



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**PROGRAMA DE POSGRADO DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLÁN
MAESTRÍA EN ESTUDIOS MÉXICO-ESTADOS UNIDOS**

EFFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL EN MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS. EL CASO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN NORTEAMÉRICA Y OTRAS IMPORTANTES REGIONES PRODUCTORAS.

TESIS

**QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE
MAESTRÍA EN ESTUDIOS MÉXICO-ESTADOS UNIDOS**

PRESENTA:

FERNANDO PLIEGO JUÁREZ

**DIRECTORA DE TESIS
MTRA. LILIA GONZÁLEZ GARCÍA
FES ACATLÁN**

Acatlán, edo. de Mex., julio 2017.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

Introducción.....	1
Capítulo 1. Marco Teórico Conceptual y Contexto Histórico.....	7
1.1. ¿Qué es la globalización?.....	7
1.2. ¿Qué es el neoliberalismo?.....	16
1.3. El contexto que propició la implantación del modelo neoliberal en México.....	23
1.4. La política económica neoliberal y sus efectos en la sociedad mexicana.....	32
1.5. El contexto que propició la implantación del modelo neoliberal en Estados Unidos.....	37
1.6. La política económica neoliberal y sus efectos en la sociedad estadounidense.....	44
Capítulo 2. La industria automotriz en México y Estados Unidos bajo el modelo globalizador neoliberal.....	52
2.1. Estrategias globalizadoras neoliberales.....	52
2.2. La industria automotriz en México.....	54
2.2.1. Ubicación geográfica de las plantas automotrices en México.....	59
2.2.2. Auge y crisis.....	65
2.2.3. Polarización del mercado automotriz en México.....	71
2.3. La industria automotriz en Estados Unidos.....	76
2.3.1. Ubicación geográfica de las plantas automotrices en Estados Unidos.....	77
2.3.2. Auge y crisis.....	79
2.3.3. Alianzas, fusiones y adquisiciones.....	85
2.3.4. Rescates.....	91
2.4. Innovaciones tecnológicas.....	96
2.5. Vehículos alternativos.....	100
Capítulo 3. Efectos de la globalización neoliberal en la industria automotriz de Norteamérica.....	103
3.1. La industria automotriz en el TLCAN.....	103
3.2. El proceso productivo.....	114
3.2.1. Las inversiones.....	133
3.3. Las relaciones laborales y las relaciones industriales.....	135
3.3.1. El nivel de vida de los trabajadores de la IA.....	149
3.3.2. El nivel de vida de la población en general.....	153
3.4. La comercialización.....	156
3.5. El comercio intrafirma.....	158

Capítulo 4. Repercusiones para la industria automotriz de Norteamérica del desempeño del sector en otras regiones del mundo.....	161
4.1. Mercosur.....	161
4.2. Unión Europea.....	167
4.3. Japón.....	173
4.4. China.....	180
4.5. Corea del Sur.....	188
4.6. India.....	195
Conclusiones.....	201
Recomendaciones.....	207
Bibliografía.....	209

Introducción

El agonizante modelo del Estado Benefactor sustentado en gran parte en la teoría keynesiana recibe el tiro de gracia en 1973 con el boicot de los países del cartel de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Este modelo de política económica ya había sido establecido en Estados Unidos desde los momentos más álgidos de la Gran depresión, y es desde este país que inició un proceso de globalización a partir de la Conferencia de Bretton Woods que lo llevó a ser la estrategia de crecimiento económico seguida por todos los países capitalistas, tanto desarrollados como subdesarrollados. A mediados de los sesenta, en los momentos en que comienza a dar signos de agotamiento el modelo y de no seguir cumpliendo la teoría keynesiana con su estatus de paradigma, comienzan a ser escuchadas cada vez en mayor medida aquellas voces que clamaban la imperiosa necesidad de que el gobierno volviera a las tareas históricas que competen a un Estado tradicional y dejara de influir de manera determinante en las actividades económicas estratégicas. Estas ideas partían de grupos de individuos que se identificaban bajo la denominación de neoliberales.

Estos neoliberales tenían como su principal ideólogo a un economista de la Escuela Austriaca llamado Friedrich von Hayek, quien a su vez era seguidor de las ideas de otro economista austriaco de nombre Ludwig von Mises. Las ideas de Mises y Hayek, desarrolladas desde principios del siglo pasado habían sido prácticamente olvidadas hasta entonces, pero habían encontrado refugio y aceptación en la Universidad de Chicago en donde Hayek como profesor de economía contaba con un selecto grupo de discípulos entre los que se encontraban Milton Friedman y Rudiger Dornbush, entre otros. A principios de la década de los setenta, la teoría neoliberal prácticamente había desplazado como paradigma económico a la teoría keynesiana, a tal grado que en 1974 le es entregado a Hayek el premio nobel de economía. Tal vez este haya sido el espaldarazo definitivo para que diera inicio la revolución neoliberal

La adopción formal de la teoría neoliberal como política económica oficial de un país, se da ya desde fines de esa misma década del siglo pasado con el nombramiento de Margaret Thatcher como primera ministra del Reino Unido en 1979 y posteriormente con la elección de Ronald Reagan como presidente de Estados Unidos de América. Dos convencidos neoliberales se hallaban ahora a la cabeza de los gobiernos capitalistas más poderosos del mundo y precisamente haciendo uso de su inmenso poderío económico se convierten en los principales impulsores de la globalización del neoliberalismo, con tal éxito que el mismo se ha llegado a constituir en la actual fase del capitalismo por la que transita prácticamente toda la humanidad.

El escenario coyuntural que se constituyó en el momento culminante para la globalización neoliberal y que la ubicó como el modelo económico, político y social a seguir por casi todo el mundo, se da por el derrumbe del bloque socialista o lo que se dio en llamar “el

socialismo real”. La desintegración de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) el 25 de diciembre de 1991 pareció otorgar la razón a la oligarquía a nivel mundial de que el capitalismo volvía a demostrar ser la única vía de desarrollo con la que contaba la humanidad. Incluso ya desde la caída del Muro de Berlín, ocurrida el 9 de Noviembre de 1989, eufóricos voceros del capitalismo como Francis Fukuyama se referían a este suceso como el “fin de la historia” y como el inicio de una nueva era, un “nuevo orden” que se alcanzaría bajo el liderazgo de los Estados Unidos. Pero lo que en verdad aconteció fue que como resultado del desmantelamiento de los sistemas de economía planificada en Europa Oriental, la nueva era se caracterizó por pugnas y convulsiones en toda la región que en algunos casos desembocaron en conflictos armados como en Los Balcanes y en antiguas repúblicas soviéticas; a lo que se agregan las intervenciones militares estadounidenses en Irak y Afganistán. Así pues, ese tan anunciado “nuevo orden” no se observaba por ningún lado, lo que obligó entonces a Fukuyama a retractarse en ese sentido.

Sin embargo, lo anterior no ha sido obstáculo para que el proceso de globalización del neoliberalismo continúe y en su actual fase se caracteriza de acuerdo a Sotelo remitiéndose a Benjamin Coriat por una desregulación financiera a nivel internacional que privilegia a los capitales especulativos y saqueadores de economías nacionales; la proliferación de Acuerdos Regionales de Integración, que en nuestro caso particular nos han proporcionado escaso beneficio y, finalmente, la sustitución de Estados Unidos en cuanto a modelo de organización empresarial por el modelo toyotista de los japoneses principalmente.¹

Por su parte Elmar Alvater citado por Jaime Ornelas señala que “...entre otros, los factores que caracterizan a la globalización, son: la expansión del sistema económico capitalista; la nueva forma de organización territorial y política del sistema mundial como proceso permanente (donde el Estado-nación es desplazado de las tareas que, tradicionalmente, venía desempeñando); el proceso de expansión de las empresas multinacionales y su peso específico en la producción mundial; el desarrollo de las comunicaciones y la rapidez con que transcurre la innovación tecnológica.”²

No obstante, aunque así parezca a simple vista, globalización y neoliberalismo no son la misma cosa, recurriendo nuevamente a Ornelas, este nos dice que: “...La globalización y el neoliberalismo parecen ser lo mismo. Sin embargo, un análisis más cuidadoso permite reconocerlos como fenómenos esencialmente distintos: en su caso, la globalización resulta ser un fenómeno histórico consustancial al capitalismo; mientras que, el neoliberal, es un proyecto político impulsado por agentes sociales, ideólogos, intelectuales y dirigentes políticos con identidad precisa, pertenecientes, o al servicio, de las clases sociales

¹Sotelo A., *Globalización y precariedad del trabajo en México*, Ediciones El Caballito, S.A., México, 1999, p.22.

²Ornelas, J. (2004) “Globalización neoliberal: economía, política y cultura”, en <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=4428> ,(consulta: 12 de Abril de 2012).

propietarias del capital en sus diversas formas. La convergencia de ambos procesos, forma la modalidad bajo la que se desarrolla el capitalismo en la época actual.”³ y que da como resultado lo que en esta investigación denominamos globalización neoliberal.

Uno de los procesos productivos que más se ha adecuado a la globalización del neoliberalismo es la industria automotriz, misma que en la región de Norteamérica lleva ya bastantes años transitando por un proceso de crecimiento. En el caso concreto de nuestro país, en las últimas dos décadas el número de plantas de ensamblado de vehículos ha aumentado significativamente, y con ello la importancia y el peso de esta industria en nuestro sistema económico.

El cuestionamiento básico que motivó el presente trabajo de investigación fue conocer ¿cuál ha sido el beneficio obtenido por México del actual auge por el que atraviesa el ensamble de vehículos en nuestro territorio? En función de lo anterior, el objetivo central de esta investigación es: saber si las transformaciones ocurridas al interior de la industria automotriz como consecuencias del proceso de globalización neoliberal han resultado benéficas o perjudiciales para el bienestar de la población en México y Estados Unidos.

El presente trabajo de investigación se plantea como hipótesis central que las transformaciones ocurridas al interior de la IA (Industria Automotriz), principalmente en el aspecto productivo, laboral y de comercio internacional son manifestaciones del proceso de globalización neoliberal y éstas han dado como resultado, situaciones desventajosas para los trabajadores del sector automotriz en México y Estados Unidos, así como un escaso beneficio económico para ambos países pero sobre todo para el nuestro. Para el caso concreto de México se maneja la tesis secundaria de que el valor agregado durante el proceso de producción de vehículos es mínimo, pero puede ser mucho mayor si se lograra empatar la calidad mundial de la mano de obra con su retribución y que la política de adquisiciones de insumos de las empresas armadoras estadounidenses insertadas en una estrategia globalizadora y beneficiadas por la política neoliberal de nuestro gobierno, dieran mayores oportunidades a los proveedores mexicanos de autopartes.

Con el fin de conseguir los objetivos y demostrar nuestras hipótesis, el presente trabajo de investigación se desarrollará de la siguiente manera:

En el capítulo 1 se abordarán en forma breve las circunstancias que tanto en México como en Estados Unidos propiciaron la adopción de la política económica neoliberal. Se pondrá de realce que ante las muestras palpables del agotamiento del modelo del Estado de bienestar o Benefactor, el sistema capitalista dio inicio de manera formal al desmantelamiento del mismo a partir de la década de los ochenta. Que la política neoliberal, incorporada al proceso de globalización pasó a ser el nuevo paradigma

³Idem.

económico en casi todo el mundo, siendo en los Estados Unidos el gobierno de Ronald Reagan, quien llevó hasta sus últimas consecuencias la aplicación de los instrumentos neoliberales con el firme propósito de devolver a los empresarios la absoluta dirección y regulación de la actividad económica. Que México por su parte, como buen país capitalista, subdesarrollado y dependiente, pero capitalista al fin, adoptó de igual forma el “nuevo” paradigma económico del neoliberalismo.

De la misma manera, se expondrán los principales instrumentos de política económica neoliberal que fueron aplicados en ambos países, mismos que por obvias razones, resultaron muy similares. Se verá que básicamente, a través de dichos instrumentos, estos Estados se desentendieron de su responsabilidad fundamental para lo cual fueron creados, esto es, el propiciar por todos los medios el bienestar de sus respectivos pueblos. Se hará énfasis en el agotamiento del antiguo Estado de bienestar, que al comenzar a ser resentido inicialmente en la actividad económica y en seguida en el nivel de vida de la gente, representó el momento coyuntural propicio para que aquellas voces, que sobre todo en Estados Unidos nunca habían dejado de manifestar su anhelo de regresar a los tiempos en que la toma de decisiones en cuestiones económicas correspondía única y exclusivamente al sector privado, comenzaran a ser escuchadas por las clases dirigentes de los distintos países. Se señalará que al acudir a la Universidad de Chicago, convertido en el original Think Tank estadounidense del neoliberalismo, futuros dirigentes latinoamericanos, entre ellos los mexicanos, adquirieron la ideología neoliberal que después pondrían en práctica.

En el capítulo 2 se analizará el contexto en el cual las economías tanto de México como de Estados Unidos se decidieron a optar por las políticas globalizadoras neoliberales, así como las estrategias que pusieron en práctica uno y otro país para lograr su inserción en este modelo. De la misma manera haremos un recuento de las etapas de auge y crisis por las que la industria automotriz hubo de transitar en los dos países para consolidarse como uno de los sectores más estratégicos en ambas economías. En el caso de México se hará referencia a lo polarizado que se halla el mercado automotriz casi desde su surgimiento y ahora más que nunca, debido principalmente al deterioro del poder adquisitivo de la mayor parte de los mexicanos, lo que ha traído como consecuencia un mercado sumamente raquítico, sin esperanzas de que se fortalezca, por lo menos en un corto plazo.

Señalaremos la ubicación geográfica de las plantas armadoras de vehículos tanto en México como en Estados Unidos. Se hará referencia a un proceso que en los últimos años ha llamado mucho la atención pero que se ha desarrollado casi desde el nacimiento de la industria automotriz; este proceso es el de las alianzas, fusiones y adquisiciones. Así mismo se abordará el período más álgido de la actual crisis (2008-2010) y que para la industria automotriz resultó tal vez el peor de su historia, tanto así que General Motors y Chrysler tuvieron que declararse en banca rota para poder ser rescatadas por el Gobierno estadounidense. También se abordarán las innovaciones tecnológicas que han sido

incorporadas en los nuevos automóviles. Finalmente se hará un recuento de los vehículos alternativos a los convencionales que han surgido en los últimos años.

En el tercer capítulo expondrá de manera específica como es que en la industria automotriz se han resentido los efectos de la globalización neoliberal. Ahora bien, ya que dentro de dicho proceso, la liberación del comercio internacional se constituye en piedra angular, analizaremos brevemente el marco normativo correspondiente representado por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en relación directa con la industria automotriz. Enseguida, nos referiremos al contexto en que el modelo de producción fordista-taylorista de origen estadounidense es sustituido por el denominado toyotista de origen japonés, sin lugar a dudas más adecuado al proceso globalizador y cuya principal diferencia con la rígida producción en masa del modelo fordista-taylorista es la llamada, precisamente con este fin, *producción flexible*.

Así mismo, describiremos y analizaremos las necesarias transformaciones ocurridas en el ámbito de las relaciones laborales, tanto en México como en Estados Unidos, como consecuencia de lo anteriormente señalado. De igual forma, se analizará el gran incremento que como resultado del proceso globalizador–neoliberal han tenido tanto el denominado comercio intrafirma como la inversión que se destina a la industria objeto de nuestro estudio; para finalmente analizar la forma en que se ha visto afectado el nivel de vida tanto de los trabajadores del sector automotriz como de la población en general como consecuencia del proceso de globalización neoliberal.

En el capítulo 4 de este trabajo plantearemos el desempeño que ha tenido la industria automotriz (IA) en otras partes del mundo y sus repercusiones para la misma establecida en Norteamérica. Comenzaremos analizando la IA al interior del Mercosur, en donde sin duda el país más importante por su poderío económico alcanzado en los últimos años, y el desarrollo de la industria automotriz en su territorio es Brasil. En 2015, el gigante sudamericano ocupaba la octava posición entre los principales productores de vehículos a nivel mundial, durante muchos años fue el único en Latinoamérica que superaba la producción generada en nuestro país. La ascensión de México como primer productor de vehículos en América Latina se debe más que nada a la tremenda crisis política por la que en estos momentos atraviesa Brasil y que por supuesto ha afectado el sector automotriz. La situación en Argentina tampoco es buena en la actualidad, pero todavía no llega a ser tan grave como en Brasil.

A continuación pasaremos a revisar la difícil situación por la que atraviesa desde hace ya bastantes años la industria automotriz europea como resultado de la recesión económica de la que, pese a los grandes sacrificios realizados, no logra salir en definitiva la Unión Europea. En seguida procederemos a revisar la región del mundo en donde la industria automotriz goza de mejor salud, que es el continente asiático, en donde Japón y su poderosa industria automotriz, poco a poco van saliendo de su propia recesión económica. Desde

luego que no podría pasarse por alto el caso de China, debido a que hoy en día este país es tanto el mayor productor, como el mayor consumidor de vehículos en todo el mundo pese a estar atravesando por una desaceleración en su crecimiento económico. En la misma región, y con décadas registrando altas tasas de crecimiento económico, Corea del Sur es ya considerado un país desarrollado, con una gran producción de vehículos que lo ubican en la quinta posición a nivel mundial. Finalmente, India representa el caso de una economía con un ascenso meteórico que la sitúa hoy en día como toda una potencia económica en continuo crecimiento. En cuanto a la producción de vehículos, en la actualidad India se ubica sólo una posición detrás de Corea del Sur.

Debido a la naturaleza de sus objetivos y a que nuestra investigación es totalmente documental, la característica principal del presente estudio son los aspectos cuantitativos pero sin dejar de lado los cualitativos. Es por lo anterior, que la investigación pretende no ser solamente de tipo descriptivo sino que aspira a ser, en la medida de lo posible, analítica y crítica con toda la información que pasó a formar parte de la misma. Las fuentes de información están constituidas por libros de autores con un prestigio bien cimentado en las áreas en que se enfoca este trabajo. Así mismo se recurrió a artículos que desde nuestro punto de vista reunían la calidad necesaria y que fueron divulgados a través de revistas especializadas. Fueron tomados en cuenta también artículos periodísticos publicados en periódicos de buena reputación. Naturalmente se recurrió a la maravillosa herramienta tecnológica que es el internet siendo, sobre todo en este caso, sumamente cuidadosos de la confiabilidad de la información obtenida por este medio.

Para cuestiones específicas se recurrió, principalmente por medios electrónicos, a instituciones públicas y privadas, nacionales y de otros países, como el Instituto de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Banco Nacional de México (BANXICO), Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), ASOCIACIÓN Mexicana de Distribuidores de Automóviles (AMDA), Organización Internacional de Trabajo (OIT), Japan Automobile Manufacturers Association (JAMA), etc. como fuentes de información cuantitativa. En este punto es de todos conocida la problemática que existe en nuestro país para lograr acceder a la información necesaria de manera oportuna, por lo que no hubo otra alternativa que lidiar con ella. Para la obtención de las fuentes bibliográficas y de algunas hemerográficas se acudió personalmente a bibliotecas de instituciones educativas como la Facultad de Estudios Superiores Acatlán (FESA), la Escuela Superior de Comercio y Administración (ESCA), la Escuela Superior de Economía (ESE), la Central de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), la José Vasconcelos, la de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) Azcapotzalco, etc., y en algunos casos se adquirieron los ejemplares más útiles a nuestro estudio.

La información obtenida, una vez depurada, fue incorporada a nuestro trabajo como apoyo básico a la tarea fundamental de llevar a cabo un análisis lo suficientemente profundo y metódico con el fin de que el producto de esta investigación cumpliera con las expectativas forjadas en torno a él y pueda ser útil para nuevas investigaciones que en algún momento puedan ser tomadas en cuenta para formar parte de una política económica que cumpla con su principal objetivo que es el mejorar el bienestar de la gente.

