costes de la empresa. Las fusiones significan “que los activos y las operaciones de dos empresas se combinan para establecer una nueva entidad, cuyo control reside en un equipo integrado por ambas o unidamente por una de ellas -en este último caso se habla de una adquisición⁹⁶”.

La concentración e integración económica que implica que las empresas se fusionen se lleva a cabo a través de tres vías diferentes:

- 1.- Integración horizontal, se efectúa cuando dos empresas similares y del mismo sector se fusionan, “expandiendo el poder mediante la eliminación de competencia, esto es mediante el control de la competencia integrándola a la empresa.”⁹⁷ Lo que les permite compartir costes que son fijos como pueden ser el marketing, la publicidad, la investigación, etc.
- 2.- Integración vertical, esta fusión se enfoca al proceso productivo de la empresa, es decir “son empresas que se dedican a diferentes etapas de la producción de un mismo producto, de modo que la empresa resultante cuenta con mayor dominio sobre la totalidad del proceso

⁹⁵ Andrew Mold, “Una propuesta para gravar con impuestos unitarios las ganancias de las empresas transnacionales”, *Revista de la CEPAL*, Núm. 82, 2004, pág. 39.

⁹⁶ Antoni, Verger, *op.cit.*, pág. 15.

⁹⁷ Ignasi Brunet y Ángel Belzunegui, *Estrategias de empleo y multinacionales*, pág. 93.

productivo, el cual puede ir desde la obtención de las materias primas hasta la comercialización del producto resultante.”⁹⁸

3.- Integración diversificada, aquí se da una asociación entre empresas que trabajan en campos muy diferentes, se realiza entre una transnacional y empresas pequeñas de la cual resultan grandes conglomerados, la empresa transnacional al realizar este tipo de fusión puede desarrollar un producto similar que le resulta menos costoso, “le permite reducir riesgos y alcanzar solidez financiera debido a la acumulación de activos y el control de sobre diferentes sectores de la economía”⁹⁹.

Las empresas transnacionales también optan por realizar alianzas para compartir parte de sus capacidades y/o recursos, sin llegar a fusionarse con el objetivo de incrementar sus ventajas competitivas. “De hecho cada vez es mayor el número de empresas que están tratando de construir redes externas y alianzas nacionales e internacionales para completar sus redes internas de filiales nacionales e internacionales. Por lo tanto, el fenómeno de las alianzas es un resultado de la globalización, así como un generador de importantes cambios en la competencia.”¹⁰⁰

Fulvio Attinà menciona que existen cuatro fases que han marcado la posición de las empresas transnacionales dentro de la globalización, las cuales han sido aprovechadas para reducir las aportaciones de capital en el exterior, contener los riesgos de inversión y gestionar más ágilmente situaciones de crisis tanto económicas como políticas, actualmente se encuentran en la fase 4, en donde se ha desarrollado una nueva estrategia, denominada “redes de empresas”¹⁰¹

La empresa red es un concepto que aparece en las últimas dos décadas de siglo XX, en el cual está inmersa la empresa transnacional, refiriéndose a la nueva reorganización del modelo empresarial enfocándose en la reducción de los costos mediante mejoras tecnológicas organizativas y así adaptarse a las condiciones del rápido cambio económico y

⁹⁸ Antoni, Verger, *Ibidem*, pág.16.

⁹⁹ Antoni Verger, *Ibidem*, pág. 17.

¹⁰⁰ Ignasi, Brunet y Ángel, Belzunegui, *op.cit.*, pág. 98.

¹⁰¹ Fulvio Attinà, El sistema político global. Introducción a las relaciones internacionales, pág.167.

tecnológico en el proceso de la globalización. Por lo que, las empresas han pasado de un modelo fordista que es un modelo de producción en masas, en serie y de forma estandarizada a un modelo posfordista, es decir, un modo de producción flexible, en series cortas y diversificadas.

Manuel Castells considera a la empresa red como “aquellas empresas que son capaces de generar conocimiento y procesar información con eficacia; de adaptarse a la geometría variable de la economía global; de ser lo bastante flexibles como para cambiar sus medios con tanta rapidez como cambian los fines, bajo el impacto del rápido cambio cultural, tecnológico e institucional; y de innovar, cuando la innovación se convierte en el arma clave de la competencia. En este sentido, la empresa red materializa la cultura de la economía informacional/global: transforma señales en bienes mediante el procesamiento del conocimiento.”¹⁰²

¹⁰² Manuel Castells, La era de la información: economía, sociedad y cultura. Vol. 1: La sociedad red, págs. 199 – 200.

Capítulo 3 La empresa automotriz en México y su impacto económico y social durante la apertura del TLCAN

3.1 La presencia de las empresas transnacionales del sector automotriz en México

A continuación se realiza una breve revisión histórica sobre la evolución de la industria automotriz en México desde sus inicios hasta el 2005. Esta industria se considera un sector estratégico en la economía del país ya que, contribuye a la generación del empleo y a la atracción de la inversión extranjera directa.

La industria automotriz mexicana está formada por dos sectores: el sector terminal, que principalmente se enfoca al ensamble de vehículos y el sector de autopartes, que se encarga a la fabricación de partes y componentes automotrices.

Esta industria nació en México en la década de 1920, su principal característica fue el de concentrarse en el ensamblado del automóvil, que es la fase final de todo el proceso de producción de los autos.

“La empresa Ford Motor Company es la primera firma que se establece para ensamblar automóviles, iniciando sus actividades en 1925; es sólo hasta 10 años después que se instala General Motors de México, seguida de muchas empresas más, estadounidenses, europeas y mexicanas.”¹⁰³

Durante el período de la Segunda Guerra Mundial se registró la caída de la actividad automotriz en México debido a que las empresas matrices del sector frenaron sus exportaciones de vehículos desarmados. Además las empresas transnacionales automotrices se vieron obligadas a reconvertir sus plantas productoras de partes y de automóviles para una economía civil y para la fabricación de armamento y vehículos de guerra.

¹⁰³ Arnulfo Arteaga García, Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México, pág. 70.

Al culminar la Segunda Guerra Mundial, el sector automotriz registró en México un crecimiento en la producción, en las ventas, en el empleo y en las importaciones. El incremento de la producción se produjo gracias al proceso de industrialización en que se encontraba el país, a la agilización del transporte de mercancías y de materias primas, a la ampliación de la red de carreteras, al cambio de una economía agrícola a una economía industrial que propició grandes concentraciones urbanas que al paso del tiempo aglutinaron la actividad de la industria automotriz, al traslado de la población que demandó la producción de vehículos de pasajeros y de rutas de transporte y a que la población con estratos de ingresos más altos adquirirían automóviles.

De 1946 a 1964 aumentó el número de marcas de autos de 44 a 117 modelos. Sin embargo, la industria automotriz operaba con maquinaria y equipo obsoleto, concentrándose en el Distrito Federal. El Estado ofreció una serie de facilidades a las empresas automotrices para operar en el país otorgando subsidios a la inversión, subsidios a los impuestos y proyectos de infraestructura.

En 1962 se crea un decreto automotriz en el país, que obligó a las productoras a aumentar el porcentaje de componentes de origen nacional incluyéndose los siguientes aspectos:

- “Se limitaron las importaciones de vehículos.
- Se limitó la importación de ensambles principales completos como motores y transmisiones.
- Fijó en un 60% el contenido nacional mínimo para los vehículos fabricados en territorio nacional.
- Limitó a un 40% de capital extranjero las inversiones en las plantas fabricantes de autopartes.
- Estableció un control de precios con el fin de contener las utilidades e incentivar a un incremento de la productividad.”¹⁰⁴

¹⁰⁴ Arturo Vecencio Miranda, “La industria automotriz en México. Antecedentes, situación actual y perspectivas,” Contaduría y administración, Enero – abril, núm. 221, 2007, pág. 215.

Durante esta década se instalaron en el territorio nacional las siguientes empresas automotrices: General Motors, Ford, American Motors, Fabricas Automex (con participación de Chrysler), Nissan y Diesel Nacional (Dina) una empresa propiedad del gobierno mexicano, esta empresa se creó en el estado de Hidalgo en 1952 y estableció una alianza con la empresa Renault.

A pesar de que la infraestructura tecnológica de las empresas automotrices era obsoleta y los niveles de producción no eran muy satisfactorios, los costos de producción estaban por encima de otras naciones, durante la década de los sesenta y la mitad de los setenta, la industria automotriz se consideró como uno de los sectores de punta de la economía mexicana ya que generó empleo directo e indirecto y tuvo una elevada participación en el PIB manufacturero.

Dentro del segundo decreto automotriz de 1972 se implantaron nuevas políticas regulatorias con el objetivo de mejorar el funcionamiento de los mercados. Entre ellas sobresales:

- “Se redujo el porcentaje de contenido nacional mínimo para vehículos destinados al mercado de exportación.
- Se obligaba a los fabricantes de la industria terminal a exportar un equivalente del 30% del valor de sus importaciones.”¹⁰⁵

De 1976 a 1977 el país sufrió una crisis económica que desencadenó en la devaluación del peso, por lo tanto se generó una fuerte caída de la actividad automotriz.

Así que el decreto de 1977 tuvo como objetivo principal el de transformar a México en un país exportador altamente competitivo, por lo que el sector se abrió a las inversiones foráneas.

De acuerdo a las exigencias del decreto, el sector se tuvo que modernizar y se desató una ola de inversiones y tecnología en las nuevas plantas de origen norteamericana, instalándose en el norte del país. Las plantas de ensamble y motores puestas en marcha

¹⁰⁵ *Ibidem*, pág. 216.

fueron: General Motors que instaló el complejo Ramos Arizpe en Coahuila en 1981, Chrysler también en Ramos Arizpe instaló la planta de motores en 1981, la planta de motores de Ford en Chihuahua en 1983 y la de ensamble en Hermosillo, Sonora en 1986 en conjunto con Mazda dedicada al mercado de exportación con el más elevado nivel de tecnología.