Capítulo 1

Marco Teórico Conceptual y Contexto Histórico

En el presente capítulo se abordarán de manera breve, las circunstancias que tanto en México como en Estados Unidos propiciaron la adopción de la política económica neoliberal. Se pondrá de realce que ante las muestras palpables del agotamiento del modelo del Estado de bienestar, el sistema capitalista dio inicio de manera formal a su desmantelamiento a partir de la década de los ochenta, que la política neoliberal, incorporada al proceso de globalización pasó a ser el nuevo paradigma económico en casi todo el mundo, siendo en Estados Unidos, el gobierno de Ronald Reagan, quien llevó hasta sus últimas consecuencias la aplicación de los instrumentos neoliberales con el firme propósito de regresar a los tiempos en que la toma de decisiones en cuestiones económicas correspondían única y exclusivamente al sector privado, que México por su parte, como buen país capitalista, subdesarrollado y dependiente, pero capitalista al fin, adoptó de igual forma el “nuevo” paradigma económico del neoliberalismo.

De la misma manera, se expondrán los principales instrumentos de política económica neoliberal que fueron aplicados en ambos países, mismos que por obvias razones, resultaron muy similares. Se verá que básicamente, a través de dichos instrumentos, estos Estados se desentendieron de su responsabilidad fundamental para lo cual fueron creados, esto es, el propiciar por todos los medios el bienestar de sus respectivos pueblos.

Se hará énfasis en el agotamiento del antiguo Estado de bienestar, que al comenzar a ser resentido inicialmente en la actividad económica y en seguida en el nivel de vida de la gente, representó el momento coyuntural propicio para que aquellas voces que sobre todo en Estados Unidos, nunca habían dejado de manifestar su anhelo de que el Estado dejara de intervenir en la actividad económica y que ésta se rigiera por el libre mercado, comenzaran a ser escuchadas por las clases dirigentes de los distintos países. Se señalará que al acudir a la Universidad de Chicago, convertido en el original Think Tank estadounidense del neoliberalismo, futuros dirigentes latinoamericanos, entre ellos los mexicanos, adquirieron la ideología neoliberal, que después pondrían en práctica.

1.1. ¿Qué es la globalización?

Para responder al cuestionamiento inicial que se plantea en este trabajo, recurriremos en primer lugar a Noam Chomsky:

Si usamos el término en forma neutra, “globalización” significa simplemente la integración internacional, sea o no bienvenida, dependiendo de las consecuencias. En los sistemas doctrinales de Occidente predominantes en el resto del mundo debido al poder occidental, el término tiene un significado ligeramente diferente y más restringido: hace referencia a ciertas formas específicas de integración internacional cuya implantación ha sido promovida con especial intensidad en los últimos 25 años. Esta integración está concebida sobre todo en beneficio de ciertas concentraciones de poder privado; los intereses de todos los demás

implicados son incidentales. Una vez establecida la terminología, la gran masa de la población mundial opuesta a estos programas puede ser categorizada como “antiglobalización”, como se hace siempre. La fuerza de la ideología y del poder es de tal magnitud que la gente acepta incluso esta designación ridícula. Se les puede llamar “primitivistas” que quieren regresar a la “edad de piedra” para perjudicar a los pobres, y otros términos insultantes a los que ya estamos acostumbrados.¹

Otras interpretaciones de la misma categoría se refieren a que en el proceso de la ideología neoliberal, misma que ubica al mercado como rector de la vida social, se generalizó el término de globalización cuya definición fue haciéndose, por quien lo utilizara, cada vez más clara. Por ejemplo Henry Kissinger señaló, según expone González citando a Torres: “...lo que se llama globalización es en realidad otro nombre empleado para definir la posición dominante de Estados Unidos por ser la única nación explícitamente creada para reivindicar la idea de la libertad, los Estados Unidos siempre creyeron que sus valores son relevantes para el resto de la humanidad, así que nos impusimos la misión de transformar el mundo a nuestra imagen.”²

Por su parte John K. Galbraith, citado por González, afirma que la globalización “...es un término inventado por nosotros los estadounidenses para disimular nuestra política de avance económico en otros países y para tornar respetables los movimientos especulativos del capital”³

En este orden de ideas, el mismo González señala los principales rasgos de la globalización, a la que él añade el adjetivo *imperial*, mismas que de manera sintetizada enumeramos a continuación:

1. Se da en un período histórico en que Estados Unidos es la potencia militar hegemónica.
2. Los organismos internacionales encargados de procurar la convivencia entre naciones son subordinadas a los intereses de los estadounidenses.
3. El actor más activo de este modelo es la gran empresa trasnacional privada.
4. Los organismos financieros internacionales ejercen atribuciones en todo el planeta.
5. Los servicios, sobre todo los financieros, constituyen la actividad más importante de la economía.
6. El capitalismo amplía sus libertades en perjuicio del trabajo.
7. Los Estados-Nación ceden soberanía frente a los organismos internacionales.
8. En lo político, a nivel mundial, los electores son alienados y alineados por los medios electrónicos.
9. En lo social predomina la incertidumbre entre la población sobre su futuro inmediato.
10. Surgen nuevas y más violentas conductas delictivas.⁴

¹ Chomsky, Noam,(2004) “El proceso llamado globalización” *Rebelión*, Octubre 2004, <http://rebellion.org/noticia.php/d> (consulta: 7 de agosto de 2007).

² González, J. (2004), “Globalización y derechos laborales” en: <http://www.uom.edu.mx/trabajadores/45gonzalez.htm> (consulta: 7 de agosto de 2007.)

³ *Ibíd.*

⁴ *Ibíd.*

Otras características de nuestra categoría de estudio se refieren a la movilidad instantánea del capital financiero, sobre todo el especulativo, y el acceso inmediato a enormes caudales de información, aunque esto último sea restringido a las grandes masas de la población de las economías emergentes, como dos rasgos fundamentales. De la misma manera, el término globalización se utiliza para describir la homogenización de patrones de producción y consumo, los cuales son transmitidos y retransmitidos por todos los confines de nuestro planeta.⁵

Como supuesta muestra palpable de las bondades de la globalización, se señala que gracias a ésta, durante los noventa, Estados Unidos disfrutó del crecimiento económico más fuerte y extenso de su historia –con un crecimiento anual promedio de su PIB de 4.8%-pero se omite señalar, también, que esta prosperidad debida a la globalización tiene un elemento inherente, y este es la creciente desigualdad debida al hecho de que “...algunos simplemente carecen de las habilidades necesarias” para aprovechar estas magníficas oportunidades. En este sentido afirma Saskia Sassen citado por Levine que:

El resultado más general de la transformación actual de la estructura económica es la tendencia hacia una mayor polarización, que se manifiesta en las estructuras de la reproducción social, la organización de los procesos de trabajo y la organización espacial de la economía.⁶

No obstante, en términos generales, la administración de William Clinton (1993-2001) pasó a la historia como una administración exitosa en materia económica. Tan fue así que durante ella se llegó a acuñar el término de la “nueva economía” que hacía referencia a un sistema económico que pareciera que por fin había logrado deshacerse de los altibajos típicos de las economías capitalistas. Así, mientras el resto del mundo sufría, como lo sigue haciendo en la actualidad, por el azote del desempleo, la economía estadounidense creaba millones de nuevos empleos; pero con la objeción de que en nada se parecían a los empleos que los estadounidenses habían disfrutado en el pasado, los actuales eran mal pagados, inestables, sin prestaciones, sin perspectivas de superación, etc., o sea más bien, parecidos a los empleos precarios que padecemos en las economías emergentes. De este modo en Estados Unidos en la época de Clinton el problema del desempleo estaba bajo control, no obstante de que los buenos empleos para los estadounidenses y para todo el mundo globalizado, se habían ido para quizás no volver jamás. Lo anterior da pie a que académicos como Ivan Light interpreten el proceso de globalización en los siguientes términos:

En el sentido más amplio la globalización se refiere a todos los procesos que incorporan a las personas del mundo en una sola sociedad mundial. Estos procesos son económicos, sociales y políticos. Sin embargo, en el estricto sentido económico empleado aquí, la globalización significa un movimiento hacia un mercado de trabajo y, sobre todo, un mercado de capital integrado globalmente.⁷

⁵ Levine, Eliane, “La globalización del mercado laboral estadounidense: el caso de los trabajadores hispanos” en Gambrell, Mónica, (coord.), *La globalización y sus manifestaciones en América del Norte*, CISAN-UNAM, 2002,p.87.

⁶ *Ibidem.* p. 92.

⁷ Light, Ivan, “¿Globalización, cadenas de vacantes o redes de migración? Empleo de inmigrantes e ingreso en los Angeles y su área metropolitana, en Gambrell, Mónica *La globalización y sus manifestaciones en América del Norte.*,p.113.

Al plantearse el cuestionamiento de ¿Qué es la globalización?, el Doctor Yañez-Chavez señala que mientras para algunos es simplemente un proceso de integración natural de las economías nacionales a la economía global, siendo sus motores los avances tecnológicos en telecomunicaciones, procesos productivos, de transporte, etc., lo cual no hubiera sido posible sin la liberalización del comercio internacional, para otros estudiosos del tema, los motores de la globalización son los agentes económicos más poderosos como las grandes empresas y bancos transnacionales; siendo, además la globalización considerada por muchos una bandera ideológica encaminada a la construcción de la nueva sociedad mundial.⁸

Ahora bien esta “nueva sociedad mundial” a la que en tono idílico se refieren los apologistas de la globalización se contradice a sí misma, por lo menos en cuanto al libre tránsito de personas, ya que éste se ha venido restringiendo cada vez más, desde finales del siglo pasado, pero sobre todo en lo que llevamos del actual las cosas se han llevado al extremo. Nuestro caso es sumamente ilustrativo en cuanto a la contradicción que resulta en el hecho que dos países que se han propuesto integrarse económicamente como lo son el nuestro y Estados Unidos, estos hayan construido a lo largo de la mayor parte de nuestra frontera un aparatoso muro de metal.

El caso de la Unión Europea era especial, ya que al interior del bloque económico la movilización de los ciudadanos comunitarios era inicialmente casi sin restricción, situación que se modificó para los migrantes procedentes de los últimos países en incorporarse y, sobre todo, de los países pobres para los cuales las leyes de migración se han endurecido notablemente en los últimos años. A lo anterior se podría agregar como una contradicción más el resurgimiento de prejuicios xenofóbicos en contra de los trabajadores migrantes que vienen a aportar la mano de obra que el aparato productivo de las economías europeas requiere en las áreas en donde los puestos de trabajo son tan poco atractivos en todos los sentidos, que no son tomados por la población nativa. El reciente triunfo del *Brexit*, que representa la salida del Reino Unido de la Unión Europea constituye un durísimo golpe para la sueños de creación de una sociedad europea globalizada.

Después de la administración de Wiliam Clinton vendría el gobierno de George W. Bush (2001-2009), y con este presidente se volvería nuevamente, como ocurrió en la década de los ochenta, a los grandes déficit públicos, esto como consecuencia directa de los grandes gastos en los que se incurrió debido a las intervenciones en Irak y Afganistán. Como es normal, el costo económico de estas descabelladas aventuras bélicas llevadas a cabo por la administración Bush y reprobadas por la mayor parte de la opinión pública, lo pagó sobre todo el sector más pobre de la sociedad estadounidense, lo que trajo como resultado que la injusta distribución de la riqueza se agravara todavía más. Para terminar de agudizar aún más el panorama, y como consecuencia de la gran libertad que otorgó el gobierno de Bush a los grandes y pequeños capitales especuladores, casi al final de su gestión, en 2008, se desató otra gran crisis económica que para variar tuvo su origen en el sector financiero y cuyos efectos se mantienen hasta nuestros días.

⁸ Yañez –Chavez Anibal “Los estragos de la globalización el caso de Altos Hornos de México” en Grambill, Mónica, (coord.), *La globalización y sus manifestaciones en América del Norte* UNAM, CISAN, México, 2002. p.250.

Entre los años de 2000 y 2001 las tasas de interés en Estados Unidos bajaron significativamente, pasando de 6.55% a un mínimo histórico de 1.0%, lo que estimuló a mucha gente a acercarse a los bancos a solicitar créditos. Entre la variedad de créditos que se ofrecían a los ciudadanos estadounidenses, los hipotecarios resultaron de los de mayor demanda por sus bajas tasas de interés, y entre estos las llamadas hipotecas “subprime”, instrumentos de crédito con un alto riesgo de impago al concederse a ciudadanos de escasos recursos económicos, esto dio inicio a una burbuja en el sector inmobiliario, teniendo como motor a la especulación, lo que hizo que los precios de las viviendas se incrementaran enormemente, así como el endeudamiento de las familias. Pero, como sucede con todas las burbujas, esta lógicamente estalló, dejando como legado millones de familias tremendamente endeudadas y bancos en quiebra que requirieron de rescates multimillonarios⁹

Cuando estalló la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos, entonces las tasas de interés se fueron por las nubes y los precios de las viviendas por los suelos, de modo que los deudores de los créditos hipotecarios quedaron atrapados en un callejón sin salida, ya que los grandes incrementos en los réditos incrementaron también en la misma proporción sus adeudos, los cuales no podían ser amortizados ni aún vendiendo el inmueble adquirido, ya que este había disminuido enormemente su precio. Hubo muchas personas que siendo ya propietarias de una casa, ante el abaratamiento de los créditos hipotecarios adquirieron un segundo inmueble, incluso en algunos casos para revenderlo. Por lo que al subir los intereses de los créditos y bajar los precios de las casas llegaron a perder sus inmuebles sin poder saldar sus deudas. Torres describe la situación de la siguiente manera:

Paralelamente estalló la burbuja inmobiliaria y los precios de las viviendas comenzaron a descender, por lo que fueron muchas las personas que se vieron en la circunstancia de tener suscrita una deuda hipotecaria por un valor mucho mayor del que tenía su vivienda en ese momento. Esa situación se denomina en la jerga económica estadounidense “negative equity”, y ya en febrero de 2008 se calculaba que 8.8 millones de tenedores de hipotecas en Estados Unidos (un 17% del total) se encontraban atrapados de esta forma¹⁰

Esta crisis iniciada en el sector hipotecario de los Estados Unidos pronto se esparció a todo el sistema financiero y después, a todo el sistema económico del país, que por su peso en la economía mundial globalizada contagió a ésta de su propia situación. Cabe apuntar que al ser el país norteamericano el origen de esta nueva crisis del capitalismo, la presidenta de Argentina Cristina Fernández de Kichner la bautizó como el efecto “Jazz”. Desde ese entonces, España es una de las naciones que más ha estado resintiendo tal efecto al punto que su sistema económico prácticamente se colapsó, amenazando con volver a ubicar a la población en la situación de austeridad económica que prevalecía antes de su ingreso a la Unión Europea, tras un corto período de prosperidad económica.

Ahora bien, retomando a Chomsky, éste señala que la globalización nació junto con el capitalismo y creció a un ritmo uniforme hasta la Primera Guerra mundial, se estabilizó o redujo en el período entre guerras y comenzó a crecer de nuevo tras concluida la Segunda

⁹ Torres, Juan, *La crisis financiera guía para entenderla y explicarla*, ATTAC, España, 2009,p.40.

¹⁰ *Ibidem*. pp. 52-53.

Guerra Mundial y que hoy en día ha alcanzado los niveles que tenía hace un siglo, con la diferencia de que actualmente la principal característica de la globalización es el libre tránsito de mercancías y, sobre todo, de capitales especulativos, dificultando cada vez más la libre circulación de la mano de obra, a no ser que ésta sea altamente calificada, por lo que fomenta la fuga de talentos hacia los países ricos; lo anterior confirma que hoy más que nunca, el capital tiene la prioridad y que las personas son simples elementos accesorios, por lo que su libre tránsito únicamente será posible cuando lo requiera el ansia del lucro.¹¹

En este sentido, pese a que desde la época de Adam Smith se hablaba de que en un mercado global la tendencia sería hacia la uniformidad de precios y salarios, realmente ocurre todo lo contrario, y más aún, con tendencia a persistir todavía por mucho tiempo lo cual, naturalmente, provoca airadas protestas, muchas veces reprimidas, de los pueblos de los países subdesarrollados e incluso de algunos estratos progresistas y pensantes, de los países ricos.

Uno de los principales rasgos de la globalización es la liberalización del comercio internacional y con el fin de propiciar las condiciones más favorables para el logro de tal objetivo, fue creado inicialmente durante la Conferencia Internacional de Comercio celebrada en Londres en 1946 y bajo los auspicios de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el Acuerdo General de Tarifas y Comercio por sus siglas en inglés (GATT). Dicho organismo coordinaría esfuerzos con el Fondo monetario Internacional (FMI) y con el Banco Mundial BM en la consecución de los objetivos emanados de la Conferencia de Breton Woods, es decir, sentar las bases para la creación de una economía internacional con estabilidad. Con 23 países firmantes, el GATT entró en vigor el 1 de enero de 1948. A lo largo de las décadas cada vez más naciones se unieron al acuerdo, por lo que los aranceles y otras barreras económicas al comercio internacional entraron en proceso de extinción.

Hacia finales del siglo pasado comienzan a proliferar por todo el mundo los Acuerdos Regionales de Integración, que en el papel coadyuvarían a liberalizar aún más el comercio internacional; lo cual no resultó totalmente cierto, ya que en alguna medida lo volvió un poco más complejo, cuando el libre tránsito de los factores productivos se circunscribió a regiones del mundo, cada una con características que las diferenciaban marcadamente de las demás. Al parecer debido al nuevo contexto en el que se desenvolvía el intercambio comercial entre las naciones del mundo, se dio por concluido el GATT y en 1995 como resultado de las negociaciones llevadas a cabo en la llamada Ronda de Uruguay, se creó la Organización Mundial de Comercio (OMC, WTO por sus siglas en inglés). La OMC es el foro de las actuales negociaciones tendientes a liberalizar aún más el comercio internacional en el marco del “Programa de Doha para el Desarrollo”, iniciado en 2001.

En la página oficial de la citada organización se señala lo siguiente: “...La Organización Mundial de Comercio (OMC) es el único organismo internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre países. Su principal propósito es asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad, previsibilidad y libertad posibles”¹² En el mismo sitio se señala como mérito de la OMC y de su antecesor GATT el

¹¹ Chomsky (2004), Noam op. cit.

¹² OMC, http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr00_s.htm

que en los últimos 50 años el comercio mundial haya crecido en promedio un 6% anual lo que condujo a que en el año 2000 el valor del comercio internacional fuera 22 veces más que el registrado en 1950, contribuyendo así a crear un sistema comercial internacional próspero y vigoroso.¹³

En gran medida las afirmaciones esgrimidas por el organismo que rige el comercio internacional son ciertas, pero también es cierto que el gran incremento que ha registrado dicha actividad a nivel internacional no ha traído, como se hizo creer a todo el mundo, incrementos sustanciales en el bienestar de los países que, como el nuestro, han sido artífices del gran crecimiento del intercambio comercial a nivel global. México es desde hace ya bastantes años el mayor exportador de mercancías de toda Latinoamérica, ni siquiera Brasil que también desde hace varios años nos estaba dejando atrás en cuanto a crecimiento económico había logrado por lo menos igualarnos. La cifra de nuestras exportaciones es espectacular, alrededor de \$400 000 millones de dólares pero todavía más espectacular es el monto de nuestras importaciones que superan, aunque sea por un poco, esta cifra¹⁴.