Como consecuencia de lo anterior se incrementaron las exportaciones automotrices. Sin embargo, éstas no fueron suficientes para compensar las importaciones (que obtuvieron un incremento considerable) por lo tanto se registró un déficit comercial.

El déficit comercial se originó porque “la industria de autopartes no fue capaz de abastecer a la industria terminal, lo que obliga a las armadoras a importar permanentemente los insumos requeridos para la producción. Asimismo no había una estrategia sostenida para impulsar la exportación, debido principalmente a que en ese momento no constituía un objetivo estratégico de las ETA convertir a sus plantas ubicadas en México en plataformas para enviar su producción a los mercados externos, sino centrarse en el consumo interno”¹⁰⁶.

Durante el inicio de la década de 1980 la industria automotriz presentó caídas en la producción y en las exportaciones, la crisis económica 1982 afectó seriamente a este sector, así que el gobierno mexicano se centra en el cambio del modelo de sustitución de importación a la promoción de exportaciones del sector. En 1983 el gobierno De la Madrid emitió *el decreto para la racionalización de la industria automotriz*, que tuvo como propósito el fortalecimiento de las exportaciones de vehículos que el de las autopartes, se redujo el contenido nacional de autopartes para los modelos de exportación y se limitó el número de marcas y modelos.

En 1984 “GM y Chrysler anuncian el inicio de sus programas de exportación de unidades terminadas, ampliando sus capacidades productivas. Ford por su parte, realizó una asociación con la empresa japonesa Mazda, para la construcción de una planta donde produciría el modelo Tracer, destinado totalmente a la exportación a los Estados

¹⁰⁶ Arnulfo Arteaga García, *op.cit.*, pág. 99.

Unidos”¹⁰⁷. Para 1991 la empresa alemana Volkswagen reinició sus exportaciones “envió 98.7% a los consumidores estadounidenses y una pequeña cantidad hacia Canadá”¹⁰⁸.

Durante esta época el gobierno vendió las acciones que poseía con Renault y Vehículos Mexicanos (VAM) a inversionistas franceses y norteamericanos debido a la crisis económica del país, el cierre de actividades de Renault en 1986 acarrió la quiebra de la empresa DINA, que en enero de 2002 cerró su última planta. Con el cierre de DINA se vinieron abajo los intentos del país para desarrollar y contar con una empresa automotriz terminal. Nuevamente se dejó el control de esta industria en manos de unas cuantas firmas trasnacionales como Ford, General Motors, Chrysler, Volkswagen y Nissan.

En 1989 se enunció el *decreto para el fomento y modernización de la industria manufacturera de vehículos de autopartes*, “que modificó radicalmente las condiciones de producción y la demanda de la industria, ya que permitía una apertura gradual del mercado interno y cambiaba las reglas sobre el valor agregado mínimo que debían tener los vehículos”¹⁰⁹, por lo que fue necesario modernizar al sector para competir en el proceso de globalización. Este decreto entró en vigor en noviembre de 1990 y autorizó la importación de vehículos nuevos. Durante 1991 a 1993 la cifra de autos se elevó y trajo como consecuencia un déficit en la balanza comercial de la industria que se mantuvo hasta 1994, este comportamiento fue ocasionado principalmente por la dependencia de las importaciones de materiales de ensamble.

Los decretos de 1983 y 1989 sirvieron de trampolín para poner en marcha el Tratado de Libre Comercio con América del Norte de 1994 (TLCAN), ya que dicho tratado estipuló la liberalización gradual de la industria automotriz, hasta que se completara plenamente en un lapso de diez años (2004).

¹⁰⁷ *Ibidem*, pág. 125.

¹⁰⁸ *Ibidem*, pág. 127.

¹⁰⁹ Karen, Ochoa Valladolid, “La industria automotriz de México: las expectativas de competitividad del sector de autopartes, *México y la Cuenca del Pacífico*, Vol. 8, núm. 26. Septiembre – diciembre 2005, pág. 36.

Entre los aspectos más relevantes que la firma del tratado trajo consigo están los siguientes:

- “Las tarifas arancelarias a las importaciones fueron reducidas a la mitad.
- La tarifa de importación de automóviles y camiones ligeros se redujo de 20 a un 10%, acordándose eliminarse por completo a partir del año 2004.
- 16% de las fracciones de autopartes sufrieron reducción de las mismas tarifas inmediatamente, 54% en el periodo de los primeros cinco años posteriores, quedando desgravadas en su totalidad al cabo de 10 años.
- En concreto, la tasa arancelaria sobre las autopartes pasó de 14% en 1993 a 10% en 1994 y 3% en 1998.
- Se redujo de 1.75 a 0.8 el factor de compensación de la balanza comercial, con lo cual las compañías manufactureras instaladas en México pudieron acelerar el ritmo de sus importaciones.
- El margen de contenido nacional para vehículos fabricados en México se definió bajo el siguiente esquema: 34-36% en 1993, 29% en 1998 y 0% para el 2004”¹¹⁰.

De acuerdo a la información presentada sobre los Decretos Automotrices de los años 90’s y sus modificaciones complementarias, se puede observar que estas disposiciones se fueron adecuando para ser compatibles con lo estipulado en el TLCAN, principalmente en el anexo 300-A se aborda el desarrollo del sector automotriz y se prepara la antesala para la desgravación de los vehículos importados de cada uno de los países socios del tratado.

El anexo 300-A menciona que “las Partes concederá a todos los productores existentes de vehículos en su territorio, un trato no menos favorable que el conceda a cualquier productor nuevo de vehículos de conformidad con las medidas indicadas en este anexo.”¹¹¹

También este anexo consideró que para el 31 de diciembre de 2003 las Partes revisarán la situación del sector automotor en América del Norte y la eficacia de este anexo, con el fin de establecer las acciones que pudieran adoptarse para fortalecer la integración y la competitividad del sector.

¹¹⁰ Arturo, Vicencio Miranda, *Ibidem*, pág. 221.

¹¹¹ El Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), texto completo del tratado: Página web: <http://www.nafta-sec-alena.org/sp/view.aspx>

Los Apéndices 300-A.1, 300-A.2 y 300-A.3 se refieren a las obligaciones específicas de cada una de las Partes en relación al comercio e inversión en el sector automotriz. A continuación se realiza un breve comentario del contenido de estos apéndices.

Canadá Apéndice 300-A.1

“Canadá y Estados Unidos podrán mantener el Agreement Concerning Automotive Products firmado en 1965, cuyas disposiciones quedan incorporadas en el TLCAN.”¹¹²

Canadá podrá adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación de vehículos usados provenientes de México.

A continuación se presenta una tabla que muestra el proceso gradual de apertura para que ingresen libremente los vehículos mexicanos a territorio canadiense.

Proceso de apertura de acuerdo al artículo 300.A.1 del TLCAN	
Fecha de apertura	Antigüedad de los vehículos para poder ingresar
1° de enero de 2009	Por lo menos 10 años
1° de enero de 2011	Por lo menos 8 años
1° de enero de 2013	Por lo menos 6 años
1° de enero de 2015	Por lo menos 4 años
1° de enero de 2017	Por lo menos 2 años
1° de enero de 2019	No hay restricciones a la importación

Fuente: El Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), texto completo del tratado:
<http://www.nafta-sec-alena.org/sp/view.aspx>

¹¹² *Ibidem*

México Apéndice 300-A.2

México podrá mantener hasta el 1° de enero de 2004 las disposiciones del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz. Asimismo este apéndice menciona el proceso gradual de apertura para que puedan entrar libremente vehículos usados provenientes de Estados Unidos o de Canadá a México. La siguiente tabla muestra el proceso de apertura gradual:

Proceso de apertura de acuerdo al artículo 300.A.2 del TLCAN	
Fecha de apertura	Antigüedad de los vehículos para poder ingresar
1° de enero de 2009	Por lo menos 10 años
1° de enero de 2011	Por lo menos 8 años
1° de enero de 2013	Por lo menos 6 años
1° de enero de 2015	Por lo menos 4 años
1° de enero de 2017	Por lo menos 2 años
1° de enero de 2019	No hay restricciones a la importación

Fuente: El Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), texto completo del tratado:
<http://www.nafta-sec-alena.org/sp/view.aspx>

Estados Unidos Apéndice 300-A.3

De acuerdo a las normas de la “Corporate Average Fuel Economy (Ley CAFE) Estados Unidos considerará un automóvil como producción nacional en un año modelo, si al menos el 75% del costo al fabricante de tal automóvil es atribuible al valor agregado en Canadá,

México o Estados Unidos a menos que el ensamblado del automóvil se termine en Canadá o México y tal automóvil no sea importado a Estados Unidos antes de la terminación de los treinta días siguientes al término del año modelo”¹¹³. Asimismo, Estados Unidos asegurará que cualquier medida que adopte en relación con la definición de producción nacional en la CAFE ACT o en sus Reglas de Aplicación, será igualmente aplicada al valor agregado en Canadá o en México.

Los programas de fomento surgen como una necesidad de diversificar las posibilidades de crecimiento de los sectores industriales del país como una respuesta de la política económica del gobierno mexicano.

En el caso del sector automotriz y de autopartes, los programas de fomento han tenido como fin proteger y desarrollar esta industria ante la competitividad global y sus efectos en las últimas dos décadas, independientemente de todos los esfuerzos hechos con anterioridad.

Los programas de fomento que más han sido utilizados y que han tenido éxito en la industria automotriz son los siguientes: PITEX, la Regla Octava, el Draw Back y los PROSEC.