Otra característica fundamental de la globalización es la liberalización de los mercados financieros de la mayor parte del mundo, en este sentido los mercados que más se abrieron a la inversión extranjera fueron los de las economías emergentes, lo cual las colocó en una posición extremadamente vulnerable frente a los capitales especulativos que recorren el mundo buscando las mejores oportunidades sólo para ellos. Estos capitales llamados “golondrinos” ante el menor signo de inestabilidad económica en el país en que se hallan en determinado momento, de inmediato “levantan el vuelo” dejando al país en cuestión en gran medida, si no es que totalmente, descapitalizado, lo cual lo sume en profundas depresiones económicas.

En su afán de atraer el mayor volumen posible de inversión extranjera, las economías emergentes otorgan todo tipo de facilidades a los inversionistas extranjeros de establecerse en su sistema financiero, lo que representa para las empresas nacionales resignarse al triste destino de su desaparición o, en el mejor de los casos, de ser absorbidas por las grandes empresas extranjeras. Lo anterior ha conducido a que la mayor parte de las economías emergentes dependa en gran medida de las políticas que apliquen las grandes empresas transnacionales; políticas que fueron diseñadas desde los países ricos que es donde se ubican las sedes de las matrices de dichos consorcios y en cuya elaboración, por supuesto, no se toma en cuenta para nada el bienestar de las poblaciones de los países a donde acuden.

El creciente poderío de las empresas transnacionales constituye otro rasgo fundamental de la globalización. Ahora bien esto no es nada nuevo pues se remonta hasta finales del siglo XIX que es cuando surgen los llamados monopolios capitalistas. Ya para principios del siguiente siglo su poder económico y por ende político había crecido a tal grado que Lenin

¹³ Idem.

¹⁴ De la Mora, Luz María. (2017) “El comercio exterior como palanca de crecimiento económico y desarrollo de México en *Comercio Exterior*, marzo 2017, en: <http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=81&t=el-comercio-exterior-nbspcomo-palanca-del-Consulta> 24/05/2017.

en su libro titulado *El Imperialismo fase superior del capitalismo* identifica las disputas entre los grandes monopolios de las principales potencias europeas como la verdadera causa de la Primera Guerra Mundial.

Favoreciendo el libre flujo de capitales y las privatizaciones masivas a lo largo de las últimas décadas, los dirigentes políticos han permitido, ya sea por conveniencia o por comodidad, la transferencia de decisiones estratégicas (en materia de políticas públicas como lo son inversiones en empleo, salud, educación, cultura, protección al medio ambiente, etc.) desde el ámbito público nacional al ámbito privado internacional, es decir a las grandes empresas transnacionales.

Por lo anterior no es difícil de suponer que para la actual era de la globalización su poder e influencia sean abrumadores y así es. Desde hace muchos años los gobiernos de los países pobres se han subordinado a los intereses de las grandes transnacionales y en aquellas excepcionales ocasiones en que no lo han hecho así, los gobiernos de estas empresas han intervenido, incluso militarmente, a su favor.

Ahora bien, para Adrian Sotelo la globalización, a la que él denomina globalización neoliberal, es el intento de trasponer la cultura y los sistemas de valores de las sociedades dominantes a los pueblos sometidos y subordinados de África, Asia y América Latina. Se globalizan categorías como la explotación del trabajo, la ley del valor, la potencia del capital y su dominio de la organización del proceso de trabajo para imponer sus leyes y sus condiciones a los trabajadores; la estandarización de normas de explotación del trabajo, las tendencias al alargamiento de la jornada laboral, la flexibilidad laboral, la precarización social del trabajo, la pérdida de conquistas laborales, como el derecho de huelga, a la jubilación, a la atención médica; la segmentación e internacionalización de los procesos de trabajo, etc. Afirma que el hecho de que sea el mercado, es decir, los propietarios de los medios de producción, el regulador de la economía y de la vida social, vuelve completamente innecesaria e incluso estorbosa la actuación no sólo de las organizaciones obreras, sino del Estado en su faceta de garante de los derechos de los trabajadores, y en general de los grupos democráticos y populares de la sociedad, con lo que el problema del desempleo se torna cada vez más grave.¹⁵

En este sentido, la mundialización o globalización del modelo occidental, no sólo en el ámbito económico (capitalismo), sino también en el ideológico (neoliberalismo y materialismo) y hasta en el cultural, ha reforzado el poder de las potencias. Es de este modo que los Estados Unidos han acrecentado su influencia a nivel mundial y han intervenido en varias “repúblicas independientes”, lo cual les ha sido fácil debido a la imposición de sus criterios tales como la liberalización económica y sobre todo su idea de democracia y de derechos humanos. Es precisamente que con el pretexto de la defensa de estos sus criterios, que para ellos deben de ser de carácter universal, y aprovechando la anarquía imperante en

¹⁵Sotelo, A. (2005), “Imperialismo y globalización neoliberal”, en: <http://www.uom.edu.mx/trabajadores/48sotelo.htm>.(consulta: 7/08/07).

la comunidad internacional, ha invadido países y sacrificado la vida y la libertad de millones de personas por todo el planeta.

Sin embargo es necesario aceptar que no en todo el mundo y en todo momento la globalización ha traído efectos negativos. Según refiere Joseph Stiglitz –Premio nobel de Economía 2001- debido a que los resultados de la globalización han sido diferentes en diversas partes del mundo, es por ello que en algunas regiones, tal vez las menos, el significado de la globalización es distinto al que tenemos por ejemplo en Latinoamérica. En este sentido Stiglitz señala lo siguiente:

De todos los países, los del este de Asia han crecido más rápido y han hecho más por reducir la pobreza. Y lo han hecho, resáltémoslo, vía "globalización". Su crecimiento se ha basado en las exportaciones, aprovechando el mercado global de exportaciones y cerrando la brecha tecnológica. Las diferencias que separan a los países desarrollados de los menos desarrollados no son sólo de capital y otros recursos, sino de conocimiento. Los países esteasiáticos aprovecharon la "globalización del conocimiento" para reducir estas disparidades. Sin embargo, mientras algunos países de la región crecieron abriéndose a las compañías trasnacionales, otros, como Corea y Taiwán, crecieron creando empresas propias. Esta es la distinción clave: algunos de los países que han tenido mayor éxito en la globalización determinaron su propio ritmo de crecimiento; cada uno se aseguró al crecer de que los beneficios se distribuyeran con equidad y rechazó las presunciones básicas del "consenso de Washington", que postulaban una intervención mínima del gobierno y una rápida privatización y liberalización.¹⁶

Las afirmaciones de Stiglitz, son parcialmente ciertas, sobre todo en lo que se refiere a la distribución equitativa de los beneficios de la globalización. Es más, ni siquiera esta región del mundo en donde se dio el llamado “milagro económico asiático” ha resultado ilesea de los efectos negativos de la globalización, específicamente de los derivados de la liberalización o apertura extrema de los mercados financieros. Así, el 2 de julio de 1997, Tailandia abrumada por altos déficit en su cuenta corriente se vio obligada a devaluar su moneda, lo que dio inicio a una grave crisis financiera, que se transformó en económica y después en social (como suele suceder), y en un efecto dominó que afectó a toda la región se convirtió para muchos en la primera gran crisis de la globalización.

En este sentido y de acuerdo con Radrik: “... cualquier buen economista sabe lo peligroso que resulta que un gobierno trate de mantener la estabilidad de su moneda cuando los capitales pueden entrar y salir libremente”¹⁷. Y esto es precisamente lo que viene haciendo nuestro país desde que el gobierno de De la Madrid decretó la apertura de nuestros mercados financieros, parece ser que los sucesivos gobiernos son incapaces de aprender la lección de aquel fatídico diciembre de 1994.

Pero volviendo con Stiglitz, el destacado economista señala que la globalización ha traído enormes beneficios a la población de los países desarrollados y pone como ejemplo la globalización en el conocimiento de áreas como la salud que ha mejorado la calidad y la

¹⁶ Stiglitz, Joseph (2002) “El descontento con la globalización” en <http://www.jornada.unam.mx/2002/01/19/per-nota.html> (Consulta 25/04/12)

¹⁷ Radrik, Dani, *La paradoja de la globalización: democracia y el futuro de la economía mundial*, Antoni Boscha editor, S.A., España, 2011. P. 13.

esperanza de vida de la gente pero, aún en este punto, habría que precisar que los únicos beneficiados, por ser los que tienen acceso debido a su estatus económico, son los miembros de la oligarquía, quedando fuera del alcance de la mayor parte de la población tales beneficios debido a su alto costo monetario. A lo que habría que añadir que principalmente en los Estados Unidos, de entre los países desarrollados, la inequitativa distribución de la riqueza se agudiza cada vez más.

Es necesario aclarar que no por las posiciones citadas anteriormente, Stiglitz pertenece al bando de los globalifílicos, en realidad muchos lo ubican en la oposición, sus planteamientos son más bien críticos; sobre todo en cuanto a la forma en que las políticas globalizadoras se han aplicado en muchos países, lo que ha dado como resultado efectos catastróficos para sus economías y por lo tanto para sus poblaciones. En este sentido Stiglitz expresa lo siguiente:

Los efectos más negativos han surgido de la liberalización de los mercados financieros y de capital, la cual ha planteado a los países en desarrollo riesgos sin beneficios compensatorios. La liberalización los ha convertido en presas del *dinero caliente* que fluye hacia el país, crea bonanzas especulativas y de pronto, al cambiar el sentimiento del inversionista, se marcha y deja una estela de devastación económica. Al principio el FMI afirmaba que estas naciones recibían su merecido por aplicar políticas económicas incorrectas, pero, a medida que la crisis se extendía de país en país, hasta aquéllos a los que el organismo concedía altas calificaciones sufrieron los estragos.¹⁸

1.2. ¿Qué es el neoliberalismo?

El estallamiento de la segunda guerra mundial representó para las principales potencias económicas la oportunidad de poder dejar atrás en definitiva las secuelas de la “Gran depresión” iniciada en 1929 y que pese a que ya se aplicaban los postulados keynesianos, seguían lacerando sus economías hasta que éstas adoptaron la modalidad de economías de guerra. Pues bien, una vez concluido el conflicto bélico, las potencias vencedoras acuden a la Conferencia de Breton Woods para ponerse de acuerdo en seguir aplicando, ahora bajo mejores condiciones, el modelo de desarrollo económico conocido como “El Estado de Bienestar” o “Estado Benefactor” y denominado por los socialistas de aquel entonces “Capitalismo Monopolista de Estado”. Fue entonces que en este período de la posguerra los indicadores macroeconómicos en el mundo capitalista daban cuenta de un acelerado crecimiento económico, que en el caso de los países avanzados se tradujo en un desarrollo económico que elevó sustancialmente el nivel de vida, debemos de reconocer no sólo de los patrones, sino también el de los trabajadores.

Desgraciadamente el período de bonanza resultó efímero, y esto debido a que los modelos económicos, como sistemas dinámicos que son, tienen un período de vida y el del Estado Benefactor comenzó a manifestar signos de agotamiento desde fines de la década de los sesenta. Ya para la siguiente década estos signos eran más que evidentes, manifestándose la inflación como una de las mayores calamidades económicas. Fue entonces que siguiendo los lineamientos ortodoxos en materia económica, la mayor parte de los gobiernos de los países capitalistas aplicó políticas económicas de tipo contraccionista provocando un

¹⁸ Stiglitz, Op. Cit.

“enfriamiento” o “desaceleración” de sus economías, es decir, las desaceleraron, induciéndolas a una etapa de recesión, ya que según la ortodoxia económica sólo de esta manera se eliminarían los peligros de la inflación. Sin embargo sucedió que pese a hallarse en completa recesión, las economías nacionales seguían sufriendo los efectos lacerantes de la ahora llamada estanflación y, como en el caso de Latinoamérica, de una “hiperinflación”, llamada así por los niveles de hasta tres dígitos que en algunos países capitalista pobres alcanzó el incremento de los precios.

Debido a lo anterior, se presentó la coyuntura propicia para la aparición en la escena mundial de los teóricos neoliberales que con sus recetas de corte monetarista afirmaban tener la solución para los males de las vapuleadas economías capitalistas, la cual consistía básicamente en la eliminación de los gigantescos déficit públicos acumulados durante años. La medicina era amarga, ya que ésta implicaba recortes al gasto público sobre todo en su aspecto social, o sea salud, educación, empleo, transporte, servicios públicos, subsidios, etc. En resumidas cuentas lo que se planteaba como solución a la gravísima crisis del mundo capitalista era poner fin al Estado benefactor y dejar en manos del mercado, esto es del sector privado, la dirigencia de la economía nacional.

De esta manera, desde el punto de vista de los neoliberales, el Estado benefactor había demostrado ser un pésimo administrador de la economía, por lo que resultaba necesario dismantelar toda la estructura construida bajo su gestión por lo que sus ideas básicas se sustentaron de acuerdo con Emilio Pradilla en:

El retorno pleno a la economía de libre mercado; la reducción del intervencionismo estatal mediante la privatización de sus empresas y la desregulación económica; la reestructuración global de los métodos de trabajo; la “modernización de la producción y las demás esferas de la actividad económica; una nueva división internacional del trabajo y la relocalización territorial de los procesos productivos a escala planetaria; la liberalización del comercio internacional; y sobre todo, la reorganización de las relaciones de explotación de la fuerza de trabajo asalariada, para debilitar al movimiento obrero en beneficio del capital.¹⁹

Ahora bien, aunque la actual forma específica de integración internacional, o sea globalización, que se está promoviendo se denomina “neoliberal”; al respecto se puede afirmar que de nuevo no tiene nada y de liberal sólo los aspectos económicos que convienen a sus apologistas, dejando de lado los anhelos democráticos de los pueblos. Lo anterior debido a que estas supuestas nuevas ideas no son más que adaptaciones a las circunstancias actuales de la escuela clásica dada a conocer en el siglo XVIII. Así, estos apologistas manifiestan su admiración por Adam Smith queriendo adjudicarse el término acuñado por él de “amos de la humanidad”, con el que se refería el gran economista inglés a los arquitectos principales de las decisiones políticas y económicas, mismas que, señalaba, sólo estaban en función de sus propios intereses, no importándoles el impacto que sobre los demás tuvieran y que adoptaban desde entonces el lema, despreciable para el propio Smith, de “todo para nosotros, nada para los demás”, mismo que se mantiene vigente hasta nuestros días.

¹⁹ Pradilla, Emilio. *Los territorios del neoliberalismo en América Latina, Compilación de ensayos*, UAM, Miguel Ángel Porrúa, México, 2009, pp. 93 y 94.

El sustento teórico del neoliberalismo había encontrado terreno fértil en la facultad de economía de la Universidad de Chicago en donde brillantes economistas como Rudiger Dornbush y Milton Friedman, influenciados por las ideas del austriaco Friedrick Von Hayek habían desarrollado un modelo económico que fue conocido como neoliberal, monetarismo o economía de mercado que, con algunas adecuaciones a la época actual, en esencia planteaba retomar los postulados de los economistas clásicos del siglo XIX, es decir, un retorno al pasado.

Los planteamientos básicos de esta escuela son expuestos de la siguiente manera por Warren I. Samuels: "...En las discusiones de política económica, Chicago apoya la creencia en la eficiencia del mercado libre como un medio de organizar recursos, es escéptico sobre la intervención gubernamental en los asuntos económicos, y enfatiza la cantidad de dinero como un factor clave que produce la inflación"²⁰

Las ideas de los brillantes economistas de Chicago fueron difundidas ampliamente bajo el patrocinio de los grandes monopolios transnacionales y de las entidades financieras internacionales encontrando terreno fértil en un modelo de Estado de bienestar prácticamente agotado. Fue de este modo y de acuerdo con Ornelas que:

El neoliberalismo cosechó una importantísima victoria en el terreno de la cultura y la ideología cuando sus teóricos fueron capaces de penetrar los organismos internacionales y convencer, inicialmente, a la casi totalidad de las elites políticas e intelectuales de los países capitalistas, incluso a las del socialismo real y, más tarde, a muy amplios sectores de la sociedad respecto de la inexistencia de alternativas políticas, económicas y culturales, al capitalismo en general y, en particular, a su modalidad neoliberal.

La más reciente reestructuración emprendida por el capitalismo a escala mundial, la globalización misma, ha sido dominada y dirigida por la ideología neoliberal, convertida en especie de sentido común de nuestro tiempo que no deja espacios para ninguna otra forma de pensamiento.

No obstante y aunque mucho se habla de los avances del neoliberalismo, su penetración e importancia se distribuye de manera desigual en el mundo y si bien puede observarse que buena parte de los dirigentes políticos y líderes empresariales en muchas partes del mundo han asumido plenamente la ideología neoliberal, la implantación de la economía de mercado no ha sido tan rápida y expedita como muchos pretenden o quisieran. En realidad, el desarrollo de la economía de mercado ha sido, en buena parte del mundo, menos intenso y veloz que el de los principios ideológicos y culturales en los cuales se sustenta²¹

La crisis económica mundial que se desencadenó en la década de los setenta representó la puntilla para el Estado Benefactor y ya para 1981 en la reunión que tuvieron los países miembros del G7 en territorio canadiense conocida como la Cumbre de Ottawa, el comunicado oficial plantea lo siguiente: "...Debemos involucrar a nuestros pueblos en una mayor apreciación de la necesidad de cambio; cambio en las expectativas respecto al crecimiento y los ingresos, cambio en la administración y en las relaciones y prácticas

²⁰ Villareal, René, *La contrarrevolución monetarista. Teoría, Política Económica e Ideología del Neoliberalismo*, Océano, México, 1984.p.85.

²¹ Ornelas, J. (2004) "Globalización neoliberal: economía, política y cultura", en <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=4428> ,(consulta: 12 de Abril de 2012).

laborales”, o lo que es lo mismo y de acuerdo con René Villareal: “.... Se terminaron los buenos tiempos, los pueblos deben renunciar a lo que el Estado Benefactor les consiguió.”²²

Lo anterior vendría a ser la presentación oficial del neoliberalismo como el nuevo paradigma a seguir no sólo por los países miembros del Grupo de los 7 (G7), sino por casi todo el mundo capitalista que no tuvo otra opción más que subordinarse a sus lineamientos aún cuando ello representara un altísimo costo social. En esa presentación oficial del nuevo paradigma económico los padrinos fueron la primera ministra británica Margareth Thatcher y el presidente estadounidense Ronald Reagan, los cuales ya habían iniciado el desmantelamiento del Estado de Bienestar en sus respectivos países y tenido que resistir (y, en algún momento incluso reprimir sobre todo a los sindicatos obreros), las airadas protestas de los grandes contingentes de población afectadas con dichas medidas.

Previamente a esta presentación oficial de las políticas neoliberales en Ottawa, en la década de los setenta los regímenes dictatoriales sudamericanos como el chileno habían ofrecido las condiciones propicias para ensayar la aplicación de dichas políticas. Sólo un Estado represor como el chileno pudo llevar a cabo el desmantelamiento del “Estado Benefactor” sin mayor oposición popular porque precisamente en esos años la dictadura llevaba a cabo una de las más feroces políticas de represión de que se tenga memoria en la historia contemporánea.

Fueron entonces los “Chicago Boys” chilenos los primeros economistas que en Latinoamérica pusieron en práctica las tesis monetaristas de Milton Friedman, las cuales en un principio les dieron muy buenos resultados. De igual manera dichas tesis también pudieron ser aplicadas, naturalmente sin oposición, en las demás dictaduras sudamericanas como la argentina, la brasileña, la uruguaya, etc. Posteriormente el neoliberalismo también tuvo cabida en los regímenes “democráticos” de Latinoamérica como México bajo el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988).