- El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) “es un instrumento de fomento de las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes (materias primas, insumos, componente, envases y empaques así como maquinaria y equipo) para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso.”¹¹⁴

¹¹³ El Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), texto completo del tratado: <http://www.nafta-sec-alena.org/sp/view.aspx>

¹¹⁴ Fomento a las importaciones, Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx>

Para gozar de los beneficios del programa de PITEX se debe de cumplir con ventas anuales al exterior por un valor superior a \$500,000 dls. o facturar productos de exportación cuando menos por el 10% de sus ventas tales. Si se desea importar maquinaria y equipo se requiere exportar como mínimo 30% de las ventas totales.

“Los beneficios del Programa PITEX han sido utilizados por la industria automotriz y sobre todo por la industria de autopartes que exporta sus productos, a través de las armadoras, por lo cual requieren éstas, las constancias de exportaciones correspondientes. Así como sus pedimentos de exportación cuando los autopartistas lo hacen directamente con sus correspondientes descargos a la importación de sus materias primas en los pedimentos de importación correspondientes, vía su agente aduanal; quién regularizará las operaciones ejecutadas con anterioridad.”¹¹⁵

- La Regla Octava es un programa dirigido a las empresas que previamente han adquirido la autorización de la Secretaría de Economía para importar artículos completos o terminados, desmontados o que no hayan sido montados y que correspondan a artículos completos o como tales. “Dicha regla está contenida dentro de las Reglas Complementarias aplicables a Las Reglas Generales para la Interpretación de la Tarifa del Impuesto General de Importación.”¹¹⁶

Los artículos que se importen bajo este programa “podrán ingresar por una o varias aduanas, así como en una o varias remesas hasta cumplir con el monto solicitado y autorizado por la Secretaría de Economía. Dicha autorización se solicita en formato libre, acompañado de la información adicional solicitada, en la cual se indica el número de piezas a importarse por el programa, el origen de la mercancía, el número de parte según el catálogo correspondiente, fotografías o en su defecto muestra física del artículo.”¹¹⁷

¹¹⁵ Francisco Javier Maravilla Meza, La competitividad del sector autopartistas mexicano en la fábrica mundial de automóviles, pág. 49.

¹¹⁶ Ídem.

¹¹⁷ Francisco Javier Maravilla Meza, ibídem, pág.50.

Para ser acreedor a este tipo de programas es necesario ser proveedor de la industria automotriz, así como estar al registro vigente y haber cumplido con todos sus compromisos fiscales a la fecha de la solicitud para acceder a la Regla Octava.

- La Devaluación de Impuestos de Importación a los Exportadores o Draw Back es un instrumento de promoción a las exportaciones “mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación y posterior exportación de:
 - a) materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles y lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado.
 - b) por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas y
 - c) mercancías importadas para su reparación o alteración.”¹¹⁸

Los beneficiarios de este programa son las personas físicas o morales establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías, y que incorporan los materiales e insumos referidos en el párrafo anterior o que las retornen en el mismo estado en que fueron importados inicialmente.

Este esquema opera, “siempre que las importaciones definitivas se hayan realizado dentro del plazo de un año y las exportaciones realizadas dentro de los meses anteriores al a solicitud.”¹¹⁹

- Los Programas de Promoción Sectorial PROSEC´S se crearon en atención al TLCAN “que prevé que a partir del octavo año de su vigencia la modificación efectiva de los mecanismos de importación temporal vigentes en los países miembros, con el objeto de evitar las distorsiones de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del Tratado para que el 1 de enero de 2001 se igualase al

¹¹⁸ Fomento a las exportaciones. Secretaría de Economía. Op.cit.

¹¹⁹ Fomento a las exportaciones. Ibídem.

tratamiento arancelario que México otorgaba a insumos y maquinarias no norteamericanas empleados para la producción de mercancías destinadas para la producción de mercancías destinadas a los tres países que integran el mercado norteamericano.

“El aspecto fundamental de los PROSEC es que establecen un nuevo marco para el arancel general de importación, independientemente de que si hubiera firmado un tratado comercial bilateral o incluso; es decir, los PROSEC’S estipulan de manera unilateral el nuevo arancel general de importación.”¹²⁰

“Estos programas se establecieron en el Decreto por el se establecieron diversos Programas de Promoción Sectorial, publicado en el Diario Oficial del 14 de noviembre de 1998, 9 de mayo, 13 de octubre y 31 de diciembre de 2000, con una modificación más se publicó el 31 de diciembre del 2001 y la última el 02 de agosto del 2002.”¹²¹

Dichos programas cuentan con 22 sectores y comprenden más de 5000 fracciones arancelarias, incorporadas en los capítulos del 25 al 95 de la Tarifa General de Importación, de las cuales, más del 60% de las fracciones incorporadas en este decreto se encuentran exentas del pago de arancel y el resto tiene un arancel de 5 y 3%.

A continuación se presenta una gráfica que expone las fracciones arancelarias correspondientes a la industria automotriz dentro de los PROSEC:

¹²⁰ José Luis Alvares Galván y Enrique Dussel Peters, “Causas y efectos en la economía mexicana, Comercio Exterior, mayo 2001, pág. 447.

¹²¹ Jorge Moreno, Comercio exterior sin barreras, pág. 133.

**ESTRUCTURA ARANCELARIA DE FRACCIONES
INCLUIDAS EN LOS PROGRAMAS DE PROMOCION SECTORIAL**

Actualización conforme al DOF del 27 de Mayo de 2008, con vigencia a partir del día siguiente.

Fracciones con arancel

No.	Sector	Exento	3%	5%	7%	Otro	Total
XIX	Automotriz y autopartes	1,823	416	53	0	2	2,294

Fuente: Secretaría de economía, Estructura Arancelaria SICCEX, pág. web:

<http://www.siccex.gob.mx/portalSiicex/SICETECA/Decretos/Arancel/Prosec/PROSEC/EstructuraProsec.xls>

De acuerdo a la información presentada, hay 2 mil 294 fracciones arancelarias correspondientes a la industria automotriz dentro de los PROSEC, es importante destacar que el sector automotriz y de autopartes paga una tasa ad valorem de 0 hasta 5%, según sea la fracción arancelaria, 1 mil 823 corresponden a fracciones exentas de arancel y 471 fracciones a tasas preferenciales.

Para acceder a estos programas es necesario ser una empresa mexicana establecida en territorio nacional y presentar la solicitud correspondiente con todos sus requisitos ante la Secretaría de Economía, la cual, en un plazo no mayor a 20 días comunicará el resultado al solicitante.

A partir de la entrada de TLCAN la industria automotriz ha incrementado tanto su producción como sus exportaciones, en el caso de la industria de autopartes se ha llevado a cabo un notable esfuerzo por incrementar la calidad del equipo original, con el propósito de apoyar a la industria nacional. La crisis de 1995 afectó notablemente la producción de la industria automotriz, generando un desplome en las ventas.

Las ventajas que ofreció el TLCAN (la liberalización de la industria automotriz en el 2004 y la reestructuración de sus operaciones) ocasionaron que las empresas automotrices establecidas en el país realizaran diversas inversiones.

Entre las empresas que se establecieron a partir de 1995 están las siguientes:

Firmas automotrices en México a partir del TLCAN

Empresa	Año de establecimiento
Honda	En 1995 inicia la producción piloto de automóviles en el Salto, Jalisco con una inversión de 50 MDD y una capacidad instalada de 15,000 vehículos al año. En esta planta se fabrica el modelo Accord, desde 2002 parte de la producción del Accord Sedan se exporta a Brasil.
GM	En 1995 realizó una inversión de 400 MDD en una planta ensambladora de camiones que inició operaciones en Silao, Guanajuato en ese año. Allí se producen los modelos Suburban, Blazer, Silverado, C-3500, Tahoe y Yukón de Chevrolet (estos dos últimos para exportación). En la planta de Ramos Arizpe, Coahuila se fabricaban hasta fines de 2004 el Chevrolet Cavalier y el Pontiac Aztek.
Mercedes - Benz	En 1995 trajo varios modelos, algunos con precios superiores a los 350,000 pesos e incluso versiones blindadas cuyo costo se acercaba al millón de pesos. Los vehículos de la clase C se ensamblaron en la planta de camiones Mercedes – Benz en Santiago Tianguistenco, Estado de México.
BMW	Aprovechó el periodo de crisis para intensificar la producción de vehículos en la planta Lerma en el estado de México que operaba desde 1994. La planta de BMW en Toluca fue inaugurada en 1996 y cuenta con unas instalaciones de 80.000 m ² que incluyen un edificio administrativo, tres naves de producción, almacenes de producción y refacción, una escuela internacional de servicios al cliente y un taller para vehículos especiales.
Land Rover	En 1996 anunció que invertiría 170 MDD para ensamblar y vender sus vehículos a través de la BMW en un plazo de 10 años. (En ese momento la Land Lover era propietaria de la BMW y actualmente pertenece a Ford).

Daimler-Chrysler	En 1995 inauguró la planta de camiones en en Saltillo, Coahuila y dedica su producción al mercado canadiense con los modelos Dodge Ram Quad <i>pickup trucks</i> , Ram 1500 (4x4), Ram 2500 (4x4), Dodge Ram Club Cab <i>pickup</i> , Ran 1500 (4x2, 4x4) y Ram 2500 (4x2, 4x4).
Nissan-Renault	Desde 1994 Nissan tiene un centro de desarrollo tecnológico en Toluca, dedicado al diseño y al desarrollo de proyectos y proveedores. En el año 2000 Nissan Mexicana llega a la producción de tres millones de vehículos. Ese mismo año inicia la producción del Scénic, primer vehículo dentro de la Alianza Nissan y Renault. En la planta de Cuernavaca actualmente se fabrican los vehículos: Tsuru, Tsubame, su serie de camiones ligeros y Scénic de Renault. La planta de Aguascalientes es uno de los parques industriales más modernos de América Latina con una capacidad instalada de 202,500 autos en dos turnos, fabricando actualmente el Sentra, Platina y el Clío de Renault.
Ford	En 2004 comenzó con la reconversión de su planta de Hermosillo con una inversión de \$1,200 millones de dólares, para el 2006 planeó la producción de el Ford Fusion y otros dos modelos adicionales para su exportación a los Estados Unidos.
Volkswagen	Cuenta con su planta en la ciudad de Puebla, ante las bajas ventas del modelo Volkswagen Sedan de 2002 a 2003, se canceló su producción. A partir de entonces se dedica la fabricación del Beetle, el Jetta versión 5 y el Bora, principalmente, destinados para la exportación hacia Europa y Estados Unidos.
Toyota	En 2002 instaló su planta en Tijuana, Baja California Norte. En esta planta se fabrica la camioneta Tacoma que se exporta a los Estados Unidos desde 2006. Durante 2005 la fabricación de pick ups y de seis modelos de autos se destina al mercado nacional y de exportación.