El neoliberalismo adquirió carta de presentación en América Latina con un discurso que buscó interpretar la crisis apropiándose posteriormente del proceso de modernización que emergió de ella. Se constituyó inicialmente como una ideología de la transición con el objeto de crear nuevas condiciones favorables para legitimar la construcción del futuro. De esta manera, la llamada nueva derecha latinoamericana sentó las bases para la constitución de un nuevo proyecto político-económico justificado por la necesidad de la reinserción de la región en el marco de la globalización de la economía.²³

La llamada “modernización económica” se refería por un lado a la flexibilización de la fuerza de trabajo, es decir la adaptación de la misma a los requerimientos del nuevo modelo de producción neoliberal que implicaba la pérdida de las conquistas obreras que, en el caso de México, se habían alcanzado como fruto de la revolución y por otro lado a la negación de los derechos humanos básicos que en materia social señalan nuestra Constitución como el del acceso universal a la salud, el empleo, la educación, los servicios públicos, etc.

²² Villareal, René, *Op. Cit.*, p.46.

²³ Jiménez, Edgar, “Neoliberalismo, Reforma del estado y modernización”, en Revista *Sociología y Política*, UIA, México 1993.p.37.

Desde la perspectiva neoliberal la causa de las frecuentes crisis que azotan a la mayor parte del planeta no son las relaciones de producción capitalistas, sino el intento de regularlas por parte del Estado. La política económica del “Estado benefactor” en su intento por reducir el nivel de salvajismo del capitalismo, interviniendo en la actividad económica no hacía otra cosa sino acentuar todavía más los desequilibrios económicos que había tratado de resolver. Ante esta evidencia de su incapacidad de dirigir la economía, el Estado tenía la obligación de reconocer que el mercado es el único facultado para llevar a cabo la eficiente asignación de los recursos y entonces dejar en manos de la iniciativa privada la dirección de la economía.

Lo anterior se constituye en la apología del liberalismo económico que en el siglo XVIII clamaban los clásicos ingleses y los fisiócratas franceses, incluso estos últimos llegaron a acuñar como lema el famoso “dejar hacer, dejar pasar”. Estos antecesores de los actuales neoliberales, aunque no llegaron al extremo de señalarlo específica y abiertamente, sugerían, de manera no tan sutil, concebir al mercado como un ente racional y por lo tanto con la capacidad de dar respuesta de la manera más eficiente a los principales cuestionamientos económicos: ¿Qué producir? ¿Cuánto y cómo producir? y, sobre todo, lo más importante, ¿Para quién producir? De esta manera la clase empresarial ejercería su legítimo derecho a dar una respuesta soberana a tales cuestionamientos; sólo que en función a sus exclusivos intereses como clase, desentendiéndose por completo de procurar un beneficio a la sociedad de la cual obtenían sus privilegios.

Es así que la regularización gubernamental, además de ineficiente, resultaba ahora indeseable por lo que los teóricos del neoliberalismo requerían justificar sus pretensiones de deshacerse del estorbo Estado Benefactor, por lo que en palabras de Edgar Jiménez planteaban lo siguiente:

El neoliberalismo puso en duda el manejo del Estado asistencial (benefactor) denunciándolo como costoso, centralista e ineficiente y responsable del estancamiento, así como del carácter desestabilizador de las tendencias igualitarias que planteaba. Dado el peso que adquirió la intervención estatal en la economía y en los aspectos políticos-sociales, al juicio del neoliberalismo las decisiones perdieron su racionalidad, éstas fueron el resultado de negociaciones y de acuerdos políticos que alteraron por lo mismo la gestión gubernamental²⁴

A principios de los sesenta pese a lo altamente costoso que desde el punto financiero resultaba, se seguía manteniendo el modelo del Estado benefactor en los “regímenes democráticos” de América Latina, mientras que en los regímenes dictatoriales, gracias a su naturaleza represora de cualquier intento de protesta popular, los gobiernos de facto, asesorados por los organismos internacionales, ya habían comenzado a poner en marcha las “reformas estructurales necesarias”²⁵ para la construcción del Estado neoliberal.

²⁴ Jiménez, Edgar, Op. Cit. P. 40

²⁵ A más de cuarenta años de distancia en el tiempo estos conceptos siguen estando de moda en el discurso de los actuales apologetas del neoliberalismo, sin precisar casi nunca en qué consisten estas tan llevadas y traídas, amén de necesarias según ellos, reformas estructurales; en la mayoría de los casos para no delatar sus efectos negativos en la sociedad; pero también, como se puede inducir en muchos casos, debido a la ignorancia de su significado y contenido de quienes las emplean en sus discursos demagógicos.

En el caso de los países latinoamericanos con regímenes seudodemocráticos como el nuestro, el principal motivo para retrasar la aplicación de las políticas neoliberales, fue principalmente su inconveniencia política, precisamente en esos momentos en que el país recién había sufrido dos terribles baños de sangre durante los sucesos de las movilizaciones estudiantiles en 1968 (la matanza del 2 de Octubre) y 1971 (el llamado halconazo) y a que como respuesta de algunos grupos radicales que no viendo otra alternativa, habían optado por la insurrección armada; el Estado decidió emprender una “guerra sucia” en contra de ellos, casi de la misma manera que en esos mismos años lo llevaban a cabo las dictaduras sudamericanas.

En este punto se produce una paradoja muy lamentable por parte del gobierno mexicano, ya que en su política externa proclamaba el legítimo derecho, y por lo tanto su solidaridad y apoyo a las insurrecciones populares en contra de gobiernos opresores en Latinoamérica y en todo el mundo; y en su política interna, aunque no lo planteara abiertamente, justificaba su “guerra sucia” en la defensa del Estado de Derecho. Así se daba la gran paradoja en cuanto a que México se convirtió en el refugio para miles de luchadores sociales y perseguidos políticos provenientes de todo el mundo y a su interior los insurrectos mexicanos eran perseguidos y exterminados sin ningún tipo de legalidad.

Otro factor que provocó el retraso en la aplicación de las políticas neoliberales en nuestro país, fue el fortuito descubrimiento de enormes yacimientos petrolíferos en la Sonda de Campeche durante el gobierno de José López Portillo. En esos años, como resultado del embargo petrolero de los países miembros del cartel de la OPEP, el precio del petróleo se había incrementado bárbaramente, por lo que los ingresos por la venta de hidrocarburos resultaron cuantiosísimos para nuestro país a tal grado que el sexenio de López Portillo llegó a llamarse la “administración de la abundancia”, ante la inconcebible y estúpida creencia de que tales ingresos no dejarían de fluir durante mucho tiempo hacia nuestro país.

El triste fin de la efímera “administración de la abundancia” es de todos conocido. Para principios de la década de los ochenta la burbuja de los hidrocarburos se desinfló al desplomarse de manera estrepitosa los precios en el mercado internacional. Ante este hecho, a todas luces previsible, la creatividad de nuestros dirigentes y las presiones de los Estados Unidos y de las instituciones financieras internacionales, con los que habíamos incrementado exponencialmente nuestros adeudos, hizo que no quedara otra opción más que iniciar el desmantelamiento de nuestro Estado Benefactor.

Ahora bien, resulta necesario señalar que el liberalismo económico promovido por los grandes capitales internacionales es sumamente discrecional y, naturalmente, en función a sus particulares intereses. Una muestra de lo anterior son las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que prohíben las medidas proteccionistas que precisamente siguieron todos los países ricos para alcanzar su actual nivel de prosperidad, pero al mismo tiempo establece, por ejemplo en el importantísimo campo del desarrollo tecnológico, un régimen de patentes que contiene esquemas de bloqueo a la innovación y al progreso tecnológico en países subdesarrollados, reservando de esta manera para las grandes transnacionales, la acumulación de enormes ganancias por la explotación y cooptación de adelantos tecnológicos que en algunos casos se desarrollaron con inversiones públicas de estos países.

Retomando el caso de América Latina, en donde si bien se dio en llamar a la década de los ochenta como “la década perdida” debido a las graves crisis económicas que asolaron la región, durante la década siguiente la situación no cambió mayormente, y esto no obstante que en las siguientes décadas se profundizó toda la serie de reformas económicas como fueron principalmente la laboral y la educativa, la apertura económica, el “saneamiento” de las finanzas públicas, la privatización de empresas paraestatales y, en el caso específico de nuestro país, la reforma energética. El discurso oficial de los gobiernos se orientaba en el sentido de pretender convencer a la opinión pública de que tales reformas permitirían a Latinoamérica, subirse por fin al camión de la prosperidad prometida por la globalización; la triste realidad es que, pese al altísimo costo social que han tenido y tendrán que pagar los pueblos latinoamericanos, la bonanza económica no llegó y todavía hasta hoy es día en que las promesas de bienestar solamente se siguen vislumbrando en el horizonte, que como tal, resultan inalcanzables.

La debacle económica de las economías latinoamericanas pretendió ser explicada desde los centros del poder como una deficiente o, en todo caso, insuficiente aplicación de las políticas económicas neoliberales. Fue entonces que el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial cuyas sedes se encuentran “casualmente” en Washington, encomendaron en 1989 al economista inglés John Williamson la elaboración de un listado de medidas de política económica que se “recomendaba” aplicar a los gobiernos latinoamericanos para lograr sacar a flote sus economías. Dicho listado que fue llegado a conocer como el “Consenso de Washington” contempla las siguientes medidas a aplicar:

1. *Saneamiento de las finanzas públicas*; reducir los enormes déficit públicos en que se había incurrido en las últimas décadas y de ser posible eliminarlos.
2. *Reforma fiscal*; ampliar la base de contribuyentes cautivos y eliminar los impuestos más altos.
3. *Liberalización de los tipos de interés*; dejar que las tasas de interés sean fijadas libremente por los mercados de dinero y capital.
4. *Tipo de cambio competitivo*; aquí no se aclara desde que perspectiva, desde la de los importadores o desde la de los exportadores.
5. *Apertura comercial*; eliminar cualquier tipo de barreras al libre flujo de mercancías, esto es impuestos, permisos, cuotas, etc.
6. *Privatización de las empresas públicas*; Enajenación de los activos y de la infraestructura productiva que fueron creados con gran esfuerzo y durante muchos años con recursos públicos.
7. *Desregulación de los mercados*, sobre todo de los financieros, lo que convierte a las economías en presas fáciles de los capitales especulativos.
8. *Protección de la propiedad intelectual*; se amplían las vigencias de las patentes con lo que la transferencia de tecnología se convierte en un mito.
9. *Evasión por parte del Estado de sus obligaciones esenciales*; en materia de educación, salud, empleo, principalmente.²⁶

²⁶ El Consenso de Washington en http://es.wikipedia.org/wiki/Consenso_de_Washington (Consulta 17/05/12)

No es necesaria una revisión profunda del anterior listado para darnos cuenta que prácticamente todas las “recomendaciones” fueron seguidas al pie de la letra por la mayoría de los gobiernos latinoamericanos y con especial énfasis por el nuestro, que llevó al extremo la aplicación de tales políticas neoliberales, no importándole perjudicar gravemente el bienestar de la población.

Pese a lo anterior, el sacrificio del bienestar de las mayorías resultó prácticamente inútil, y esto se ve reflejado en el hecho de que el crecimiento anual en la década de los noventa, fue en promedio para la región de apenas 1.2 %. Desgraciadamente la situación durante las primeras décadas del siglo veintiuno no ha mejorado mínimamente, ya que con la excepción de Chile y la relativamente corta recuperación de Argentina bajo el kichnerismo al no someterse a las directrices fondomonetaristas, la tendencia sigue siendo a lograr incrementos mínimos en el PIB. Según datos del Banco Mundial, en el caso concreto de nuestro país los indicadores están incluso por debajo de los que se observan en el resto de Latinoamérica, situándose para México en menos del 2%, en lo que llevamos del presente siglo mientras que el ingreso per cápita apenas ha crecido en la misma proporción en los últimos 10 años²⁷

Los magros crecimientos del PIB no se limitan a Latinoamérica, sino que se expanden a nivel mundial, esto a pesar de que durante los noventa en los Estados Unidos, bajo la administración de Clinton se vivió un extenso período de expansión económica que generó la ilusión en algunos de que por fin entrábamos a una nueva economía sin ciclos económicos. En realidad estábamos asistiendo a un momento de uno de ellos, ya que a partir del 2001 comenzaron a manifestarse las señales de una recesión, la cual se manifestó plenamente a partir de 2008. En los últimos años, la economía estadounidense parece recuperarse, pero el resto del mundo se ve afectado por la recesión en China y por el desplome de los precios del petróleo, y esto tarde o temprano afectará también a la Unión Americana.

Lo anterior, señala Sotelo, revela que el capitalismo mundial actual, es decir en su fase de globalización neoliberal, está navegando en una onda larga de signo depresivo que tiende a pronunciarse o extenderse, más que a atenuarse ; y que las escasas alternativas que le quedan son la propagación de la guerra, el desempleo, la pobreza y la superexplotación.²⁸

1.3. El contexto que propició la implantación de la política neoliberal en México.

Con el propósito de sustentar la didáctica exposición del presente apartado consideramos necesario precisar los siguientes conceptos básicos.

²⁷ México: el PIB ascendió 2.1%, en <http://www.datosmacro.com/pib/mexico> Consulta: 5/02/2016.

²⁸ Sotelo, A., Flexibilidad regresiva y tendencias en el trabajo en la mundialización del capital”, en: *Trabajadores*, México, D.F., año 6, mayo-junio de 2002, núm. 30. P. 3.

La política económica es una de las tres grandes divisiones de la ciencia económica, las otras dos son la economía descriptiva y la teoría económica, a ambas se les denomina economía positiva, mientras que a la política económica se le denomina economía normativa, debido a que se enfoca a normar, a regular la actividad económica de un país.

Es debido a lo anterior que la Política Económica se define como todos aquellos instrumentos, medidas, acciones o estrategias que pone en práctica el gobierno de un país con el fin de regular el desarrollo de la actividad económica al interior del mismo. Desde luego que en el discurso oficial, los gobiernos señalan que todas las medidas o acciones que conforman su política económica siempre tienen como objetivo principal el coadyuvar a alcanzar el desarrollo económico del país en cuestión.

Los objetivos, pudiéramos decir secundarios, porque el primario ya dijimos es el desarrollo económico, son básicamente:

1. Alcanzar un elevado o suficiente nivel de crecimiento de la producción nacional.
2. Lograr un elevado nivel de empleo, es decir, reducir al mínimo deseable la tasa de desempleo.
3. Mantener un eficiente control sobre el nivel de los precios, es decir evitar la presencia de altos índices inflacionarios.
4. Preservar el valor de la moneda nacional, es decir evitar que se devalúe.

Ahora bien para lograr alcanzar estos importantes objetivos, los principales instrumentos de la política económica son la política fiscal y la política monetaria. En México la política fiscal la desempeña principalmente la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, teniendo entre sus funciones más estratégicas, el diseño y ejecución ni más ni menos que del gasto público, que es sin lugar a dudas uno de los instrumentos más poderosos que posee un gobierno para poder influir en el rumbo de la economía. Pero la política fiscal no se ocupa solamente de los egresos, sino también de los ingresos al ser el medio a través del cual el gobierno obtiene los recursos para poder cumplir con sus funciones, siendo en este terreno los impuestos un elemento básico al poder ser utilizados tanto como fuente de recursos como instrumento eficaz para incidir en el ritmo al cual marcha la economía.

Por su parte, la política monetaria es llevada a cabo por el Banco Central, que en el caso de nuestro país es Banxico, siendo su principal encomienda según lo señala su ley orgánica, velar por el mantenimiento del poder adquisitivo de nuestra moneda. La eficiencia de la política monetaria se evidencia en su cotización interna, la cual a su vez se ve reflejada directamente en el nivel de precios de las mercancías, es decir en el índice inflacionario. A nivel externo, el poder adquisitivo de la moneda nacional se observa en su cotización con las monedas de otros países; es por ello que una de las principales tareas de Banxico en las últimas décadas ha sido la de colocar en el mercado de divisas la suficiente cantidad de dólares para evitar la elevación del tipo de cambio y con ello evitar la devaluación de nuestra moneda, en lo cual, evidentemente, ha fracasado.

Resulta demasiado obvio que la política neoliberal tiene una marcada preferencia por la aplicación de instrumentos de corte monetarista, por ejemplo al identificar al fenómeno inflacionario como una de las mayores calamidades para un sistema económico y señalar

como principal causa del mismo el exceso de masa monetaria que el gobierno se ve “obligado” a introducir a la actividad económica y así poder financiar su déficit público.

En la historia económica de nuestro país, al período de acelerado crecimiento económico que abarca desde los cuarenta hasta principios de los setenta, se le dio en llamar como el período del desarrollo estabilizador, ya que además de alcanzarse altas tasas de crecimiento económico, se lograron mantener bajo control tanto el tipo de cambio como el índice de la inflación. Fue tal el éxito de la política de industrialización de los gobiernos de México en dicho período, que debido a las altas tasas de crecimiento económico que se alcanzaron, se llegó al extremo de referirse a este proceso como “el milagro mexicano”.

El desarrollo estabilizador no sólo trajo consigo transformaciones económicas, sino también profundas transformaciones sociales. En unas cuantas décadas, nuestro país dejó de ser eminentemente rural y se convirtió en un país urbano. El desarrollo industrial que se daba en sus principales ciudades y sobre todo en la Ciudad de México atrajo a millones de antiguos campesinos que engrosarían las filas de la clase obrera. El éxodo del campo a la ciudad evidenciaba el abandono definitivo en que caería el sector primario.

La migración a los conglomerados urbanos generó graves problemas sociales, la dotación de servicios fue insuficiente para la cantidad de desplazados provenientes de las zonas rurales. Normalmente los asentamientos donde llegaban a establecerse estos grupos sociales eran de tipo irregular, conocidos como cinturones de miseria, sitios en los que se carecía totalmente de los servicios básicos y en donde se recreaban las condiciones propicias para la aparición de fenómenos sociales indeseables como hacinamiento, insalubridad, delincuencia, adicciones, etc.

Es necesario recalcar que la mayor producción de riqueza en el país no se vio acompañada de una justa repartición de la misma. Como sucede hasta la fecha, la mayor parte de la riqueza generada en esos años pasó a manos de la clase empresarial y de la clase política a su servicio. No obstante, como ocurre al interior de todo Estado benefactor, los mexicanos de aquel entonces podían satisfacer sus necesidades básicas, aunque si bien es cierto no plenamente ni de la mejor manera, recurriendo al sector público. El gasto público en el área social permitió que los servicios de salud, educación, empleo, etc., incrementaran significativamente su alcance.

Ahora bien, es de todos sabido que los modelos de desarrollo económico son como organismos vivos, es decir, se crean, se desarrollan, alcanzan su plenitud, o auge en la terminología económica, y finalmente se agotan (lo que equivaldría a la muerte en un ser vivo) por lo que es menester su sustitución por otro más adecuado al nuevo contexto. Esto fue precisamente lo que le sucedió al modelo del Estado Benefactor, agotó todas sus potencialidades y ya no daba más de sí, sino a costos cada vez mayores. El inicio del agotamiento del modelo en cuestión se dio prácticamente en todo el mundo capitalista a partir de la década de los setenta.

El caso de nuestro país fue muy particular debido a que en la década de los sesenta distintos movimientos populares fueron reprimidos con dureza por parte del gobierno. Es referente de aquella convulsa época el movimiento estudiantil que fue desarticulado mediante un

brutal baño de sangre por el régimen del presidente priísta Gustavo Díaz Ordaz. La genocida reacción del gobierno no dejó otra salida a los grupos más radicales de la sociedad civil insumisa que incursionar en la ilegalidad y, como consecuencia de ello, en la clandestinidad. La trasgresión del marco legal por parte de estos grupos radicales era la oportunidad que esperaba el régimen para emprender en su contra una atroz guerra sucia al más puro estilo de las dictaduras militares sudamericanas de aquellos años.

Debido entonces a estos sucesos se entiende que el tejido social se encontraba completamente roto y es debido también a ello que aún cuando, como ya se señaló, el modelo de desarrollo económico vigente ya no daba más de sí, el gobierno no encontró otra alternativa más que el de mantenerlo aunque fuera a un alto costo financiero. Desde nuestro particular punto de vista nos atrevemos a afirmar que el gobierno temía que el súbito abandono del modelo del Estado Benefactor aunado al descontento y resentimiento de la sociedad civil como resultado de la feroz política represora del gobierno crearía un caldo de cultivo propicio para nuevas movilizaciones sociales, muy probablemente de mayor envergadura que las recientemente reprimidas.

Lo anterior explica el hecho de que el gobierno a fin de evitar probables estallidos sociales mantuviera una política económica de carácter expansionista, sobre todo del gasto público, pese a que la productividad del sistema económico se encontraba en plena desaceleración; es por ello que al no generar la actividad económica nacional la suficiente cantidad de recursos para financiar un gasto público expansionista se debió recurrir al endeudamiento externo, lo que a un corto plazo se convirtió en el principal lastre para el despegue económico de nuestro país y el de la mayor parte de Latinoamérica.

La estrategia de industrialización del Estado mexicano se había basado en el llamado proceso de sustitución de importaciones, el cual siguiendo los lineamientos cepalinos pretendía romper la original división internacional del trabajo que nos había ubicado entre los proveedores de materias primas para las grandes industrias del mundo desarrollado. Las supuestas bondades del comercio internacional planteadas en su teoría clásica en realidad no aparecían por ninguna parte. En su lugar se daba el llamado “deterioro en los términos de intercambio” como consecuencia de que los precios de las materias primas que producían los países llamados en aquel entonces subdesarrollados o del tercer mundo tenían una tendencia a la baja o a la inestabilidad, y por el otro lado los precios de las manufacturas, las cuales eran producidas por los países ricos, tendían casi siempre a elevarse.

Resultaba entonces necesaria la creación de nuestro propio aparato manufacturero para ya no depender del aprovisionamiento de los países industrializados. Con este propósito se instrumentó todo un esquema proteccionista basado en altísimos aranceles para las importaciones y el requerimiento de permisos previos, cuyo otorgamiento solamente se lograba tras laberínticos trámites burocráticos.

El proteccionismo exagerado de la industria establecida en nuestro país prácticamente convirtió al mercado interno en un mercado cautivo, lo que generó ciertos vicios o deficiencias. El principal tal vez, fue que los productores de manufacturas en nuestro país al no enfrentar una competencia de otros productores en el extranjero, no se preocuparon por

que sus productos tuvieran estándares de calidad a nivel internacional. Esto era mucho más evidente en las manufacturas de las empresas trasnacionales, ya que tratándose de la misma empresa, fabricando el mismo producto en distintas partes del mundo, resultaba que casi siempre al compararlos la calidad del fabricado en nuestro país era inferior. Esto explica el por qué las empresas trasnacionales fueron las que más se opusieron a la apertura del mercado interno a la competencia internacional.

Se hace referencia a las etapas por las que debió transitar el proceso de sustitución de importaciones, a saber: sustitución de bienes primarios o básicos; sustitución de bienes intermedios o insumos; sustitución de bienes de capital. En el mejor de los casos podría decirse que nuestro aparato industrial sólo cumplió de forma más o menos satisfactoria con la primera etapa. En la segunda etapa señalada se puede decir que los avances eran apenas de carácter incipiente; mientras que en la etapa de la fabricación de bienes de capital el avance fue realmente insignificante. Estando ya instalados, aunque de manera incipiente en la segunda etapa del proceso de sustitución de importaciones, se antojaba conveniente dar inicio al proceso de “sustitución de exportaciones”. Es decir reemplazar nuestro esquema de exportador de materias primas por el de manufacturas.

Así las cosas, al asumir la presidencia de la república Luís Echeverría Álvarez la tensión social era mucha, sobre todo al haber sido él uno de los principales artífices, en su puesto de secretario de gobernación, de la represión del movimiento estudiantil en 1968. El discurso en el que se basaba su política de masas era un llamado a la reconciliación nacional, sin lugar a dudas falso e hipócrita, ya que cuando todavía no cumplía ni un año en el poder, nuevamente reprimió con salvajismo una manifestación estudiantil en junio de 1971. Este hecho llegó a ser conocido como “el halconazo”; debido a que un grupo de jóvenes adiestrados por el gobierno agredió a los estudiantes asesinando a sangre fría a decenas de ellos.

El clima de tensión social extrema que el mismo gobierno había creado con su bestial ineptitud e incapacidad para resolver los conflictos sociales le impidió, como ya se señaló líneas arriba, abandonar la política económica y de masas que había aplicado en las últimas décadas so pena de que la situación se escapara de su control. Fue entonces que la administración de Echeverría optó por la vía más cómoda, pero también la más costosa, mantener las altas tasas de crecimiento del PIB contratando créditos en el extranjero, no importando que estos implicaran el pago de onerosos intereses.

Este crecimiento ficticio fue mantenido durante casi todo el sexenio de Echeverría acumulando año tras año cuantiosos déficits públicos que en parte fueron financiados por la emisión irracional de circulante, por supuesto, sin ningún sustento en la producción. Tal situación de debacle económica disimulada no fue posible mantenerla por más tiempo y el gobierno, tras décadas de mantener un tipo de cambio estable, tuvo que recurrir a la devaluación de nuestra moneda. Este fue el inicio de una serie de macrodevaluaciones que los sucesivos gobiernos tuvieron que llevar a cabo al final de sus sexenios.

Durante la década de los setenta no solamente nuestro país era sacudido por transformaciones económicas y sociales, en todo el mundo ocurrían cambios que anunciaban

el fin de la bonanza de la postguerra y del Estado de bienestar. Macario Schetinno señala dos cambios sustanciales:

Primero, Estados Unidos decide acabar con la política de cambio fijo; esto complica mucho el control de la inflación interna de cada país, puesto que al liberar su tipo de cambio el país más grande del mundo, el resto tendrá que hacerlo tarde o temprano, perdiendo así el control sobre sus propios mercados financieros. Segundo, los países árabes alcanzan el control de la mayor parte del petróleo que se comercia en el mundo y deciden incrementar el precio del crudo. El resultado es una presión inflacionaria importante, que se combina con el desgaste del Estado de bienestar para sentar las bases del ascenso de lo que entonces se llamaría “la nueva derecha”.²⁹

Todavía durante el sexenio de Echeverría el crecimiento promedio del PIB fue de 6.2% y la inflación de 12.9%, pero después de la devaluación en 1976, al año siguiente, que era el primero del gobierno de José López Portillo, el crecimiento del PIB fue de sólo 3.5% con una inflación de 38.2%³⁰. Entrabamos pues de lleno a un larguísimo período de estanflación, es decir de recesión económica acompañada por altos niveles de inflación. Para completar el negro panorama los precios del petróleo seguían subiendo y hasta entonces en México la industria petrolera no era capaz ni siquiera de satisfacer la demanda interna, por lo que la importación de hidrocarburos representaba una gran salida de divisas para el país.

Así, como consecuencia de que durante todo su sexenio Echeverría había evadido la necesidad de aplicar medidas correctivas de los graves desequilibrios económicos, por motivos estrictamente políticos, con ello le quitó a la administración de su sucesor cualquier otra opción que no fuera aceptar las recetas monetaristas impuestas por el FMI.

Ante los estragos de la devaluación, con una fuga continua de capitales y una inflación galopante, el gobierno de López Portillo no tuvo más opción que iniciar negociaciones con el FMI con el fin de obtener la liquidez suficiente para detener la debacle de nuestra moneda y de todo nuestro sistema económico. Ya para entonces el FMI se hallaba influenciado por las teorías de corte monetarista, por lo que para obtener los recursos necesarios el país debió de firmar la primera de muchas “Cartas de Intención” con el FMI, dichas cartas no eran otra cosa que un conjunto de medidas a aplicar en los rubros clave que comprenden las políticas monetaria y fiscal, enfocadas principalmente a disminuir el enorme déficit público y a contener la inflación.

Tales medidas correspondían al tipo de política económica clasificada como “contraccionista”, debido a que sus efectos inducían a una contracción de la demanda agregada a través de una disminución del gasto público y de la oferta monetaria, lo cual naturalmente provoca que la economía en su conjunto entre a una fase de recesión y por lo tanto afecte negativamente el bienestar de toda la población. La medicina resultaba sumamente amarga.

Un hecho fortuito vino a cambiar radicalmente la situación: en 1978 se descubrieron enormes yacimientos de petróleo en la llamada Sonda de Campeche en el sureste mexicano.

²⁹ Schetinno, Macario, *Para reconstruir México*, Océano, México, 1996, p. 37.

³⁰ Samuelson, *Macroeconomía con aplicaciones para México*, Mc Graw Hill, México, 2001, p. 414.

El horizonte que se vislumbraba oscuro, ahora se veía deslumbrante, éramos los nuevos ricos de la comunidad internacional. Según el gobierno de López Portillo, de ahora en adelante se acabarían nuestras penurias económicas y ahora sólo nos preocuparíamos por la eficiente administración de la abundancia.

Pero resultó que la infraestructura petrolera con la que se contaba no era suficiente ni adecuada para extraer toda esa riqueza que se hallaba en nuestro subsuelo. Pues bien, debido a lo anterior fue necesaria la contratación de créditos externos que en un principio nos fueron ofrecidos a muy bajas tasas de interés. Ingenuamente, quisiéramos creer, el gobierno mexicano pensó que los altos precios del petróleo se mantendrían por mucho tiempo con lo que las cascadas de dólares no dejarían de fluir hacia nuestro país.

La explotación de los mantos petrolíferos determinó un crecimiento sustancial en el gasto productivo del gobierno en ese sector, lo cual tuvo importantes efectos multiplicadores en el resto de la economía. El aporte real y sustancial de divisas por las exportaciones de petróleo restauraron la confianza del sector privado en la solidez de la economía nacional propiciando la realización de un gasto productivo más allá del efecto multiplicador de la inversión, incrementándose fuertemente la demanda agregada.

Las exportaciones de hidrocarburos aumentaron también la capacidad de compra externa de la economía nacional, lo que se tradujo en un rápido incremento de las importaciones necesarias para satisfacer la creciente demanda interna, en particular de bienes de capital y productos intermedios, sin que faltaran incluso importaciones de bienes suntuarios. Este aumento en las importaciones se explica tanto por la orientación de las inversiones hacia sectores intensivos en capital, como por la insuficiente producción nacional de estos bienes.

Fue así como las inversiones públicas y privadas aumentaron aceleradamente a partir de 1978, alcanzando un coeficiente con respecto al PIB de 25%; la fabricación de maquinaria y equipo creció rápidamente pero no a la velocidad necesaria para satisfacer la demanda interna de estos bienes, lo que arrojó como resultado un coeficiente negativo de sustitución de importaciones.

Ahora bien, cualquier persona con conocimientos elementales de economía sabe perfectamente que los precios de las materias primas en el mercado internacional son sumamente inestables, y que si el alto nivel de precios no conviene a los países ricos, estos maniobrarán para lograr que el precio se desplome. Y en efecto esto fue lo que ocurrió, una gran parte de los recursos financieros que se recaudaron por la venta del petróleo, no encontraron donde ser invertidos en los países árabes por la inexistencia de infraestructura productiva, por lo que más tardaron en llegar los dólares que en salir de la península arábiga para ser colocados en los bancos de esos mismos países a quienes habían aplicado el boicot petrolero; principalmente los Estados Unidos, por lo que a estos flujos financieros se les conoció como petrodólares.

Durante un breve período 1978-1981, la economía de México disfrutó a manos llenas de los altos precios en el mercado petrolero, los cuales producían la entrada de cientos de millones de dólares al país. La industria de los hidrocarburos financió a todo el sistema económico, no hubo sector que no hubiese recibido recursos provenientes de la venta de

petróleo. Durante ese período de “vacas gordas” el crecimiento del PIB en promedio se situó en cerca del 9%³¹, con lo que la administración de López Portillo pudo suspender la aplicación de las medidas fondomonetaristas, aunque fuera temporalmente. René Villarreal describe de la siguiente manera las características particulares de esa corta etapa de crecimiento acelerado gracias al petróleo y de lo que aconteció inmediatamente después:

El crecimiento del sector petrolero fue determinante para que el producto global y los componentes de la demanda agregada tuvieran mayor dinamismo. En 1978 la inversión fija bruta del sector público y las exportaciones crecieron en términos reales en 33.0 y 17.4 por ciento y en 1979 lo hicieron al 16.4 y 13.3%, respectivamente. No obstante, como se verá más adelante, el no haber utilizado al petróleo como una verdadera *palanca de desarrollo*, sino sólo como *un instrumento de ajuste*, ocasionaría que el desequilibrio externo apareciera, una vez más, como la restricción fundamental al crecimiento.³²

Con todo y que durante la bonanza petrolera los ingresos por la venta de hidrocarburos al exterior eran sumamente cuantiosos, nuestro desequilibrio comercial externo se acentuaba cada vez más, esto no se debía al aumento del volumen de las importaciones sino de su valor, consecuencia de la devaluación de 1976 y del importe de los réditos por la financiación de las mismas a través de créditos internacionales.³³ Si bien las exportaciones, principalmente las de hidrocarburos crecieron entre 1976 y 1981 a un promedio anual del 4%, las importaciones lo hicieron al mismo ritmo promedio pero más rápidamente al final del período, lo que resultó en un elevado déficit en balanza comercial, mismo que en 1982 fue del orden de los 3700 millones de dólares

La política monetarista aplicada por el gobierno mexicano como resultado de la presión de las instituciones financieras internacionales, demostró su ineficacia. Se esperaba que con la devaluación del peso se lograría corregir nuestro creciente déficit en balanza comercial, ya que esto disminuiría la competitividad de nuestras importaciones, pero esto sólo se dio en una mínima proporción, realmente lo que más pesó fue que al encarecerse las mercancías importadas por efecto de la devaluación, nuestro desequilibrio aumentó.

Desgraciadamente, como se señaló, no se podía esperar que los precios se mantuvieran por las nubes eternamente, y entonces sucedió lo que tenía que suceder, los precios del petróleo en el mercado internacional se desplomaron, y a México le fue cortado ese gran suministro de recursos y para colmo fueron las tasas de interés las que se dispararon hacia las nubes, debido a ello las cuentas externas del país nuevamente se deterioraron de manera significativa y nuestro país quedó al final terriblemente endeudado. Fue así que los recursos petroleros no sirvieron para apoyar una política monetaria autónoma, en cambio sirvieron para aumentar los pagos por el servicio de la deuda externa.³⁴

De manera que esta breve bonanza petrolera no hizo sino posponer la manifestación plena de la crisis que ya se vislumbraba desde fines de los sesenta. La caída de los precios del petróleo aunada a la decisión de mantener altas tasas de crecimiento económico y con

³¹ Idem.

³² Villarreal, René, *La contrarrevolución monetarista. Teoría, política económica e ideología del neoliberalismo*, Ediciones Océano S. A., México, 1984, p.427.

³³ Sacristán, Antonio, *Inflación desempleo desequilibrio comercial externo*, CIDE, México, 1982, p. 206.

³⁴ Ibid, p. 207.

crecientes índices de inflacionarios hizo inevitables los fuertes ajustes que en política económica se dieron en 1982. El deterioro de las finanzas públicas fue tal que en 1982, México se declaró incapaz de seguir cumpliendo con sus obligaciones con el exterior, además que el peso se devaluó en 70%, Ese mismo año la inflación fue del 59% y el PIB se contrajo 0.6%.³⁵

Para complicar aún más la situación, la nueva administración del presidente estadounidense Ronald Reagan había iniciado su propio combate contra la inflación mediante políticas monetarias contraccionistas cuando la Reserva Federal decide elevar las tasas de interés internas y, por consiguiente las internacionales. Este hecho detonó lo que en la historia económica se conoce como la crisis de la deuda externa y que se convirtió en el gran lastre para la economía mexicana y del resto de Latinoamérica. "...Así, una nueva crisis de final de sexenio se precipitó sobre la economía mexicana. Fuertes recortes presupuestales, altas tasas de interés internas, inflación a la alza y recesión, aumentos salariales que resultaban contraproducentes, devaluaciones sucesivas del peso mexicano frente al dólar, entre otras cosas"³⁶

Al final de su administración, López Portillo llevó a cabo medidas de tipo francamente demagógicas ya que las mismas se presentaron ante la opinión pública como castigo hacia aquellos actores económicos cuyas acciones habían contribuido de una u otra manera a la debacle económica. De este modo nacionalizó la banca bajo el argumento de que sus dueños habían permitido la fuga de capitales, esto era absolutamente cierto, pero en realidad tal acción representó un rescate para los banqueros que con gran dolo habían saqueado sus propias instituciones, y por lo tanto dejado en banca rota a todo el sistema financiero. Lo cierto es que en lugar de castigarlos, prácticamente los premió.

Otra supuesta sanción fue aplicada a los tenedores de cuentas bancarias en dólares, al decretar su conversión forzada a pesos a un tipo de cambio de \$70.00 por dólar. Esta medida perjudicó solamente a las pequeñas cuentas, ya que los dueños de cuentas millonarias en dólares, como suele suceder, fueron puestos sobre aviso por sus personeros en el gobierno y, como también ya se dijo, con la complicidad de los banqueros, trasladaron sus grandes fortunas en dólares al extranjero.

Una última medida fue el control generalizado de cambios, el cual obligaba a todo aquel que obtuviera algún ingreso en moneda extranjera a entregarlo al Banco de México, el cual le devolvía su equivalente en pesos al tipo de cambio fijado por la misma institución. Considerando que en aquella época los exportadores privados eran sumamente escasos, y que las remesas que se recibían de los Estados Unidos no eran tan cuantiosas como lo son en la actualidad, de esta manera se infiere la escasa efectividad de tal acción. La misma medida también implicaba que quien requiriera dólares para alguna transacción con el exterior sólo los podía obtener a través del banco central y, naturalmente, no es difícil suponer que debido a la tremenda devaluación de nuestra moneda, las importaciones que se realizaran por particulares tendrían que ser extremadamente necesarias.

³⁵ Samuelson, Op. Cit. p. 83.

³⁶ Cue, Agustín y Quintana Luis, *Introducción a la macroeconomía. Un enfoque integral para México*, Grupo Editorial Patria, México, 2008, p. 201.