Cuadro realizado por el autor.

Fuentes:

Karen, Ochoa Valladolid, *Ibidem*, págs. 36 – 37.

Arturo, Vicencio Miranda. *Ibidem*, pág.228 – 231.

Armadoras establecidas en México, Información Técnica y de Negocios para la industria Metalmecánica en América Latina. Página de internet:

http://www.metalmecanica.com/mm/secciones/MM/ES/seccion_HTML.html

A partir de la firma del TLACN el sector automotriz ha asumido un papel muy relevante en la economía, por ejemplo, “el Producto Interno Bruto (PIB) específico en México subió en promedio en un 8.8% entre 1998 y 1999. La desregulación gradual del sector a partir de 1994 hasta hacerse total a partir del 2004 ha creado oportunidades de negocios para compañías del exterior y ello está obligando a los fabricantes de autopartes instalados en el país a elevar la calidad y reducir los costos de producción de sus productos”¹²².

También se puede observar que existe un auge de las empresas de autopartes en el centro y norte del país, así como en entidades donde no se encuentran ensambladoras. Por ejemplo, los estados de Guanajuato y Chihuahua tienen una tendencia en el aumento de la producción de motores, mientras que Querétaro, San Luis Potosí, Tlaxcala, Tamaulipas y Durango (estados donde no hay ensambladoras) han aumentado su participación en la producción de transmisiones y sus partes, en las suspensiones y en los frenos.

En el siguiente apartado se mostrarán las estrategias que han implementado las empresas automotrices en nuestro país para captar un mayor número de ventas de autos tanto importados como de producción nacional.

¹²² Arturo Vicencio Miranda, *Ibíd.*, pág. 221.

3.2 Las estrategias de las empresas automotrices en México a partir del TLCAN.

A continuación se describen las estrategias que han establecido las empresas automotrices en México tras la apertura del TLCAN. Recordemos que el territorio mexicano es utilizado como plataforma para la producción y exportación de vehículos, pues ofrece una serie de ventajas que permiten a las empresas reducir costos tanto de producción como de mano de obra.

A nivel internacional el mercado de la industria automotriz está conformado por un número de firmas que ofrecen una variedad de modelos, lo cual ha ocasionado una fuerte competencia entre ellas, esta situación ha obligado a las industrias automotrices en fortalecer su participación en el mercado global, para ello se plantearon estrategias enfocadas a elevar la calidad de sus productos y de su productividad. Primeramente se pasó del modelo de producción fordista al modelo flexible y se han organizado mediante redes de productores.

La transición del sistema productivo taylorista-fordista al paradigma de producción flexible se inicia en Japón al culminar la Segunda Guerra Mundial, bajo la dirección de Ohno, “los principios de este nuevo paradigma son la flexibilidad tanto en la producción como en la fuerza de trabajo, la descentralización de fusiones y procesos que no son parte central del proceso productivo, con lo que se promueve la subcontratación, la mejora continua y la relación de empresas con su entorno. Se tiende a la formación de redes, entre las grandes, medianas y pequeñas empresas, basadas en la informática, estrecha cooperación tecnológica, capacitación, planeación de la inversión y la producción (justo a tiempo) y control de calidad.”¹²³

En la segunda mitad del siglo XX, la forma de fabricación de vehículos y sus partes se sistematizaron en el conocido “Sistema de Producción Toyota”, su aporte permitió elevar la productividad de la industria automotriz, mejorar la calidad y consolidar su red de

¹²³ Ma. De Lourdes Álvarez Medina. “Cambios en la industria automotriz frente a la globalización: el sector de autopartes en México,” Contaduría y administración, núm. 206, julio 2002, pág. 31 – 32.

proveedores. Actualmente las transnacionales automotrices realizan en sus plantas de ensamblaje menos funciones que en el pasado.

En nuestro país esta situación no es la excepción para las empresas automotrices, además que han aprovechado la apertura total que los acuerdos comerciales les ofrecen, (como el TLCAN, el Acuerdo de Libre Comercio con la Comunidad Económica Europea en 2000 (CCE) y el Acuerdo de Asociación Económica con Japón en 2005 (AAE). La apertura comercial ha creado oportunidades de incrementar la actividad empresarial y de negocios para las empresas instaladas en nuestro país, así que han implementado una serie de estrategias con el fin de mantener y expandir filiales.

Un primer factor por el cual las empresas automotrices deciden establecerse en México es la cercanía con los Estados Unidos, ya que nuestro país “sigue presentando atractivos para la realización de nuevas inversiones (mano de obra barata de bajo costo y bien preparada, y una normativa favorable para el sector),”¹²⁴ además permite aprovechar el abaratamiento del transporte de las exportaciones al mercado estadounidense. La mano de obra certificada y barata que ofrece México es remunerada en pesos, pero los autos son comercializados en el extranjero en dólares y euros. Aunque la mano de obra nacional cuenta con la misma capacidad que sus similares en el extranjero, “no goza con una sindicación tan fuerte como las que predominan en Estados Unidos o Europa en donde tienen el respaldo de los representantes para detener las líneas de producción las veces que deseen, ya sea por demandas salariales, por mejores condiciones de trabajo y calidad de vida en las fábricas, por no respetar los horarios de trabajo y por las exigencias de trabajar más rápido para producir más”¹²⁵. Sin embargo, en México los grupos sindicales que representan a los trabajadores no se oponen a las formas de trabajo con más turnos y más producción de forma acelerada y eficiente.

Por otra parte, el país ha reconocido la necesidad de crear nuevos mecanismos que propicien el incremento de la competitividad del sector automotriz, buscando sobretodo el

¹²⁴ La inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, informe de 2004, CEPAL, pág. 42.

¹²⁵ La industria automotriz en el TLCAN: Implicaciones para México, Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República (IILSEN), julio de 2003, págs.19-20.

fortalecimiento del mercado interno. En diciembre de 2003 se publicó el *Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles*, este decreto contempla las siguientes acciones:

- “Estimular la llegada de inversiones para la construcción y/o ampliación de instalaciones de producción en México.
- Disminuir los costos de las importaciones vía reducción arancelaria.
- Se autoriza el registro de nuevas compañías productoras en la industria terminal, con una inversión mínima de 100 millones de dólares y una producción de 50 mil vehículos anuales, para cumplir en un plazo de tres años.
- Importación de ciertos vehículos con tasa cero en aranceles
- Se autoriza a las empresas la importación de vehículos en mayores cantidades cuando comprueben nuevos proyectos de inversión con el fin de ampliar su infraestructura de producción en el país y continúen con programas de capacitación.”¹²⁶

Ante estas acciones las empresas automotrices de inmediato pusieron en marcha la apertura de nuevas plantas enfocadas al ensamble de vehículos, lo cual produjo que para el 2006 ya se encuentren instaladas en nuestro territorio nueve compañías ensambladoras. Esta situación ha incrementado cambios en las tecnologías que emplean las plantas así como la competencia entre ellas, por lo que, las empresas transnacionales han estimulado la implementación de diferentes estrategias de producción y venta para permanecer en el mercado mundial. A continuación se mencionan cuatro patrones de comportamiento empresarial de las firmas que operan en México, los cuales están orientados principalmente al destino de su producción y su estrategia para cubrir el mercado:

¹²⁶ Arturo Vecencio Miranda, Op.Cit., pág. 223-224.

Estrategias de las firmas automotrices en México

Patrón de comportamiento empresarial	Empresa que lo llevan a cabo
1. Las empresas enfocan su producción básicamente para exportación y cubren sus ventas para el mercado interno con importaciones	Daimler Chrysler, su estrategia se centra en la producción de un solo automóvil el PT Cruisier y camionetas RAM. El resto de los modelos que ofrece en el mercado nacional son importados, fabricados en plantas de la misma empresa que están situadas en otras partes del mundo.
2. Las empresas producen solamente para el mercado nacional y no exportan.	Esta estrategia es seguida por: Mercedes Benz, MBW y Renault. Mercedes Benz dejó de producir automóviles en el 2000 para concentrarse en la producción de camiones pesados, tractocamiones, autobuses integrales y chasis para pasaje. El resto de los modelos que ofrece en México se importan BMW y Renault producen automóviles para el mercado nacional, concentrándose en uno o dos modelos Clío y Scenic, BMW sólo el modelo Serie
3. Las empresas producen tanto para el mercado nacional como para exportación.	Esta estrategia es seguida por Ford, General Motors, Nissan, Volkswagen y Honda, dedicando aproximadamente más del 60% de su producción al mercado externo. Estas firmas han reducido su producción a pocos modelos con lo que cubren tanto al mercado nacional como la demanda que enfrentan en otros países. Para cubrir el mercado interno recurren a la importación de una amplia variedad de modelos, que producen en sus plantas de otras partes del mundo.
4. Las empresas que no producen y cubren el mercado interno mediante importaciones.	Esta estrategia es abordada por 12 firmas, que son de reciente ingreso al mercado nacional: Acura, Audi, Jaguar, MG Rover, Mini, Peugeot, Porsche, Mitsubichi, Seat, Smart, Toyota y Volvo. Estas empresas ofrecen una amplia variedad de productos en distintos segmentos del mercado, ganando progresivamente importancia a partir de la calidad de sus productos.