1.4 La política económica neoliberal y sus efectos en la sociedad mexicana.

De manera que la situación a la que se enfrentaba el nuevo gobierno encabezado por Miguel de la Madrid Hurtado resultaba incluso peor a la que le tocó encarar a su antecesor, por lo que no encontrando otra solución y urgido de dinero fresco, firma una nueva carta de intención con el FMI que implicaba compromisos tales como:

Reducir el déficit del sector público, implementar una política de control de salarios y reducir la inflación. Para lograr estos objetivos se redujo la inversión del sector público en 32%, se incrementaron los impuestos indirectos y los precios de los bienes producidos por el gobierno. La política monetaria también fue austera, con lo que las tasas de interés aumentaron y la demanda agregada se redujo. El PIB cayó 5.3% en 1983, pero la inflación siguió ascendiendo (101.8%) debido a las expectativas inflacionarias formadas a raíz de las tasas de inflación observadas en los años previos.³⁷

Lo único que mejoró en ese año aciago de 1983 fue la balanza comercial, lo cual no se debió a un incremento en nuestras exportaciones, sino a un desplome de nuestras importaciones como consecuencia directa de la gran devaluación del peso. Para los años de 1984 y 1985 el PIB logró crecer a tasas del 3.5 y 2.9%, con índices inflacionarios del 65.5 y 57.8%, respectivamente. El panorama parecía esperanzador, pero nuevamente la fortuna actuó en nuestra contra cuando en 1985 los precios del petróleo disminuyen todavía más, con lo que el índice inflacionario se dispara para el año siguiente hasta alcanzar de nueva cuenta los tres dígitos (105.8%), y el PIB decrece en 3.1%.³⁸

La nueva cuesta abajo no se interrumpió, los indicadores macroeconómicos empeoraron de tal forma que en 1987 la tasa de inflación registró un escandaloso 159.2%, no obstante que México seguía al pie de la letra las “recomendaciones” del FMI para lograr la estabilidad. Se presentaba entonces un nuevo fenómeno económico: la estanflación, es decir recesión económica con inflación, al mismo tiempo se produjo el retorno a los grandes déficit en la cuenta corriente y, finalmente, como consecuencia de todo lo anterior, una nueva devaluación de la moneda ese mismo año.

Con el objetivo de poder cumplir con las imposiciones del FMI, el gobierno de De la Madrid puso de inmediato en práctica sucesivos planes de choque en materia económica. El primero en aplicarse en 1983 se denominó Plan Inmediato de Reactivación Económica (PIRE), que en 1987 cambiaría al nombre de Plan de Solidaridad Económica (PSE). Fue el sexenio con mayor número de planes y programas y aún así la crisis se recrudeció y el nivel de vida de la población continuó su deterioro.

Estos planes de choque, como en el caso del PIRE, lograron disminuir la inflación de tres dígitos que había durante el año de su creación (1983), a sólo dos en el bienio siguiente. El control de la inflación se logró utilizando los salarios de los trabajadores como el ancla que impedía a la inflación elevarse hasta las alturas. A partir de entonces y hasta la actualidad, el salario sigue cumpliendo la misma función, lo que naturalmente ha provocado una gran

³⁷ Samuelson, Op. Cit. p. 84.

³⁸ *Ibidem.* p. 414.

pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores y por consiguiente también una disminución en los ingresos del gobierno.

Esto último se explica comprendiendo que el menor poder adquisitivo de la población provoca una contracción de la llamada demanda agregada, que no es otra cosa que el conjunto de todos los bienes y servicios que demanda la población. Entonces al haber menos ingresos, los agentes económicos se ven obligados a demandar menos mercancías (incluida la fuerza de trabajo), con lo que las importantísimas actividades económicas de producción y consumo, que al ser gravadas por el gobierno representan sus principales ingresos, disminuyen drásticamente.

En este sexenio se incorporaron a la administración pública jóvenes economistas que habían realizado sus estudios de posgrado en la Facultad de Economía de La Universidad de Chicago, al igual que aquellos economistas chilenos de los setenta, fueron conocidos como los “Chicago boys”. Dentro de este grupo de jóvenes tecnócratas el más destacado era Carlos Salinas de Gortari, a quien De la Madrid pone al frente de la recién creada y superestratégica Secretaría de Programación y Presupuesto, posición desde la cual el joven funcionario pudo poner en práctica lo aprendido de sus maestros Milton Friedman y Rudiger Dornsbush, es decir la política neoliberal.

Teniendo en sus manos la elaboración, aplicación y control del gasto público, que para muchos es la herramienta más poderosa de política económica, Salinas dió inició a la desincorporación de empresas públicas, a la desregulación de las actividades económicas y a la apertura comercial. Su política de gasto público fue eminentemente contraccionista, lo que implicaba crecientes recortes al mismo, por lo que llegó a ser conocido en la jerga popular como “Carlos Recortari”. El neoliberalismo en su característica más conocida: el monetarismo, plantea que el objetivo principal de la política económica debe ser la estabilidad y no el crecimiento.

Hasta entonces, el sector paraestatal se constituía como el principal instrumento de intervención del Estado en la economía, pero debido al agotamiento del modelo económico del Estado de Bienestar, debió de iniciarse el repliegue del Estado a las funciones para las cuales fue creado originalmente y por lo tanto intervenir en la economía, única y exclusivamente cuando sea necesario que acuda al rescate de algún actor económico. Todavía en 1982 existían 1155 empresas paraestatales; el gobierno producía una gran variedad de bienes y servicios, desde bicicletas hasta automóviles, pasando por empresas del ramo alimenticio, financiero, turístico, energético, en fin, de todo tipo. En 1993, ya eran 977 entidades paraestatales y 51 de ellas ya estaban en proceso de desincorporación. Este proceso se intensificó todavía aún más durante el gobierno de Salinas y no se interrumpió, hasta que hoy en día las empresas del sector público son unas cuantas. El principal argumento para justificar tales acciones era que el gobierno teniendo tan altas responsabilidades no debía de distraerse ni destinar recursos a actividades no consideradas como estratégicas, lo que conduciría a una mayor eficiencia y efectividad en su desempeño, y por lo tanto redundaría en mayores beneficios para la población, cosa que hasta la fecha sigue sin producirse.

Los tecnócratas en el gobierno planteaban, como la única solución para que nuestro país saliera de este tobogán en que se había convertido nuestra economía, que el país se modernizara. Ellos entendían por modernización liberar el sistema económico nacional, siendo los ejes de tal proceso de liberación económica la apertura, la desregulación y la privatización.³⁹ Mucho ojo, nunca, jamás se habló de libertades políticas, única y exclusivamente económicas.

Los tecnócratas neoliberales saben bien, que en un país donde la democracia sólo existe en los discursos demagógicos de los políticos, como por supuesto es nuestro caso, es mucho más fácil proceder al desmantelamiento del Estado de bienestar. Al no existir democracia, el descontento social resultante de la aplicación de las políticas neoliberales, no tiene ningún medio o cauce a través del cual pueda manifestarse de manera efectiva y por lo tanto echar abajo las políticas que les son perjudiciales. El experimento neoliberal llevado a cabo en Chile bajo la dictadura de Pinochet les había dejado valiosas enseñanzas.

Como ya se señaló, después del desplome de la economía durante el primer año del sexenio de De la Madrid, el cual puede atribuírsele por completo a la desastrosa administración de la economía de la que hizo gala su antecesor, en los dos siguientes años, parecía que los jóvenes tecnócratas habían hecho maravillas. La política monetaria neoliberal por medio de sus planes de choque hizo bajar el índice inflacionario de un 107.1% en 1983 a un 70.3% en 1984, y reducirlo todavía más para 1985 a 63.7%⁴⁰.

Entonces, todo el mundo (literalmente hablando) veía con admiración a estos jóvenes genios de la economía. El gobierno lo pregonaba, y tal vez mucha gente también lo creyó, que los grandes sacrificios que se habían tenido que realizar valieron la pena. Tal admiración no tardó en convertirse en desilusión, ya que para el año de 1986 la inflación volvió a alcanzar los tres dígitos al ubicarse en 105%, pero esto no paró ahí, sino que para el año siguiente (1987), la inflación en nuestro país alcanzó el registro más alto en toda su historia: un impresionante 159.2%⁴¹. Durante la administración de Miguel de la Madrid Hurtado se registraron los indicadores macroeconómicos más escandalosos, mismos que daban cuenta del deterioro al que había llegado nuestra economía, pese a sus reformas estructurales y a sus tremendos planes de choque.

Para 1988, y como resultado de un proceso electoral fraudulento, que naturalmente le restó apoyo popular, asume la presidencia Carlos Salinas de Gortari. Siendo el autor intelectual de las políticas neoliberales puestas en marcha en la administración de su antecesor, y ya a la cabeza del gobierno, no obstante que para muchos se trataba de un presidente ilegítimo, Salinas se decide a llevar hasta sus últimas consecuencias las acciones que había iniciado siendo secretario de programación y presupuesto.

El gobierno salinista argumentaba que los deficientes resultados obtenidos hasta el momento, se debían a que las reformas implementadas se hallaban todavía en una etapa incipiente, por lo que resultaba estrictamente necesario el profundizar en éstas para que

³⁹ Schetinno, Macario. Op. Cit. p. 49.

⁴⁰ Samuelson, Op. Cit. p. 414.

⁴¹ Idem.

finalmente pudiésemos constatar sus beneficios. Además, en todo el mundo se generalizaba e intensificaba la aplicación de tales políticas que, entre otras cosas, se manifestaba en la conformación de bloques económicos, por lo que si no queríamos quedarnos sin formar parte de algún bloque, no había otra opción más que profundizar en el proceso de liberalización económica.

La imperiosa necesidad (según Salinas) de profundizar en el proceso de liberalización de nuestra economía, implicaba el poner a competir a nuestra planta productiva con la del resto del mundo, lo que hacía necesario la adopción de una nueva estrategia de desarrollo industrial. Así, en el Programa de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994, se proclama el abandono del viejo esquema de sustitución de importaciones, que viene a ser reemplazado por otro de fomento al sector exportador.

Se requería entonces modernizar el aparato productivo, lo que implicaba el no querer hacerlo todo, sino concentrarnos en aquello en lo que éramos relativamente eficientes, o sea, regresar a los planteamientos originales de la Teoría Clásica del Comercio Internacional. En el sector industrial se necesitaba por lo tanto alcanzar niveles de competitividad y productividad internacionales, para lo cual se requería que de inmediato se iniciara un proceso de reestructuración del sistema productivo que hasta entonces producía una gran variedad de bienes y servicios.

De este modo el gobierno dejó de invertir en decenas de ramas productivas. En muchas de éstas, la inversión pública se había hecho imprescindible al tratarse de bienes y servicios altamente necesarios para la población, pero en los cuales sencillamente los inversionistas privados no habían visto posibilidad de obtener beneficios, principalmente debido al bajo poder adquisitivo de la gente, por lo que entonces el gobierno cumplía su obligación de proveerlos a un bajo costo. En otros casos, sencillamente la limitante había sido el monto necesario de la inversión para la construcción de la infraestructura requerida, como fue el caso de la industria eléctrica, siderúrgica, telecomunicaciones, minas, carreteras, etc.

En el glosario de la política económica salinista, modernizar resultó sinónimo de privatizar. Siguiendo los principios del más puro neoliberalismo, el repliegue del gobierno en la actividad económica cedía a los empresarios la explotación de sectores en los cuales la construcción de la infraestructura se había llevado a cabo con recursos públicos, es decir, se los dejaba servidos en charola de plata. Los capitalistas no tuvieron que hacer más esfuerzo que el de aceptarlos y enriquecerse a manos llenas. En este sentido, las empresas públicas que se vendieron en el salinato ya no eran las gravosas e ineficientes, sino las que representaban las mayores oportunidades de lucrar con ellas, como fue el caso de Telmex y los bancos.

Como fruto de la política privatizadora se detonó un proceso de concentración de capitales nunca antes visto, lo que dio como resultado la consolidación de grandes monopolios en los sectores clave de la economía. La ya de por sí injusta distribución del ingreso en nuestro país, se intensificó salvajemente al concentrarse aún más la riqueza en unas cuantas manos. Casi todos los actuales multimillonarios mexicanos, empezando con Carlos Slim, ingresaron al listado de los hombres más ricos del mundo a partir de la privatización de

empresas públicas en el gobierno de Salinas. Mientras tanto los ingresos de los trabajadores no cesan de disminuir y, en consecuencia, su nivel de vida.

El otro gran eje de la política neoliberal de Salinas fue la apertura económica, la cual consistió en enfrentar a la competencia internacional a un aparato productivo que durante décadas había sido protegido de manera exagerada. Este proteccionismo extremo había generado efectos negativos al interior del sector como lo fueron principalmente los bajos estándares de productividad y calidad con la que fabricaban sus productos muchas empresas, lo cual se debía en gran parte al hecho de contar prácticamente con un mercado cautivo. Entonces, estas empresas establecidas en México no se habían preocupado porque sus costos de producción así como la calidad de sus productos estuvieran al mismo nivel que en el resto del mundo, por lo que al verse repentinamente desprotegidas y expuestas a la competencia internacional, en el caso de las empresas de capital nacional, casi todas fueron incapaces de seguir subsistiendo independientemente, por lo que en el mejor de los casos unas cuantas se asociaron con capitales foráneos, otras fueron absorbidas por transnacionales, y muchas desaparecieron, agravando aún más el lacerante problema del desempleo.

El instrumento de la política de apertura comercial de Salinas fue el TLCAN firmado con Estados Unidos y con Canadá. La propaganda gubernamental literalmente se refería a dicho acuerdo regional como la panacea que nos ubicaba por fin a la par con nuestros poderosos vecinos del norte, al conformar con ellos un bloque comercial con más de 400 millones de potenciales consumidores de los bienes y servicios producidos en la región. Pese a la polémica desatada al interior de los tres países signatarios, la firma del Tratado se concretó y ello representó para el gobierno de Salinas su máximo logro, de acuerdo con esto su administración dejaba a nuestro país prácticamente instalado en el primer mundo. El Tratado finalmente entró en vigor el 1 de enero de 1994 y hasta la fecha sus supuestas bondades continúan sin aparecer.

En materia de desregulación económica, la nueva ley de inversiones extranjeras, expedida durante la administración salinista permitió que de ahora en adelante los extranjeros pudieran detentar hasta el 100% del capital de empresas nacionales, esto en cuanto a inversión directa se trata. Pero el mayor lucro para el capital extranjero se ubicaba en el terreno de la inversión indirecta. La nueva ley, con el pretexto de atraer la mayor cantidad posible de inversión extranjera a México, permitió que las inversiones en cartera en los mercados de dinero se llevaran a cabo sin la más mínima restricción, ni a su ingreso ni a su salida. Con esta ley nuestro país prácticamente se convirtió en un paraíso fiscal al nivel de Panamá o de las Islas Caimán quedando totalmente expuesto a que al menor signo de inestabilidad económica estos capitales golondrinos salgan del país y lo dejen totalmente descapitalizado y en bancarrota. Tal como aconteció al final del sexenio de Salinas en 1994 en que se desencadenó la peor crisis económica de la historia económica de nuestro país, provocando el decrecimiento del PIB en un 7% en 1995.

Al concluir la administración salinista nuestro país era ya una de las economías más liberales del mundo. La apertura comercial permitía ya la libre importación de todo tipo de mercancías procedentes del exterior. Así mismo con la firma del TLCAN se eliminaban las barreras arancelarias que impedían el ingreso de nuestros productos al mercado

estadunidense, principalmente. La desregulación de la inversión extranjera hizo que de inmediato concurrieran a nuestro país importantes volúmenes de capital extranjero. El gobierno de Salinas prácticamente había dejado hecha toda la tarea en materia de liberalización económica. A los gobiernos que le siguieron, solamente les tocó afinar unos cuantos detalles para consumar su obra, misma que se manifiesta en la obscena riqueza de unos cuantos y la miseria absoluta de millones de mexicanos.

1.5. El contexto que propició la implantación del modelo neoliberal en los Estados Unidos.

El modelo de libre empresa implantado en los Estados Unidos, prácticamente desde su nacimiento como nación soberana les redituó un extensísimo período de expansión económica que abarcó desde fines del siglo XVIII hasta bien entrado el siglo XX. La segunda década del siglo pasado se llegó a conocer como la de “Los dorados veinte”. Parecía que nada podía detener el desarrollo de la libre empresa en la Unión Americana, pues incluso de los períodos de recesión, el modelo parecía emerger fortalecido.

El mito de que la prosperidad y la riqueza estaban a la mano de cualquier persona emprendedora atrajo a millones de migrantes procedentes de todos los rincones del mundo a suelo estadounidense. Pero una amenaza se cernía sobre el “american dream” de la cual pocos se habían querido percatar, y esto era que las recesiones poco a poco se habían convertido en auténticas crisis, y que además, las mismas se iban haciendo cada vez más frecuentes, cada vez más extensas y cada vez más graves.

Finalmente el 24 de octubre de 1929, fecha conocida como “el jueves negro”, la bolsa de Nueva York se desploma y da inicio una gran crisis económica que es conocida como “la gran depresión” y que asoló a todo el mundo capitalista. Para los Estados Unidos en particular, representó el final de un dulce sueño y el inicio de una cruel pesadilla. Esta profunda crisis representó el principal parteaguas en la historia económica de este país, debido a su gravedad el gobierno estadounidense se vio obligado a aumentar su presencia en la actividad económica a través de incrementos sustanciales en el gasto público, principalmente en el rubro social, iniciándose entonces el período conocido como el “Estado paternalista o benefactor” y después, cuando las cosas mejoraron, como “El Estado de bienestar”.

Las causas de la gran depresión son variadas y no existe un consenso en torno a ellas. Desde nuestro particular punto de vista, la polarización en la distribución del ingreso jugó un papel determinante. Las empresas deseaban maximizar sus ganancias a toda costa, por lo que la disminución en el nivel de los salarios se llevó al extremo, con lo que el poder adquisitivo de millones de obreros disminuía constantemente. La paradoja era que la productividad del trabajador se incrementaba, mientras que su remuneración se desplomaba. Esto condujo, desde luego a una sobreproducción, los inventarios en las empresas se acumulaban velozmente. No era que la gente no deseara o no necesitara las mercancías, era simplemente que su salario no le alcanzaba para adquirirlas.

Fue entonces que las empresas al observar el desplome en sus ventas empezaron a despedir a sus trabajadores, éstos, sin una fuente de ingresos ya no demandaban mercancías por lo

que los inventarios se acumulaban a mayor velocidad; la economía se hallaba atrapada en un círculo vicioso. Otro factor fue que los empresarios estadounidenses habían desarrollado una adicción por los créditos bancarios, la mayor parte de su producción se financiaba con préstamos. Como las ventas se desplomaron, la burbuja del crédito no soportó más y estalló el jueves negro. Naturalmente que la gravedad de la crisis se debió, como sucede siempre en estos casos, a la gran especulación desatada en torno a la burbuja del crédito.

Las consecuencias no se hicieron esperar “...El hundimiento de la bolsa provoca la ruina de millares de accionistas modestos. Las grandes empresas ven impotentes como desciende de manera continua la cotización de sus valores. La crisis bursátil repercute de inmediato en toda la economía norteamericana. Se arruinan las empresas en situación frágil, por la restricción de créditos; otras no pueden resistir el descenso de los precios; el paro se convierte en angustia nacional”⁴²

Como ya se ha mencionado antes, el liberalismo económico pretende que durante las épocas de bonanza, el Estado esté ocupado únicamente en las funciones que “estrictamente le competen”, pero desde luego que no tiene ningún inconveniente, incluso lo demanda, para que en los períodos de crisis el Estado acuda en su rescate. Por lo que esta ocasión no era ni la primera ni la última en que el gobierno de Estados Unidos acudiera al rescate de la libre empresa.

Ahora bien, la teoría económica clásica se había constituido desde hacía muchos años en el paradigma de los países capitalistas. Dicha teoría sostenía que la tendencia al equilibrio era algo que se producía de manera automática al dejarse al mercado actuar libremente. Esto explica el por qué la intervención del gobierno estadounidense no se dio de forma inmediata. Seguramente estaban esperando que la “mano invisible” entrara en acción, y como esto no ocurrió en los años subsecuentes, no tuvo otra opción que poner él mismo manos a la obra.

Los trabajadores agrícolas, los que quedaban de los antiguos granjeros que colonizaron las grandes llanuras del medio oeste estadounidense, también se hallaban arruinados. La economía natural en que habían progresado millones de granjeros de manera independiente, se había convertido en algo que no podía coexistir con el sistema capitalista. Poco a poco el capitalismo los estaba volviendo dependientes del crédito bancario que era obtenido a través de la hipoteca de sus tierras. Desgraciadamente para los agricultores, mientras que los intereses de las hipotecas se incrementaban, la productividad de sus tierras disminuía junto con los precios de sus productos. Las malas prácticas agrícolas durante décadas habían erosionado el suelo. Incluso la naturaleza estaba en su contra; una terrible sequía reseco totalmente el escaso limo de sus tierras, convirtiéndolo en millones de toneladas de polvo.

Los fuertes vientos que forman parte del clima de esta parte de Estados Unidos completó la obra, levantando todo este polvo, dejando en algunos sitios solamente roca. Los granjeros perdieron todo su patrimonio y no les quedó más remedio que migrar hacia el Oeste para poder subsistir. John Steinbeck en su libro *Las uvas de la ira* describe con maestría el

⁴²“ La crisis del capitalismo liberal: la gran depresión de 1929” en <http://hmc.uchbud.es/apuntes/crisis-1929.pdf> (consulta 26/09/12).

éxodo de millones de seres humanos que reducidos a la miseria, no tuvieron más opción que lanzarse a las carreteras rumbo al Oeste, o morir de inanición. Aquí extraemos un párrafo de la obra maestra de este gran escritor estadounidense:

La 66 es la vía de un pueblo en fuga, refugiados del polvo y de la tierra huidiza, del estruendo de los tractores y la efímera propiedad, de la lenta invasión del desierto que avanza hacia el Norte, de los vientos que vienen bramando desde Texas, de las inundaciones que no sólo no traen riqueza a la tierra sino arrebatan la poca que hay. De todo esto la gente huye y desemboca en la 66 por los caminos tributarios de los costados, por las carreteras y los trillados caminos vecinales. La 66 es la carretera madre, la carretera de la fuga.⁴³

Así las cosas, el año electoral de 1932 estuvo marcado por la crisis. Cientos de bancos habían quebrado, miles de empresas habían cerrado y más de diez millones de trabajadores se habían quedado sin empleo. Las elecciones fueron ganadas por el candidato demócrata Franklin Delano Roosevelt con una ventaja abrumadora. La base de su triunfal campaña electoral fue el programa de reactivación económica conocido como “El Nuevo Trato” (New Deal). Los principales puntos del New Deal fueron los siguientes: “...La ayuda a los desempleados, el establecimiento de un programa de retiro, la restauración del poder de negociación de los obreros, la ayuda a los agricultores, la regulación federal de las actividades bursátiles, de los servicios y de los consorcios empresariales y, sobre todo, la responsabilidad del gobierno en el bienestar social”⁴⁴.

El gobierno de Roosevelt puso manos a la obra e inició una política de expansión del gasto público. Se aprobó la Ley de Seguridad Social, a través de la cual se otorgaba apoyo económico a la tercera edad y a los desempleados, así como servicios de bienestar social a las familias pobres. Pero el New Deal no sólo ayudó a los más pobres. Muchos inversionistas, sobre todo los pequeños, prácticamente habían quedado en la ruina tras el viernes negro. Con la Ley de Obligaciones Federales se protegía a los inversionistas contra prácticas fraudulentas.

Las grandes y pequeñas empresas tampoco fueron olvidadas; sobre todo las primeras, recibieron créditos suficientes para que poco a poco retornaran a los niveles de producción en que se hallaban hasta antes de iniciarse la gran depresión. De hecho el Estado invertía en las empresas, lo cual fue calificado por los socialistas como capitalismo de Estado. El gobierno comprendió perfectamente que al reactivarse la producción en las empresas, éstas demandarían insumos, entre ellos mano de obra. Al dotar a la gente de poder adquisitivo, ésta comenzaría a incrementar su demanda de bienes y servicios hacia las mismas empresas, con lo que se daría inicio a un “círculo virtuoso” en el sistema económico.

Esta reactivación de la economía a través de la expansión del gasto público se conoce entre los economistas como el multiplicador de la inversión, que induce a una expansión de la demanda agregada. John Maynard Keynes compendió éstas y otras políticas aplicadas en el New Deal en su obra *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, aparecida en 1936. La aparición de la obra de Keynes representó el fin de la teoría microeconómica como

⁴³ Steinbeck, John, *Las uvas de la ira*, Promexa, México, 1979, pp. 127-128.

⁴⁴ Velasco, Jesús, “Visión panorámica de la historia de los Estados Unidos”, en: Velasco, Jesús et al, *¿Qué son los Estados Unidos?*, Mc Graw-Hill, México, 1996, p.53.

paradigma, y el sustento teórico para el modelo del “Estado de bienestar”, el cual subsistiría por varias décadas en casi todo el mundo capitalista.

Ahora bien, no obstante que la expansión del gasto público estimuló la demanda de bienes y servicios, con lo cual la economía estadounidense volvió a crecer, sin embargo hacia finales de la década de los treinta, todavía no lograba recuperarse por completo. Lo que vendría a ser la solución definitiva a los problemas económicos de los estadounidenses, se aplicaba ya en aquellos años del otro lado del Atlántico. Las potencias europeas entraban en la fase conocida como economía de guerra. Ante el fracaso de los esfuerzos diplomáticos de ingleses y franceses, por disuadir al régimen fascista alemán de continuar con su política belicista, éste no cede y el desencadenamiento de la guerra se vuelve inminente.

La economía de guerra, no obstante su fin perverso, trae consigo el pleno empleo de los factores de la producción. Así, en los países en donde se impone, la actividad económica crece de una manera frenética. La planta productiva trabaja a toda su capacidad, si bien ya no fabricando satisfactores para la población civil, sino armamento. La mano de obra se demanda en grandes cantidades, con lo que el desempleo literalmente desaparece. Pues bien, los Estados Unidos sabían que tarde o temprano tendrían que participar de manera directa en el conflicto, por lo que comenzaron, aunque no tan aceleradamente como los europeos a reorientar su planta productiva hacia la producción bélica.

El bombardeo japonés a Pearl Harbor la mañana del 7 de diciembre de 1941, permite pisar a fondo el acelerador de la producción bélica, por lo que ningún obrero estadounidense se encontró desocupado. El gasto en defensa se incrementó lo suficiente como para construir la flota naval más poderosa en la historia de la humanidad. Incluso la mano de obra femenina fue requerida en la fabricación de armamento, por lo que para la producción de los satisfactores necesarios para la población se tuvo que recurrir a trabajadores extranjeros tanto dentro como fuera de los Estados Unidos.

Roosevelt muere poco antes del fin de la guerra, por lo que no alcanza a ver el ascenso de su país como el máximo vencedor del conflicto. A la incalculable pérdida de vidas humanas sufrida tanto por europeos como japoneses, se agregaba la destrucción de su aparato productivo. Por su parte, Estados Unidos mantuvieron intacta su planta industrial y sus pérdidas en vidas humanas no se compararon con las de los demás contendientes.

Tanto estadounidenses como europeos estaban plenamente conscientes de que precisamente los preparativos para la guerra habían permitido la recuperación de sus economías del desastre económico derivado de la gran depresión. Desde luego que no querían de vuelta aquellos tiempos aciagos de la década de los treinta, por lo que resultaba estrictamente necesario adoptar medidas preventivas para que el regreso a la patria de millones de soldados, y su consecuente reincorporación al mercado de trabajo, no significara también el regreso a la depresión económica.

Fue así que al aproximarse el fin de la guerra se lleva a cabo la Conferencia de Bretton Woods en New Hampshire, Estados Unidos, del 1 al 22 de julio de 1944. En dicha conferencia, los países industrializados liderados por su anfitrión, establecieron las reglas que en adelante regirían las relaciones económicas entre los países capitalistas. Con este

propósito se crearon las principales instituciones rectoras de la economía internacional como lo son el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el antecedente de lo que posteriormente sería la Organización Mundial del Comercio (OMC). Así mismo, los estadounidenses imponen el patrón dólar-oro.

Por otro lado, bien sabían soviéticos y estadounidenses que su alianza en contra del fascismo alcanzaría sólo hasta la derrota de Alemania, debido a la incompatibilidad de sus ideologías. Al concluir la guerra, prácticamente todo el Este de Europa se hallaba ocupado por el Ejército Rojo. Tras expulsar a los nazis de la región, los soviéticos apoyaron, de todas formas, la toma del poder en estos países de las facciones políticas que les eran afines ideológicamente. La Unión Soviética rechazó los acuerdos emanados de Bretton Woods por ir en contra de sus principios y, naturalmente, los nuevos regímenes pro-soviéticos la secundaron. Los estadounidenses entonces comenzaron a hablar de “la amenaza comunista”

Tal era la situación que debió enfrentar el sucesor de Roosevelt, Harry S. Truman. El nuevo presidente consideró necesario para los Estados Unidos, además de un deber, detener el avance del comunismo (que realmente no era comunismo). En cumplimiento de lo anterior, Truman pone en marcha la llamada doctrina que llevó su nombre, mediante la cual los Estados Unidos suministrarían ayuda militar y, a través del llamado Plan Marshall, ayuda económica para la reconstrucción de las maltrechas economías de sus aliados europeos. Se inauguraba formalmente “La guerra fría”.

En el plano económico para los ciudadanos estadounidenses se iniciaba un período de bonanza económica comparable al de “los dorados veinte”, ello no obstante, el impedimento proveniente de la oligarquía del país para continuar con el New Deal intacto. Gracias al “Estado de bienestar”, el trabajador promedio tuvo acceso a empleos lo suficientemente remunerativos como para mejorar sustancialmente su nivel de vida. En el caso de los obreros especializados, durante esta época les fue posible abandonar las clases bajas y pasar a formar parte de la creciente clase media, tal fue el caso de los que prestaban sus servicios en la industria automotriz.

Desafortunadamente las bondades del “Estado paternalista” no se distribuían equitativamente entre todos los ciudadanos y la brecha de bienestar que separaba a las minorías étnicas, principalmente a los negros, del grupo anglosajón, había aumentado. Además, el avance en el terreno económico evidenciaba cada vez más el rezago en el terreno de la igualdad social. Así, trascurrida la exitosa década de los cincuenta, oscurecida sólo por la paranoia anticomunista y la cacería de brujas encabezada por el senador Joseph Mc Carthy; el futuro inmediato para la nación norteamericana era el siguiente:

En la década de 1960, los Estados Unidos comenzaron a experimentar una crisis nacional que se prolongaría 12 años. Los rezagos sociales serían los primeros en manifestarse. El Nuevo Tratado con su profundo sentido de justicia social creó expectativas entre los grupos minoritarios y marginados de la sociedad, además la participación de los Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial se había sustentado en la lucha por la democracia, la libertad y la igualdad, lo cual ciertamente se confrontaba hacia el interior con la segregación social y política de la población negra. Más aún, las propias necesidades de la guerra obligaron a tomar

ciertas reformas como fue la desgregación racial de las fuerzas armadas. Así pues, las posturas reivindicaciones de las minorías étnicas y sociales aflorarían durante este período.⁴⁵

A fines de la década de los cincuenta, el vigoroso crecimiento de la economía estadounidense parecía estar sufriendo una cierta desaceleración y el desempleo comenzaba a amagar nuevamente. En 1960 el candidato demócrata John Fitzgerald Kennedy gana las elecciones presidenciales. Su estrategia económica denominada “la nueva economía” planteaba retomar con nuevos ímpetus el enfoque keynesiano. En este sentido el gobierno pone en marcha una política expansionista del gasto público, la que se complementó con una gran reducción de los impuestos sobre los ingresos de las personas y las empresas. El PIB creció 4% anual durante los primeros años de los sesenta, el desempleo disminuyó y los precios se estabilizaron.⁴⁶

Sin embargo, al interior del país, el principal problema que tuvo que enfrentar la nueva administración no fue el económico, sino el concerniente a los derechos civiles. El gobierno de Kennedy presionó enérgicamente para que se pusiera fin a la segregación racial en las escuelas y para que se defendiera el voto de las minorías. En dos ocasiones, el presidente envió a las tropas federales al estado de Alabama para controlar los motines promovidos por los segregacionistas, los cuales en lugar de ser controlados por las autoridades locales, incluso eran apoyados y promovidos por el mismo gobernador Wallace.⁴⁷

Tales acontecimientos estaban lejos de desanimar a la gente que luchaba por los derechos civiles de las minorías, al contrario. Los negros y sus partidarios blancos continuaron sus manifestaciones contra la discriminación. En un mitin en la ciudad de Washington, el 28 de Agosto de 1963, al cual acudieron más de 250,000 personas, Martin Luther King pronunciaría su histórico discurso intitulado “Tengo un sueño”. El luchador social fue reconocido en 1964 con el premio Nobel de la Paz. En 1968, cuando su activismo se enfocaba a la lucha contra la guerra de Vietnam y el combate a la pobreza, fue asesinado en Memphis.

La intervención estadounidenses en la guerra de Vietnam comenzó desde los últimos años de Eisenhower; durante la breve administración de Kennedy, ya que éste fue asesinado el 22 de Noviembre de 1963 en Dallas, se intensificó. Sin embargo los momentos más álgidos del conflicto en que se hallaban atrapados los Estados Unidos ocurrieron durante el gobierno de Lyndon B. Johnson. La difusión de las atrocidades cometidas en la guerra por parte de la prensa estadounidense, comenzó a calar en la opinión pública del mismo país.

El pueblo estadounidense estaba a disgusto por una guerra extremadamente cruel y sangrienta y que además no comprendía. A esta guerra injusta eran enviados a morir miles y miles de jóvenes norteamericanos, principalmente de clase baja, ya que los hijos de los ricos, fácilmente podían evitar ser enviados al matadero. Cabe apuntar que los principales artífices de la guerra de Irak, es decir el presidente Bush, el vicepresidente Cheney y el subsecretario de defensa Wolfowitz, evadieron el servicio militar durante la guerra de

⁴⁵ *Ibidem*, p. 59.

⁴⁶ Samuelson, *Op Cit*, p.77.

⁴⁷ Velasco, Jesús, *Op Cit*, p.60

Vietnam. Las protestas no sólo provenían de las clases directamente afectadas, sino que permearon toda la estructura social de la nación, sacando a flote viejos problemas sociales.

Al mismo tiempo afloró entre los jóvenes estadounidenses de la clase media un movimiento de rechazo contra los valores tradicionales de éxito, confort, individualismo, disciplina, pulcritud y todo aquello que había caracterizado a su sociedad durante la década de 1950, repudio simbolizado por los hippies. Asimismo, surgieron movimientos de otros grupos minoritarios como las feministas, los homosexuales y los chicanos. Para 1968, la crisis social en los Estados Unidos había alcanzado proporciones extremas, y en ese mismo año ocurrieron los asesinatos de Robert Kennedy y Martin Luther King.⁴⁸

La prolongación de la guerra de Vietnam también representaba un costo económico gigantesco. El gasto en defensa para seguir manteniendo la guerra en el sudeste asiático, financiar la carrera armamentista y espacial con la Unión Soviética, no dejaba de crecer cada año. Naturalmente, el presupuesto público estadounidense tuvo que resentir el frenesí con el que el gobierno gastaba los recursos públicos en sus aventuras bélicas. Para 1968 el déficit presupuestal alcanzaba los 25,000 millones de dólares y no se veía manera de reducirlo. La inflación se desató y la balanza comercial comenzó a ser deficitaria. Ante tal situación, la administración de Richard Nixon se vio obligada a abandonar el patrón dólar-oro, lo que provocó la devaluación de la moneda estadounidense.

Los primeros años de la década de los setenta fueron testigos del fin de un largo periodo de expansión económica bajo el modelo del Estado de bienestar, cuyas bases teóricas habían sido las tesis keynesianistas. La nación estadounidense se hallaba en la peor crisis socio-política del siglo XX. Los años de protesta parecían no haber pasado del todo. El 4 de mayo de 1970 millones de personas fueron testigos a través de la televisión, como una protesta estudiantil, en contra de la guerra de Vietnam en la Universidad de Kent, fue reprimida de forma extremadamente violenta produciéndose la muerte de cuatro estudiantes a manos de la Guardia Nacional. Como consecuencia de ello se produjeron violentas protestas estudiantiles y cientos de escuelas cerraron sus puertas. El presidente Nixon tuvo que ser trasladado a Camp David, pues ante la magnitud de las protestas se llegó a temer por su integridad física.

Pese a todo, Richard Nixon fue reelegido presidente de los Estados Unidos en 1972. La carrera política de Nixon acabó de forma abrupta 2 años después, tras demostrarse que agentes federales habían realizado acciones de espionaje durante la Convención Demócrata en el hotel Watergate en la ciudad de Washington, por lo que Nixon se vió forzado a renunciar a la presidencia en agosto de 1974. Este episodio en la historia de Estados Unidos fue conocido como “El Caso Watergate”.

Para empeorar aún más las cosas, en 1973 los países árabes exportadores de petróleo y agrupados en el cartel de la OPEP, acordaron incrementar sustancialmente el precio del barril del indispensable energético, esto como medida de represalia hacia las potencias económicas que habían apoyado al Estado de Israel durante la llamada guerra del Yom Kippur. Si bien es cierto que los Estados Unidos no se vieron tan seriamente afectados por el embargo debido a sus gigantescas reservas de petróleo, su economía ya de por sí se venía

⁴⁸ *Ibídem*, p.62.

desacelerando, y la recesión en la que entraron sus socios europeos y japoneses, vino a agravar la situación.

Estados Unidos se hallaba en uno de los momentos más complejos del siglo XX. A la crisis política y al descontento social se le vino a unir una profunda crisis económica agravada por el alza del precio del petróleo acordado por la OPEP en 1973. El estancamiento económico, la inflación y el paro explican el fracaso del republicano Gerald Ford (1974-1976) y del demócrata Jimmy Carter (1976-1980). La sensación de malestar aumentó con la serie de reveses que sufrió la política exterior norteamericana: desde la precipitada salida de Vietnam en 1975 hasta el asalto y la toma de rehenes en la embajada estadounidense en Teherán, tras el triunfo de la revolución de Jomeini en Irán en 1979.⁴⁹

1.6. La política económica neoliberal y sus efectos en la sociedad estadounidense.

Desde mediados de los setenta era ya evidente la declinación del sector manufacturero de los Estados Unidos, los métodos tayloristas y fordistas⁵⁰ estaban siendo superados por los métodos implementados por japoneses (toyotismo)⁵¹ y alemanes. Esta declinación se manifestaba en el lento crecimiento de la productividad, la pérdida de competitividad y la falta de innovaciones.⁵² Paradójicamente, estos países habían sido de los más beneficiados por la transferencia de recursos procedente de los Estados Unidos en el período de la posguerra (se llegó a hablar del “milagro alemán”, del “milagro japonés”). Desde aquel período sus procesos de producción manufacturera ya se mostraban más eficientes, arrebatándole la supremacía en este rubro a los norteamericanos, y como consecuencia de ello, la balanza comercial de los Estados Unidos comenzó a acumular crecientes déficit.

Todo parece indicar que fue esta declinación del proceso manufacturero estadounidense, lo que fue convenciendo a cada vez mayor número de ciudadanos, de que el “welfare state” (Estado de bienestar), adoptado como respuesta al desastre económico durante la “Gran Depresión”, había ya caducado, y que por lo tanto se hacía necesario “un golpe de timón” en la forma en que se conducía la economía. Comenzaron entonces a ser escuchadas aquellas voces que desde hacía tiempo clamaban por el retorno a la época en que la empresa privada era quien marcaba el rumbo de la economía, vigente en los Estados Unidos hasta antes de la “Gran Depresión”.