Cuadro realizado por el autor.

Fuente: Eunice Leticia Taboada Ibarra, Josefina Robles Rodríguez y Leticia Velázquez García, "Producción y venta de vehículos automotores en México. Algunos hechos a considerar, El Cotidiano, Mayo-junio, 2006, Vol. 21, núm. 137, págs. 104.

La reducción de aranceles que gradualmente se ha permitido en nuestro país ha autorizado la llegada de nuevas marcas y modelos de vehículos, el abaratamiento de las importación trae como consecuencia que las empresas aprovechen esta liberalización para cubrir parte de la demanda que enfrentan o incluso para incursionar en el mercado interno.

Esto ha traído como resultado que aproximadamente 170 modelos de autos importados se vendan en el mercado nacional y sólo 150 modelos de autos son fabricados en el país.

De la producción total de vehículos, solo el 25.5 por ciento es para mercado interno, lo que significa crecientes importaciones durante 2003 a 2005.

En el siguiente apartado se realiza un análisis del impacto que ha tenido la industria automotriz en cuanto al comportamiento de las importaciones y exportaciones de este sector, así como el impacto social que este ha causado a partir de la apertura del TLCAN.

Capítulo 3.3 El impacto económico y social de las empresas automotrices en México

Dentro de este apartado se realiza un balance del impacto económico y social que han generado la presencia de las empresas automotrices en nuestro país durante el 2000 a 2005. En el aspecto económico se describe el comportamiento que tuvo este sector en los principales rubros de la economía mexicana, como su contribución al PIB, las importaciones y exportaciones así como en la producción de autos. En el aspecto social se plantea los cambios que han sufridos los grupos sindicales a partir de la entrada del modelo de producción flexible y los efectos en la mano de obra, también se presentan cuales son los beneficios que ha brindado la apertura del TLCAN a los consumidores de autos.

Impacto económico:

“El comportamiento del sector automotor a nivel mundial se considera como un indicador de referencia del desarrollo industrial de un país y de la situación de su economía. Las ventas de automóviles y equipos de transporte muestran el dinamismo de la demanda doméstica y dan indicios del nivel del poder adquisitivo y la confianza de los consumidores de la clase media. A su vez, las exportaciones de vehículos representan un parámetro de la competitividad de la industria manufacturera de un país y del desarrollo tecnológico que este pueda tener.”¹²⁷

La industria automotriz es una de las principales ramas de la industria manufacturera y de las más dinámicas en México, es una importante fuente de generación de divisas, tiene un peso considerable dentro del rubro de las exportaciones y apoya de manera significativa a la creación de fuentes de empleo de manera o indirecta.

¹²⁷ Situación actual del sector automotriz en México, 2000-2009/I, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, Cámara de Diputados. Mayo de 2009. www.cefp.gob.mx

En 2004 esta industria generó “480,000 empleos directos y su contribución al PIB total fue de 2.8%”¹²⁸. Fue el segundo sector generador de divisas, después del eléctrico –electrónico.

El valor de las exportaciones durante este año “alcanzó los 33,480 millones de dólares, contribuyendo con el 22% de las ventas externas totales. Las importaciones sumaron 23,563 millones de dólares, cifra que equivales al 12% de la importación total; lo que arroja un superávit de 9,917 millones de dólares, que se ha mantenido al mismo nivel en los últimos cinco años”¹²⁹.

En lo que se refiere a la producción de autos, encontramos que a partir de 1995 la producción creció “de manera sostenida y para el año 2000 se había más que duplicado (pasó de 939,050 unidades a 1, 935,527) alcanzando su nivel histórico más alto”¹³⁰.

Posteriormente al año 2000 la producción se caracterizó por una tendencia a la baja hasta el 2004, dicha caída fue a consecuencia de una baja en las exportaciones que se originó por dos cuestiones, la primera por el estancamiento de la economía norteamericana y la segunda por los cambios en el consumo pues hubo un “aumento de la preferencia por camionetas y vehículos todo terreno, así como mayor gusto por autos japoneses (cuando en México lo que se produce para exportación son básicamente automóviles de marcas norteamericanas)”¹³¹

Para el 2004 la producción total de autos “alcanzó un total de 1, 568,000 unidades cifra que muestra una reducción de 1.1% con respecto a 2003. Las empresas armadoras que han sobresalido por su participación en la producción son: General Motors, Daimler Chrysler, Nissan, Volkswagen y Ford, cuya producción conjunta representó el 97.8% del total nacional”¹³².

¹²⁸ Ricardo Carrasco y Tomás Palacios, “Sector automotriz. Acelerando a fondo”, Revista Bancomext, Enero de 2006, pág. 9.

¹²⁹ *Idem*.

¹³⁰ Leticia Taboada Ibarra, Josefina Robles Rodríguez y Leticia Velázquez García. “Producción y venta de vehículos automotores en México”, El Cotidiano, UAM-Azcapotzalco, Mayo-Junio, Vol. 21, Núm.137. 2006, pág. 103.

¹³¹ *Ibidem*, pág. 104.

¹³² Ricardo Carrasco y Tomás Palacios, *op.cit.*, pág. 9.

En cuanto al sector de las autopartes se refiere, se observa que también es uno de los más dinámicos en términos económicos, pues en 2004 México ocupó “el primer lugar como proveedor de cinturones de seguridad a nivel mundial, participando con el 22% de las exportaciones”¹³³. Esta situación refleja la mejora en la competitividad de la manufactura de nuestro país. Entre los principales productos del sector de autopartes que más se exportan están: partes diversas para motores, múltiples o tuberías de admisión y escape, módulos, bolsas y cinturones de seguridad, tableros de instrumentos y partes, volantes, columnas, cajas de dirección, chasis, flechas, engranes, tanques de combustible, ventiladores para radiadores, mecanismos de frenos de discos y partes, cajas de velocidad mecánicas, remolques, semirremolques y rines. Así que se observa que la industria de autopartes mexicana cuenta con una alta cantidad de productos automotrices, durante 2004 exportó un total de “91.9% a Estados Unidos, a Canadá con 3.3/ y a Alemania con 2.6%. El resto de las exportaciones se distribuyen entre los países de América Latina, Europa y Asia”¹³⁴.

A partir de 2005 el comportamiento de la industria automotriz alcanzó cifras relevantes dentro de la economía nacional. El Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática proporciona algunos de los indicadores más representativos que tuvo el sector en este año:

- “Generó el 16% de todo el empleo nacional, aproximadamente 488,900 empleos directos.
- Aportó el 25% del PIB.
- Proporcionó un 19% del total de las exportaciones (segundo lugar sólo por debajo de las exportaciones del petróleo).
- 21% del total de las exportaciones
- 11% del total de las importaciones”¹³⁵

¹³³ *Ibidem*, pág. 10.

¹³⁴ *Ídem*.

¹³⁵ Arturo Vicencio Miranda, op.cit., págs. 226 – 227.

En los primeros 9 meses del 2005 “se reportó un crecimiento en ventas de 4.7% al comercializar 794 mil 215 unidades y una paulatina recuperación de las exportaciones”¹³⁶. Para finales del 2005 esta situación prevaleció a la alta, ya que la venta de autos registró un record histórico al alcanzar “1, 131,768 unidades”¹³⁷, reconociéndose nuevamente por 6 años consecutivos “un crecimiento promedio anual de 5.9%”¹³⁸, cifra que ubicó a México como uno de los mercados más sobresalientes, comparado con mercados como Estados Unidos, Alemania y Brasil.

La producción de autos en este año arrojó una cifra de recuperación “alcanzando un volumen total de 1, 606,460 unidades, de las cuales el 74% fue destinado al mercado de exportación”¹³⁹

Antes del 2000, las empresas líderes de la industria automotriz en nuestro país fueron: Daimler Chrysler y Volkswagen, durante el 2005 el liderazgo lo encabezó General Motors, dadas sus estrategias de diversificación y el incremento de las exportaciones a Norteamérica. En este mismo año General Motors “produjo el 27% de la producción nacional, Nissan alcanzó un nivel de 22%; Daimler Chrysler el 21% y Volkswagen el 19%”¹⁴⁰.

En cuanto al sector de autopartes, se tiene que para 2005 existen en el territorio nacional 600 fabricantes de componentes automotrices, de las cuales 230 empresas son grandes, 162 medianas y 208 son pequeñas y/o micro. “En su conjunto generan el 89% del empleo directo de la industria automotriz y el 41% del total del empleo generado por la cadena automotriz que alcanza la cifra de 1, 062,542 plazas; en tanto que cubren casi el 9% de las exportaciones del sector manufacturero; en 2005, esta industria reportó ventas por 23.5 billones de dólares”¹⁴¹.

¹³⁶ “Crece la industria automotriz”. *El Universal*, 10 de octubre de 2005.

¹³⁷ Arturo Vicencio Miranda, *Ibidem*, pág. 233.

¹³⁸ “Prevé industria automotriz crezcan ventas 3.3%”. *El Porvenir*, 11 de enero de 2006.

¹³⁹ Arturo Vicencio Miranda, op.cit, pág. 231.

¹⁴⁰ *Ibidem*, pág. 232.

¹⁴¹ *Ibidem*, pág. 234.

De acuerdo con la información presentada, se puede argumentar que la industria automotriz en México ha alcanzado un crecimiento favorable en la economía nacional, lo cual lo hace ser un sector exportador por excelencia y que contribuye considerablemente al PIB, las diferentes etapas que han caracterizado el desarrollo de esta industria (que van desde su llegada al país en 1925, la aparición de los primeros acuerdos automotrices en 1962, hasta la apertura del TLCAN) muestran la importancia que este sector es para el país, la serie de políticas implementadas por el gobierno han estado enfocadas hacia la apertura y a la globalización comercial desde finales de la década de los años ochenta hasta nuestros tiempos. La política industrial para este sector puesta en marcha con el TLCAN y con el decreto de 2003 ha dado como resultado una mayor concentración de empresas de la industria terminal, pues durante este periodo iniciaron actividades nuevas plantas como Toyota y Honda, en cambio Volkswagen, General Motors, Daimler Chrysler y Ford realizaron la expansión de sus plantas.

En lo que respecta al sector de autopartes, se puede apreciar que hay un número considerable de compañías instaladas en México (en total 600), sin embargo existe la importación de partes y componentes principalmente de los países de origen de la industria terminal que cuentan con proveedores altamente desarrollados y organizados, además sus niveles de calidad y productividad les permite exportar partes a nuestro país a precios competitivos, lo que ocasiona que les resten participación en producción y ventas a la industria nacional.

Si bien es cierto que la industria terminal en nuestro país ha demostrado funcionar satisfactoriamente y con un comportamiento ascendente en los rubros de la producción, ventas nacionales y al exterior y en la participación del PIB, recordemos que México desde el 2004 fue desplazado hasta la posición once en cuanto a los países líderes productores de vehículos.

Hay que mencionar que las exportaciones de este sector no han sido favorables en este periodo debido a que el principal cliente son los Estados Unidos, país que ha enfrentado el mayor déficit comercial en su historia. Además las mayores inversiones de la industria

terminal en nuestro país provienen de las tres grandes norteamericanas, las cuales han tenido caídas en sus ventas en Estados Unidos debido a la aceptación que están teniendo los autos japoneses en ese mismo mercado. Es importante mencionar que si el país del norte continúa con la contracción de su economía y con un déficit comercial los estragos repercutirán el sector automotriz y en la economía de México.

Impacto social:

La industria automotriz en México no sólo ha desempeñado un papel fundamental en el aspecto económico e industrial del país. También se ha generado un crecimiento en cuanto a la tecnología que emplean, en la de organización del trabajo y en los sistemas de contratación de la fuerza laboral.

La importancia económica del sector automotriz y el alto nivel de tecnología que se utiliza en la producción han impulsado el desarrollo de la mano de obra calificada. México cuenta con mano de obra calificada sobre todo en el área de planeación, calidad, producción y diseño, con la misma capacidad que sus similares en el exterior. Gran parte del personal contó con curso de capacitación en el exterior por las mismas compañías automotrices durante la década de los noventa.

A partir de la década de los noventa el gremio automotriz fue sometido a severos cambios en lo que respecta a la relación de trabajo, ya que se incorporaron las nuevas figuras de flexibilidad y calidad en el proceso de trabajo. “Lo anterior generó la aparición de los Operarios Flexibles y Polivalentes”¹⁴² que actualmente funcionan con la figura de equipos de trabajo. Por otra parte, la instalación de plantas automotrices al norte del país permitió la fragmentación sindical. Este hecho ocasionó debilidades estructurales en los trabajadores por ejemplo, se redujo la capacidad de negociación de los sindicatos en la determinación salarial y contractual a través de la firma de contratos espurios, menores salarios y prestaciones. Asimismo se permitió la rotación de puestos, la clasificación de tareas

¹⁴² Humberto Juárez Núñez, “Intervención en la conferencia nacional de sindicatos de la industria automotriz en México”, *Aportes*, Septiembre- Diciembre, 2004. Vol. IX, Núm. 27, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, pág. 139.

ampliamente definidas, la formación de equipos de trabajo y los círculos de calidad. Otro factor que ha modificado la forma de organización laboral en la industria automotriz es el desarrollo tecnológico y de la informática que ha favorecido a una mayor calidad en la producción de autos como la reducción de tiempos de ensamblaje.

Un ejemplo que ilustra la flexibilidad laboral de la industria automotriz es el siguiente: en la planta de Ford Hermosillo la jornada laboral está conformada por tres turnos; diurno, mixto y nocturno, los trabajadores laboran 8 horas con 50 a 30 minutos para comer. El técnico Ford cuenta con actitudes de polivalencia, versatilidad y movilidad, este puede ser desplazado a lo largo de distintas funciones en su línea de producción.

Por otra parte, el director de operaciones de Ford México argumentó que los obreros mexicanos están entre los mejores del mundo, sus habilidades y desempeño se reflejan en la reducción y pérdida de tiempo por fallas y desajustes, a pesar que los salarios de los obreros de Ford son de más altos en el país, su impacto en los costos totales es inferior al costo de utilizar robots en todas las actividades.

Aunque la apertura comercial en nuestro país ha permitido la entrada de diversas firmas y marcas de autos, actualmente México es uno de los países que más impuestos cobra en la venta de cada auto o camioneta en todo el continente Americano. A continuación se enumeran los impuestos que se recaudan:

- “Impuesto al Valor Agregado (IVA), que es de 15%.
- Impuesto sobre automóviles nuevos (ISAN), del que existe una tabla que oscila entre 2.6% hasta poco más de 10%, dependiendo del precio del vehículo. Éste impuesto no se calcula sobre el precio del vehículo, sino sobre el precio del vehículo más IVA, por lo que se está cobrando impuesto sobre impuesto.”¹⁴³
- Cada año se debe pagar la tenencia vehicular, que llega a ser de 5%. Este impuesto se implementó para recabar recurso y realizar los Juegos Olímpicos de 1968, que con el paso del tiempo llegó para quedarse.

¹⁴³ La industria automotriz en el TLCAN: Implicaciones para México. Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República (IILSEN), julio de 2003, pág. 48.

- A partir del 1° de enero de 2009 entró en vigor un decreto que expidió el gobierno, para regular la importación definitiva de autos usados de 10 años o más de antigüedad, provenientes de Estados Unidos y Canadá. El decreto que se expidió el 24 de diciembre del 2008 señala que si el importador cumple con los trámites del certificado de origen, tendría un trato arancelario preferencial (tasa cero). Sin embargo, durante los primeros días de enero del presente año se realizaron una serie de protestas para que se modifique este decreto automotriz pues elevó hasta un 300% el pago de impuestos por la importación de vehículos usados.

El aumento del parque vehicular ha generado una severa contaminación ambiental, por ejemplo, en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (que ocupa una extensión de cerca de 2,500 km²) circulan alrededor de 3 millones de autos, los cuales causan diariamente el 70% de la contaminación por hidrocarburos, monóxido de carbono y óxido de nitrógeno, entre otros componentes. Esta situación también puede agravarse en los estados fronterizos del país con la entrada de autos usados de Estados Unidos, los cuales tienen un rendimiento inferior a seis kilómetros por litro de gasolina, lo que implica un consumo tres veces superior al de un auto ligero del año pasado, esto repercutirá en el aumento de los niveles de contaminación.

Por otra parte, los autos chatarras también generan parte de la contaminación ambiental y visual, el 75% de los autos está conformado por hierro y acero, mientras que el otro 25% es vidrio, plástico y tela. El hierro y el acero son materiales que se pueden reciclar mientras que para el resto de los componentes no existen mercados que estén interesados en ellos. En algunos países existe una cultura del reciclaje en los autos, por ejemplo, en Holanda, después de seis años de uso, los autos se reciclan; en Alemania a los 12; en México, en cambio, se siguen empleando por largo tiempo o se dejan en el abandono total.

Entre los beneficios que el TLCAN ha otorgado a los consumidores es la disminución de los precios de los autos, además de que se brinda un abanico muy diverso de modelos en autos y camionetas a elegir.

Para concluir con este apartado se puede decir que Estados Unidos y Canadá a partir de la entrada del TLCAN han transferido sus plantas a nuestro país para escapar de las presiones sindicales, lo que ha ocasionado la disminución de contratos en estos dos países además esta situación les beneficia pues la mano de obra mexicana es pagada muy por debajo del salario promedio de los obreros extranjeros.

A pesar que la venta de autos disminuyó con la entrada en vigor del TLCAN, el costo de los impuestos genera gastos extremos a los consumidores año con año.

Debido a la recesión económica que se vive en los Estados Unidos, la producción de vehículos ha bajado incluso se ha detenido la producción en las plantas tanto extranjeras como en México, esta situación se traduce en la reducción del salario de los obreros hasta de un 50%, con el paso del tiempo se elevará el costo de autos, el despido de mano de obra y contracción en las importaciones y exportaciones en México.

Conclusiones

A través de la investigación presentada se puede decir que la industria automotriz terminal y de autopartes en México representa un papel fundamental en la economía de México, ya que generan un aporte considerable en el PIB (en 2005 la industria terminal representó el 57% y el de autopartes el 43%). Por lo tanto, el gobierno de nuestro país ha realizado una serie de decretos y acuerdos para promover la apertura y crecimiento del sector con la finalidad de atraer la inversión extranjera y fomentar el empleo.

Recordemos que el grado de proteccionismo que tenía el sector automotriz durante el modelo de sustitución de importaciones y las series de crisis económicas ocasionaron una fuerte caída de la actividad automotriz, consecuencia de ello la única empresa automotriz propiedad del gobierno (DINA) cerró sus actividades. Por lo que, México continúa siendo un país dedicado a la actividad de ensamblajes de autos. Hasta la fecha no se ha realizado intentos o proyectos para volver a fomentar la creación de una planta automotriz y así descentralizar la actividad de esta industria de manos de las empresas transnacionales.