Por otro lado, en tiempos pasados, y siguiendo los preceptos del economista neozelandés A. W. Philips, planteados en la famosa curva que lleva su nombre, se consideraba que el proceso inflacionario era una manifestación de un “sobrecalentamiento” de la economía provocado por haber sido rebasado el nivel de empleo (o insuficiente el nivel de desempleo) necesario para mantener la estabilidad de los precios en el sistema

⁴⁹ Ocaña, Juan Carlos (2010), *El mundo occidental: EEUU, Europa y Japón* en: <http://www.historiasiglo20.org/HM/9-1a.htm>. (consulta 4/10/12).

⁵⁰ El taylorismo se basa en la aplicación de métodos científicos al proceso de producción. El fordismo implica la combinación del taylorismo con la automatización, la producción en serie y la especialización del trabajo.

⁵¹ El toyotismo se basa en el concepto de trabajo flexible, la organización del proceso de trabajo para tenerlo todo justo a tiempo y no requerir de inventarios.

⁵² Cusminsky, Rosa, *¿Se desindustrializa Estados Unidos?*, CISAN, UNAM, México, 1993, p.7.

económico.⁵³ Este sobrecalentamiento había podido ser controlado hasta entonces induciendo una cierta desaceleración en la actividad económica, lo que entonces traía consigo un incremento en el nivel de desempleo. Es decir se ponían en marcha medidas de tipo contraccionista de la actividad económica, con el propósito de contener la inflación.

Las típicas medidas contraccionistas de la actividad económica son principalmente la disminución del gasto público, así como el incremento de los impuestos y de las tasas de interés. Como todo mundo sabe un menor gasto público representa principalmente una menor demanda de bienes y servicios requeridos en las inversiones públicas. El aumento en los impuestos provoca la disminución del poder adquisitivo de las familias y un desaliento para los inversionistas y, finalmente, las altas tasas de interés encarecen el crédito para la inversión y el consumo. Los efectos de tales medidas depresoras del sistema económico, son resentidos de inmediato tanto por las empresas como por las familias, que de este modo se ven obligadas a disminuir su demanda de todo tipo de bienes y servicios. Pese al alto costo social en cuestión de pérdidas de fuentes de trabajo y por lo tanto disminución del poder adquisitivo, sobre todo entre las capas más pobres del país, los gobiernos consideraban que si con ello el fantasma de la inflación era alejado, pues bien valía la pena el sacrificio.

Hacia fines de los setenta, el gobierno estadounidense había tenido que recurrir cada vez con mayor frecuencia a estas medidas contraccionistas y por lo tanto depresoras de la demanda agregada. Pero un nuevo fenómeno económico comenzaba a hacerse presente. Ocurría entonces que estas medidas de desaceleración económicas resultaban cada vez menos eficaces. La demanda de todo tipo de bienes y servicios, incluida la fuerza de trabajo, se deprimía, pero con todo y eso, los precios de los productos no dejaban de elevarse. Por lo tanto, se observaba una situación nueva para un sistema económico, una recesión económica combinada con un proceso inflacionario. A esta nueva manifestación de las crisis, y que por lo visto llegó para quedarse, se le llamó estanflación. La economía había entrado en un círculo vicioso y el Estado de Bienestar se mostraba impotente de poder romperlo.

Así las cosas, el enorme desencanto acumulado ya durante bastantes años en el ánimo de la mayoría de los ciudadanos estadounidenses, por los frecuentes descalabros y desaciertos económicos, políticos, sociales e incluso militares, fue aprovechado por la extrema derecha del partido republicano para hacerse de nueva cuenta con el poder político. Fue de este modo como Ronald Reagan, gobernador del estado de California por dos períodos, de 1967 a 1975 y mediocre actor en su juventud, es electo como el cuadragésimo presidente de los Estados Unidos en 1980. Sus dotes de actor le fueron útiles para convencer a los votantes estadounidenses de que creyeran en sus promesas de devolver a la nación norteamericana la gloria y el orgullo perdidos.

⁵³ En 1958, el economista neozelandés, William Phillips, publicó un artículo titulado “*La relación entre el desempleo y la tasa de variación de los salarios monetarios en 1861-1957*” en el que establecía que existía una correlación negativa entre la tasa de desempleo y la inflación, de manera que cuando el desempleo era bajo, la inflación tendía a ser alta y al revés.

Reagan era un ferviente defensor del liberalismo económico, por lo que estaba a favor de la aplicación de fuertes recortes fiscales y al desmantelamiento del Estado de Bienestar. Al asumir la presidencia, de inmediato da inicio a su programa de los 100 días para reactivar la economía. El primer acto oficial de Reagan fue terminar con el control de precios del petróleo, con ello pretendía estimular la producción doméstica del energético y fomentar su exportación. Influenciado por las ideas de los neoliberales que toman como dogma el monetarismo, consideraba a la inflación como el peor obstáculo para el crecimiento económico de un país.

De esta manera, y de acuerdo con las tesis neoliberales de Milton Friedman, Reagan comprendía el proceso inflacionario como un fenómeno estrictamente monetario. En el momento en que asume la presidencia, la inflación ya alcanzaba los dos dígitos. De inmediato gira instrucciones al presidente de la Reserva Federal, Paul Volcker, para que proceda a implementar medidas que contraigan drásticamente la masa monetaria en circulación. Tales medidas consistieron en incrementos sustanciales de las tasas de interés. Esta fue una de las primeras medidas de corte neoliberal implementadas por el gobierno de Reagan, y que llegaron a ser conocidas como “reaganomía”, (reaganomics en inglés).

El término reaganomía es una contracción de las palabras Reagan y economía, aunque se utiliza más el de reaganomics, y se usa para describir la política económica llevada a cabo en los Estados Unidos durante la administración de Ronald Reagan. Los cuatro ejes principales de esta política fueron los siguientes:

1. Contracción del gasto público, con el fin de reducir el déficit y el endeudamiento públicos
2. Reducción de los gravámenes al trabajo, y sobre todo al capital, con el fin de estimular la inversión en el aparato productivo.
3. Desregulación de la actividad económica, con el fin de facilitar la inversión tanto nacional como extranjera, en todos sus ámbitos.
4. Contracción de la oferta monetaria con el fin de reducir la inflación, considerada como la peor amenaza al bienestar de la población.⁵⁴

Los resultados obtenidos con el primero de los señalados como ejes del reaganomics, son contradictorios. La reducción del gasto público, se aplicó principalmente en el gasto social. Programas de asistencia pública como Medicare que otorga servicios de salud a adultos mayores de 65 años y Medicaid, que ofrece servicios de salud a la población en general, instituidos por el gobierno de Lyndon B. Johnson, fueron de los más afectados con los recortes a sus presupuestos por parte del gobierno de Reagan. Al estar estos programas orientados a la población de menores recursos, el bienestar de este estrato social se vio seriamente afectado.

La contradicción se deriva de que pese a los recortes de cientos de millones de dólares en programas de asistencia social, el déficit público seguía incrementándose de manera vertiginosa. En realidad, el gasto público sólo se recortó en el rubro social. En 1980 en el último año de gobierno de Jimmy Carter, el gasto del Gobierno Federal fue de \$591mil

⁵⁴ Reaganomía, en: <http://es.wikipedia.org/wiki/reaganom%C3%ADa>.(consulta 5/10/12).

millones de dólares. En 1986, durante la segunda administración de Reagan, el gasto del Gobierno Federal fue de \$990 mil millones de dólares, un incremento del 68%.⁵⁵ Este incremento del gasto se debía al costosísimo programa armamentista de la administración Reagan, denominado “La guerra de las galaxias”, el cual tenía como propósito el doblar de una vez por todas al que él llamaba “El imperio del mal”, o sea a la URSS. Finalmente alcanzó este propósito, lo que significó que millones de personas en el exbloque socialista, fueran lanzadas a la miseria. El programa costó miles de millones de dólares, que al final fueron a caer en manos de las grandes empresas privadas productoras de armamento. En 1981, el gasto en defensa representó el 24.2% del presupuesto público; en 1982, el 26.6%; el 30.2% en 1983 y en 1984 el 32.4.⁵⁶

Naturalmente que con estos incrementos al gasto bélico, la meta de reducir el déficit público resultaba prácticamente imposible. En la administración de Jimmy Carter, el excedente de gasto público se ubicaba por debajo de los \$50 mil millones de dólares. En 1984, año en que la administración de Reagan se había comprometido a alcanzar el equilibrio en las finanzas públicas, el déficit rondaba los 2000 mil millones de dólares.⁵⁷ El crecimiento del déficit se mantuvo durante toda la administración de Reagan.

Por otro lado, uno de los principales sustentos teóricos de los neoliberales es la llamada Curva de Lafer, dicha curva indica que a medida que crecen los gravámenes a las utilidades de los empresarios, éstos lógicamente se van a mostrar cada vez más renuentes a invertir sus dineros en actividades productivas y preferirán gastarlos en productos superfluos. Como buen neoliberal, Reagan estaba convencido de la veracidad de la Curva de Lafer, por lo que procedió a reducir significativamente los impuestos a las ganancias del capital, Reagan pensaba que al reducir los impuestos al capital, las inversiones crecerían y con ellas, la generación de empleos, con lo que entonces la recaudación de impuestos aumentaría significativamente para el gobierno. En la práctica, la medida benefició solamente a la clase empresarial del país, ya que al reducirse los gravámenes sobre sus utilidades, se volvieron más ricos, mientras que la gran mayoría de los empleos creados fueron precarios y mal pagados, o sea de mala calidad.

La fórmula 10-10-10 (favorita de Reagan por una simplicidad accesible a su comprensión y aprovechable por lo mismo para la politiquería demagógica de su campaña electoral), responde desde luego más a los intereses de los monopolios que a los de la masa de la población norteamericana. Su equidad (10% de rebaja en el impuesto personal de todos los contribuyentes), sólo es aparente, pues está claro que no favorece por igual a quien tiene un ingreso de \$50, \$100 o \$200 mil.⁵⁸

Los nuevos empleos que se creaban en la década de los ochenta se ubicaban principalmente en el sector terciario, o de servicios. Los niveles salariales que se pagan en estos empleos son muy inferiores a los que se perciben en el sector manufacturero. La liberalización del mercado laboral implicó otorgar todas las facilidades al empleador para hacerse y

⁵⁵ Muray N, Rothbard, *Los mitos de Reaganomics*, en <http://mises.org/daily/1544>. (Consulta: 9/10/2012).

⁵⁶ Pino, Oscar, *La crisis económica en Estados Unidos y la política de Reagan*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1982, p.71.

⁵⁷ Muray N, Rothbad, op. Cit.

⁵⁸ Pino, Oscar, op. Cit. p.73.

deshacerse de sus trabajadores dependiendo exclusivamente de sus necesidades. Se recurría cada vez en mayor medida a trabajadores temporales y de horario parcial. La lucha por la reducción de la jornada laboral había sido hasta entonces uno de los estandartes de la lucha de la clase obrera por mejores condiciones de vida. Pues bien, ahora son los mismos empleadores quienes reducen las horas de trabajo para pagar menos. Como el pago es cada vez en mayor medida por hora, los trabajadores cada vez trabajan menos horas, pero claro de forma más intensiva. A esto se agrega la creciente debilidad de los sindicatos para incrementar sustancialmente la precariedad del empleo.

A los trabajadores en el sector manufacturero no les fue mejor. La creciente automatización de los procesos productivos, implementada con el propósito de revertir la pérdida de competitividad en el sector, ocasionó el desplazamiento de miles de trabajadores en las industrias tradicionales de los Estados Unidos. El número de robots empleados en las grandes fábricas no deja de crecer, lanzando al desempleo a miles de trabajadores especializados, los cuales jamás volverán a tener un buen empleo. Con ello se inicia lo que Jeremy Rifkin llama “el fin del trabajo”. En realidad, esta es la principal causa de la disminución de los empleos manufactureros bien pagados en Estados Unidos, y no la competencia de la mano de obra migrante, como muchos aseguran. No obstante, no se puede negar la contribución a la precarización del trabajo en Estados Unidos, al hecho de que a raíz de la puesta en marcha del TLCAN, muchas plantas cerraron sus puertas en Estados Unidos para abrirlas en México donde se pagan salarios muchísimo más bajos.

Pero, como ya se dijo, no a todo mundo le fue mal en esa época durante la administración Reagan. El impuesto sobre la renta, como ya también se apuntó, se redujo significativamente. En un período de siete años, pasó del 70% al 28%, es decir se redujo a mucho menos de la mitad; mientras que por otro lado aumentaron los impuestos sobre nómina.⁵⁹ La recaudación fiscal no se incrementó, ni de lejos, de manera proporcional a la reducción del gravamen sobre las utilidades, debido a los factores ya mencionados. Sin embargo, otro factor que explica la magra recaudación de impuestos es que muchos capitalistas ante la liberalización de los mercados financieros y la desgravación de las utilidades, prefirieron las inversiones especulativas en lugar de las productivas.

Se dice que una política fiscal eficiente debe ser como un “Chucho el roto”, es decir quitarles a los ricos para dárselos a los pobres. La política fiscal del gobierno de Reagan obviamente hacia todo lo contrario, con lo que se ensanchaba la brecha entre las clases altas y las clases bajas de los Estados Unidos. Pero también, al igual que la gente de menores recurso, la clase media estadounidense se vio perjudicada cuando la reforma fiscal de Reagan eliminó muchas de las deducciones, exenciones y créditos fiscales a los que en antaño se había podido acoger.

Bajo la tutela del Estado de bienestar, en los Estados Unidos muchos trabajadores, sobre todo los especializados, podían obtener empleos muy bien remunerados y con muchísimas prestaciones. Al final de su vida productiva, los fondos de pensiones les permitían vivir su retiro de forma más que digna. Estos trabajadores percibían los ingresos suficientes para

⁵⁹ *Reaganomia*, op,cit.

adquirir una casa propia en los suburbios de las ciudades, poseer un vehículo para su transporte, enviar a sus hijos a la universidad. Universidades como por ejemplo las estatales de California y Nueva York eran casi gratuitas (hoy en día las universidades en los Estados Unidos son de las más caras del mundo). Se disfrutaba de vacaciones de verano pagadas, y para poder disfrutar de todo esto, sólo el padre de familia tenía que trabajar ocho horas diarias durante cinco días a la semana. Si le relatáramos esto a un trabajador de nuestros tiempos, seguramente pensaría que le estamos tomando el pelo.

Lo anterior hizo posible entonces que millones de trabajadores pasaran a formar parte de la clase media en los Estados Unidos, llegando a conformar la clase más numerosa. Se calcula que a principios de la década de los ochenta el número de personas consideradas como de la clase media era de un poco más de 125 millones, aproximadamente el 54%⁶⁰ de una población total de 232 millones. Al llegar los neoliberales al poder, éstos la emprendieron contra la clase media estadounidense hasta reducir drásticamente sus ingresos. Para los críticos del reaganomics, la embestida contra la clase media se inicia el 5 de agosto de 1981, cuando el gobierno de Reagan despidió a todos los miembros de la Organización de Controladores profesionales de Tráfico Aéreo (PATCO por sus siglas en inglés), que tras dos días de huelga y después de que el gobierno declarara ilegal su sindicato, habían desobedecido la orden de volver al trabajo.⁶¹ Al presidente Reagan no le importó en lo más mínimo que el PATCO hubiera sido uno de los sindicatos que más habían apoyado su arribo a la presidencia.

La mayor central obrera de los Estados Unidos, la Federación Americana del Trabajo-Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO, por sus siglas en inglés), decidió ponerse del lado del gobierno y ordenó a sus agremiados en los aeropuertos que no interrumpieran sus labores, con lo que estos trabajadores rompieron la huelga de sus compañeros controladores de vuelo. De este modo cientos de miles de trabajadores se mostraban de acuerdo con la destrucción del PATCO y el despido de todos sus agremiados. Reagan nunca esperó que le fuera tan fácil salirse con la suya.

Y así, poco a poco, pieza a pieza, en los siguientes 30 años, los que detentaron el poder, destruyeron la clase media de los Estados Unidos y, a su vez, arruinaron el futuro de los jóvenes. Los salarios han permanecido estancados desde hace 30 años. Basta con echar un vistazo a las estadísticas y se puede ver que lo que estamos sufriendo ahora tuvo su inicio en 1981.⁶²

En 1989 es electo presidente de los Estados Unidos, el que había sido vicepresidente durante el gobierno de Reagan: George H. W. Bush y naturalmente sigue su misma política económica. Su administración hereda también los gigantescos déficit de su antecesor, por lo que la economía entra en recesión y el problema de la desigualdad de la sociedad estadounidense continúa agravándose, por lo que es vencido en las elecciones de 1992 por el candidato demócrata William Clinton.

⁶⁰ Del campo, Salustiano, *USA, sociedad de clases medias*, en http://www.cuentayrazon.org/revista/pdf/039/Num039_005.pdf (consulta 30/10/2012)

⁶¹ Moore, Michael, *El día que murió la clase media*, en <http://puntsdevista.wordpress.com/tag/reaganomics/>. (consulta 10/10/12)

⁶² Idem.

El pueblo de los Estados Unidos estaba harto del reaganomics, por lo que se cifraron muchas esperanzas en Clinton. Los ciudadanos sobre todo los de la vapuleada clase media, ansiaban la vuelta de los buenos tiempos. Al inicio de su administración, Clinton intentó reformar el sistema de salud del país, tan venido a menos a partir de la administración de Reagan, desgraciadamente, sobre todo para la gente más necesitada, su proyecto fue rechazado por el Congreso. "...si bien logró mejorar la productividad y los salarios, así como reducir el desempleo, no logró contener la disminución en la tasa de ahorro personal y el aumento del endeudamiento de los hogares. y la esperanza para una parte considerable de los trabajadores estadounidenses quedó en eso, en una esperanza.⁶³

La administración de Clinton logró reducir los enormes déficit heredados de las anteriores administraciones, fue además un entusiasta promotor de la conformación del TLCAN con México y el Canadá. Para ello tuvo que vencer la oposición de los sindicatos de trabajadores que preveían la pérdida de puestos de trabajo que se trasladarían de Estados Unidos a México. Durante la mayor parte del gobierno de Clinton se pudieron mejorar los principales indicadores económicos, pero finalmente no se consiguió que el ciudadano promedio recuperara su nivel de vida venido a menos.

Proveniente de un proceso electoral en el año 2000 con sospechas de fraude, arriba a la Casa Blanca George W. Bush y con él se produce la vuelta de los políticos conservadores al gobierno federal. La administración de Bush se caracterizó por una actitud beligerante. Tomando como pretexto los atentados del 11 de septiembre de 2001, se inicia la guerra en Afganistán, y posteriormente la de Irán, mismas que hasta la fecha no han concluido definitivamente. Inexplicablemente, para algunos, Bush es reelecto en los comicios de 2004. Al final de su administración se produce el inicio de la actual crisis económica global del capitalismo, de la cual el mundo no puede terminar de salir.

En septiembre de 2008 estalla la burbuja hipotecaria que se había creado al interior del sistema financiero estadounidense, y que ya desde el 2007 había hecho necesaria la intervención de la reserva federal para inyectar miles de millones de dólares al sector, urgido de liquidez. Esta crisis, originada al interior de Estados Unidos, y que después se extendió al resto del mundo, se conoció como "crisis de las hipotecas subprime" La causa principal de la crisis fue la inmoral especulación alrededor de créditos hipotecarios de alto riesgo conocidos en Estados Unidos como subprime y más coloquialmente como "bonos basura". En 2008, la Reserva Federal debió desembolsar una cantidad todavía mayor a la del año anterior, para salvar de la quiebra a instituciones financieras tan importantes en Estados Unidos como *Lehman Brothers* y *Merryl Lynch*.

El 20 de enero de