A partir de la firma del TLCAN se permitió la reducción y eliminación de barreras arancelarias, ocasionando que México sea uno de los países más atractivos para la inversión extranjera directa, especialmente en el sector automotriz. Esta situación obligó al sector a elevar la calidad de sus productos para poder competir en el mercado internacional. Después de la apertura del TLCAN (1995-2000) los flujos de capital externo hacia México disminuyeron, durante este período el sector automotriz registró una fuerte caída en las ventas de autos a nivel nacional y en el extranjero. Sin embargo, la liberalización económica y la reducción de aranceles que ofreció el TLCAN al sector automotriz permitió la llegada de nuevas plantas, las empresas ya establecidas comenzaron a reconvertir sus plantas. Esto propició que nuevamente creciera el sector automotriz en el 2000.

Durante el 2001 al 2004 se vuelve a generar una caída en la producción de autos en el país a consecuencia de la disminución de exportaciones. Este comportamiento se generó por la contracción económica en los Estados Unidos. Para el 2005 la actividad automotriz vuelve a crecer, reportando un aumento en las ventas y una recuperación en las exportaciones.

Además los acuerdos celebrados con la Comunidad Económica Europea en el 2000 y con Japón en el 2005, han permitido la diversificación del sector y que la industria se vuelva más competitiva en el mercado internacional pues se han brindado al público más opciones de marcas y modelos de autos.

Una vez revisado el tema se puede señalar que la hipótesis propuesta sí responde al planteamiento del problema, ya que se demostró que con la apertura del TLCAN el sector automotriz ha generado un crecimiento en la economía mexicana, tal es el caso que se le considera la segunda exportadora más importante en el país, además que genera la creación de empleos. Sin embargo, los impactos que produce se reflejan en los cambios de la legislación laboral, salarios bajos, dependencia externa y contaminación ambiental.

Los objetivos elaborados ayudaron a comprobar las variables planteadas en la hipótesis. Uno de los objetivos generales era describir las condiciones que solicitan las empresas filiales automotrices para instalarse en México, así como analizar las estrategias que estas implementan para alcanzar sus propósitos de reducir los costos de producción y maximizar beneficios.

Se encontró que la situación geográfica de México es de gran interés para otros países ya que, ofrece la cercanía con Estados Unidos, permitiéndoles insertar en el país del norte su mercado en menos tiempo, transportación relativamente bajo y bajos costos de la mano de obra. Por otra parte, nuestro país ofrece a las empresas automotrices la ventaja de producir los automóviles con materias primas e insumos a muy bajo costo. Así es como las empresas transnacionales sacan provecho de las ventajas que México les brinda, pues la remuneración salarial es pagada en pesos y los autos exportados son comercializados en dólares o euros.

La entrada en vigor del decreto del 2003 fomentó la creación de mecanismo para propiciar el incremento de la competitividad del sector automotriz y el fortalecimiento del mercado interno. Lo cual permitió la llegada de nuevas plantas y la autorización de importaciones en mayores cantidades. Así es que durante el 2006 llegaron a nuestro país nueve compañías

ensambladoras, ante los cambios tecnológicos que han implementado y la competencia a la que se han enfrentado estas empresas han desarrollado una serie de estrategias para incrementar la producción y ventas de sus productos. Entre las estrategias desarrolladas en nuestro país sobresalen: enfocar su producción para exportar (es decir producir sólo un modelo y lo exportan) y cubrir sus ventas para el mercado interno con importaciones (los modelos que se ofrecen al mercado nacional son importados). O producir sólo para el mercado nacional y no realizar exportaciones.

Otro de los objetivos que se contemplaron fue el de conocer qué papel juegan las empresas automotrices en los desequilibrios sociales como desempleo, concentración de la riqueza marginalidad, concentración urbana y contaminación ambiental.

Tras firma del TLCAN y la competencia en el mercado internacional han permitido que la industria automotriz terminal mexicana creciera a pasos agigantados mejorando sus procesos de producción y formando trabajadores altamente capacitados. En lo que respecta al sector de autopartes también se ha registrado un incremento en cuanto a empresas y ventas. Lo cual ha impactado en la generación de empleos directos e indirectos, como por ejemplo, el crecimiento de refaccionarias ha fomentado empleos indirectos que tal vez no se contemplan en las estadísticas.

A pesar que las empresas de autopartes han incrementado su producción y han incrementado sus ventas, estas se ven afectadas por la importación de partes y componentes de los países de la industria terminal, pues estos cuentan con proveedores altamente desarrollados que permiten exportar partes a nuestro territorio a precios mucho más bajos. Dentro de la industria terminal se ha fomentado el empleo, sin embargo, la fuerza de trabajo mexicana recibe una remuneración menor que sus similares de Estados Unidos, Canadá y Europa. En algunas plantas es más económico emplear la mano de obra de obreros que recurrir a robots en los procesos de producción, pues los costos totales de esta maquinaria son muchos más altos.

La flexibilidad laboral que introdujeron las empresas automotrices permitió un adelgazamiento de la actividad sindical, en comparación con los sindicatos extranjeros de la rama automotriz que detienen las líneas de producción por motivos de demandas salariales, respeto a la jornada laboral o por mejores condiciones de trabajo, en México los grupos sindicales y los operarios flexibles o grupos de trabajo organizan a los trabajadores mediante el modelo de justo a tiempo el cual les permite realizar el ensamblado de autos, diversas actividades en menos tiempo y con mayor calidad. Se ha demostrado que la calidad en la mano de obra mexicana contribuye a la reducción de costos de operación y economiza en la pérdida de tiempo, pues son nulas las fallas en el ensamblado de autos.

Otro factor a resaltar es que la instalación de plantas automotrices en la frontera norte han generado una mayor concentración urbana alrededor de las plantas y dentro de ellas, pues los tres turnos de la jornada laboral y la optimización para reducir tiempos, ocasiona que los trabajadores utilicen los comedores instalados en las plantas pues sólo se les permite 50 o 30 minutos de comida.

Con el TLCAN se pretendió que las exportaciones manufactureras se convirtieran en un motor de crecimiento en la economía nacional, situación que se consiguió con el desarrollo del sector automotriz, aunque sus efectos no se tradujeron en beneficios para la totalidad de la población, ya que existe una brecha entre aquellas zonas que gozan de una mayor generación de la riqueza y aquellas zonas de marginación.

Hemos observado que el gobierno mexicano ha realizado acciones para ejecutar cambios en el sector automotriz con la finalidad de fomentar su desarrollo, sin embargo, la reestructuración que ha experimentado ha obedecido más a los intereses de las empresas transnacionales. Lo cual da como resultado que el país mantenga una dependencia externa de este sector, sometiéndose a las decisiones de las empresas transnacionales del sector automotriz en los parámetros de que modelos producir, que cantidad se debe exportar, así como que cantidad de modelos se deben importar.

En lo que se refiere a la contaminación ambiental encontramos que el incremento del parque vehicular ha ocasionado que en la Ciudad de México circulen más de tres millones

de autos, los cuales contribuyen a la contaminación del aire ya que emiten en porcentajes altos hidrocarburos, monóxido de carbono y óxido de nitrógeno. Por otra parte, a partir del 1° de enero del 2009 se permite la entrada a México de autos de procedencia extranjera con una vigencia de 10 años o más, esta situación repercutirá en el aumento de la contaminación, pues su consumo de gasolina es mayor al de un auto nuevo.

La industria automotriz en México inició el año con un desplome en todos sus indicadores, debido a la situación económica mundial, a la caída en la demanda en Estados Unidos y a los problemas de consumo en Europa y Asia. A nivel internacional la producción de vehículos a estado a la baja incluso se ha detenido la producción en plantas extranjeras. Esta situación se está presentando en nuestro país, pues en el mes de enero se ha recurrido de paros técnicos en las empresas de Volkswagen y en Nissan (los paros técnicos han detenido la producción de 3 a 26 días y a los obreros se les reduce el 50% de salario), además en la planta de Ford se anunció la liquidación de 600 empleados de la planta de Cuautitlán, si esta situación prevalece el sector automotriz sufrirá caídas en la producción de autos y se registrará en nuestro país una contracción en las importaciones y exportaciones lo cual se traducirá en desempleo.

Para concluir podemos decir que la investigación ha demostrado que el sector automotriz es motor fundamental en la economía mexicana, sin embargo, a nivel internacional se han presenciado deterioros en las plantas productivas a causa de la contracción económica mundial. Tal situación nos lleva a reflexionar lo que sucederá en un escenario no muy lejano dentro de este sector, pues las principales armadoras como Chrysler, General Motors y BMW han presentado su plan de reestructuración a sus gobiernos para solicitar préstamos y así enfrentar la crisis económica. En nuestro país la situación se tornaría complicada, ya que las automotrices comparten una serie de proveedores nacionales, por lo que las repercusiones se traducirían en una ola de quiebras en el sector, las cuales repercutirán en el resto de la sociedad.

Bibliografía:

Arellanes Jiménez, Paulino Ernesto, La empresa transnacional. Leviatán del siglo XXI, Editorial Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Puebla, México, 2002, 154 pp.

Arenal, Celestino Del, Introducción a las Relaciones Internacionales, Editorial Tecnos, 3ª edición. Madrid, España, 1994, 495 pp.

Arteaga García, Arnulfo, Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México, Editorial Plaza y Valdés, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México, 302 pp.

Attinà, Fulvio, El sistema político global. Introducción a las relaciones internacionales, Ediciones Paidós Ibérica, España, 2001, 271 pp.

Beck, Ulrich, ¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización, Editorial Paidós, Estado y Sociedad, Barcelona, España, 1994, 258 pp.

Belzunegui, Ángel y Brunet Ignasi, Estrategias de empleo y multinacionales. Tecnología, competitividad y recursos humanos, Editorial Icaria, España, 1999, 436 pp.

Calduch Cervera, Rafael, Relaciones Internacionales, Editorial Ciencias Sociales, Madrid, España, 1991, 416 pp.

Carrillo, Jorge, Estrada, Jorge y Mortimore, Michel, El impacto de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de México. El caso de la industria de autopartes para vehículos y de televisores, Desarrollo Productivo n° 50, Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, 1998, 147 pp.

Castells, Manuel, La era de la información: economía, sociedad y cultura. Vol. 1: La sociedad red, Editorial Siglo XXI, 6ª edición en español, México, 2005, 590 pp.

De Venanzi, Augusto, Globalización y corporación. El orden social en el siglo XXI, Editorial Anthropos, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Caracas, Venezuela, 2002, 352 pp.

Dos Santos, Theotonio, Imperialismo y dependencia, Ediciones Era, México, 1978. 491 pp.

Goodman, Louis Wolf, Naciones pequeñas, empresas gigantes, Editorial Limusa, México, 1992, 207 pp.

Held, David y McGrew, Anthony, Globalización/Antiglobalización. Sobre la reconstrucción del orden mundial, Editorial Paidós, Barcelona, España, 2003, 187 pp.

Hilferding, Rudolf, El Capital Financiero, Editorial Tecnos, Madrid, España, 1963, 420 pp.

Hobsbawn, Eric, La era del imperio (1875 – 1914), Editorial Labor Universitaria, Barcelona, España, 1989, 392 pp.

Juárez, Antonio, Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos, Editorial Siglo XXI, México, 1979, 292 pp.

Jenkins, Rhys Owen, Transnational corporations and uneven development: the internationalization of capital and the Third World, Editorial Mathuen, Nueva York. E.E. U.U., 1987, 229 pp.

Klein, Naomi, No logo, Editorial Paidós. Barcelona, España, 2001, 543 pp.

Krippendorff, Ekkehart, El sistema internacional como historia. Introducción a las Relaciones Internacionales, Fondo de Cultura Económica, México, 1985, 169 pp.

Lenin, Vladimir I., El Imperialismo fase superior del capitalismo, Ediciones en lenguas extranjeras Pekín, China, 1975, 168 pp.

Maravilla, Meza Francisco Javier, La competitividad del sector autopartista mexicano en la fábrica mundial de automóviles. Tesina, Licenciatura de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 2003, 101 pp.

Martínez, Osvaldo (Coordinador), La globalización de la economía: principales dimensiones en el umbral del siglo XXI, Editorial Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1999, 444 pp.

Martínez de Velasco, Ángel, Las Revoluciones Industriales, Editorial Santillana, Madrid, España, 1997, 63 pp.

Marx, Carlos, El Capital, tomo I, Editorial Fondo de Cultura Económica, decimocuarta reimpresión, México, 1979. 769 pp.

Merle, Marcel, Sociología de las relaciones Internacionales, Editorial Alianza Universidad, 4ª edición, España, 1986. 461 pp.

Moreno, Castellanos Jorge Alberto, Comercio exterior sin barreras, Ediciones Fiscales, México, 2004, 304 pp.

Osorio, Arcila Cristóbal, Diccionario de comercio internacional, Editorial Iberoamérica, México, 1993, 235 pp.

Petras, James y Saxe- Fernández Jhon, Globalización, imperialismo y clase social, Editorial Lumen/Hvmanitas, México, 2001, 342 pp.

Saxe- Fernández, Jhon (Coordinador), Globalización: crítica a un paradigma, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, Plaza y Janés Editores, 2ª reimpresión, México, 2002, 365 pp.

Truyol y Serra, Antonio, La sociedad internacional, Editorial Alianza, Madrid, España, 1974, 221 pp.

Verger, Antoni, El sutil poder de las transnacionales. Lógica, funcionamiento e impacto de las grandes empresas en un mundo globalizado, Editorial Icaria, Barcelona, España, 2003, 113 pp.

Wallerstein, Immanuel, Conocer el mundo, saber el mundo: el fin de lo aprendido. Una ciencia para el siglo XXI, Siglo XXI editores, México, 2001, 306 pp.

Weber, Max, Economía y Sociedad. Esbozo de sociología comprensiva, Fondo de Cultura Económica, México, 1984, 1237 pp.

Hemerografía:

Alvares, Galván José Luis y Dussel, Peters Enrique, “Causas y efectos en la economía mexicana, Comercio Exterior, Vol. 51, Vol. 5, mayo 2001, Págs. 446 – 456.

Álvarez, MedinaMa. De Lourdes, “Cambios en la industria automotriz frente a la globalización: el sector de autopartes en México. Contaduría y administración, Universidad Nacional Autónoma de México, Núm. 206, Julio de 2002, Págs. 29 – 49.

Carr, Marilyn y Chen, Martha, “Mujeres y hombres ante la exclusión social y la mundialización”, Revista Internacional del Trabajo. Editorial OIT, Ginebra, Suiza, Vol. 123. Núm. 1-2, año 2004. Págs. 149 – 183.

Carrasco, Ricardo y Palacios, Tomás, “Sector automotriz. Acelerando a fondo”. Revista Negocios Internacionales, Bancomext, Banco Nacional de Comercio Exterior, México. 10 de Enero de 2006. Págs. 8 – 11. Este artículo se puede consultar en internet: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rni/jsp/publica/muestraArticulo.jsp?art=251>

Cid, Capetillo Ileana y González, Olvera Pedro. “Los sujetos de las relaciones internacionales”, Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, No. 33, Julio – Diciembre. 1984. Págs. 127 – 130.

Deblock Christian, Brunelle Dorsal y Rioux Michèle. “Globalización, competencia y gobernanza: el surgimiento de un espacio jurídico transnacional en las Américas”, Foro Internacional, El Colegio de México, México, Vol. 44, Núm. 1. 2004 Págs. 66 – 102.

Juárez Núñez, Humberto, “Intervención en la conferencia nacional de sindicatos de la industria automotriz en México”, Aportes, Septiembre-Diciembre, 2004. Vol. IX, Núm. 27, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Puebla, México. Págs. 139-142.

Maldonado Aguirre, Serafín, “La rama automovilística y los corredores comerciales del TLCAN”, Comercio Exterior, Mayo de 2009, Vol. 59, Núm. 5, Banco Nacional de Comercio Exterior, México. Págs. 370 – 378.

Mold, Andrew, “Una propuesta para gravar con impuestos unitarios las ganancias de las empresas transnacionales”, Revista de la CEPAL, Editorial Comisión Económica para América Latina, Santiago de Chile, Núm. 82, 2004. Págs. 37 – 54.

Ochoa Valladolid, Karen, “La industria automotriz de México: las expectativas de competitividad del sector de autopartes”, México y la Cuenca del Pacífico, Universidad de Guadalajara, Guadalajara, México, Vol. 8, Núm. 26, Septiembre – Diciembre, 2005. Págs. 33 – 58.

Stiglitz, Joseph E, “Empleo, justicia social y bienestar de la sociedad”, Revista Internacional del Trabajo, Editorial OIT, Ginebra Suiza, Vol. 121. Núm. 1-2 Año 2002. Págs. 9 – 31.

Taboada Ibarra, Eunice Leticia, Robles Rodríguez, Josefina y Velázquez García, Leticia, “Producción y venta de vehículos automotores en México. Algunos hechos a considerar”, El Cotidiano, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, México, Mayo-Junio, 2006, Vol. 21, Núm. 137. Págs. 102 – 110.

Vecencio Miranda, Arturo, “La industria automotriz en México. Antecedentes, situación actual y perspectivas,” Contaduría y administración, Universidad Nacional Autónoma de México. México, Enero – Abril, Núm. 221, 2007. Págs. 211 – 248.

La inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, informe de 2004, CEPAL, Santiago de Chile, Marzo 2005, 201 pp.

Periódicos:

Hoy Digital. “Cree EEUU actúa por presiones de multinacionales”. 7 de junio de 2006. Este artículo se puede consultar en: www.hoy.com.do

El Economista “GM recortará 30, 000 empleos; 12 plantas afectadas”. 21 de noviembre de 2005.

El Universal. “Crece la industria automotriz”. 10 de octubre de 2005.

El Universal, “Se mantiene México como octava potencia mundial”, 19 de agosto de 2005.

La Crónica. “Ejecutivo cesado por gay gana juicio a Coca – Cola”. 5 de abril del 2006.

La Crónica. “India, desplazó a México en el ranking económico.” 13 de julio de 2005.

La Jornada. “Fusión de Alcatel y Lucent, con recorte de 10% de su personal”. Lunes 3 de abril de 2006.

La Jornada. “Adidas viola derechos laborales en Honduras: ICR”. 4 de mayo de 2005.

El Porvenir. “Prevé industria automotriz crezcan ventas 3.3%”. 11 de enero de 2006. Monterrey, N.L. México. Este artículo se puede consultar en: <http://www.elporvenir.com.mx>

Páginas de internet:

La industria automotriz en el TLCAN: Implicaciones para México, Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República (IILSEN), julio de 2003, www.senado.gob.mx/iilsen/.../Industria_Automotriz_TLCAN.pdf

Where is the World Economic Forum Coming From? Visitada el 23 de noviembre de 2005. http://www.geocities.com/pwdyson/wef_orgs.htm

Pérez, Mónica, “Aún no concluye la disputa entre el IMSS y Avon”. CIMAC NOTICIAS. Visitada el 22 de febrero de 2005. <http://www.cimacnoticias.com/>

Castro Soto, Gustavo, ECO PORTAL.NET, El directorio ecológico y natural. La Coca-Cola en México el Agua Tiembla. Página visitada el 12 de noviembre de 2005. <http://www.ecoport.net/layout/set/print/content/view/full/45361/printversion/1>

“Crece 41% comercio entre Japón y México” CNN Expansión.com, 23 de julio de 2007. <http://www.ccnexpansio.com/economia>

Situación actual del sector automotriz en México, 2000-2009/I, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, Cámara de Diputados. Palacio Legislativo de San Lázaro, Mayo de 2009. www.cefp.gob.mx

Fomento a las importaciones, Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx>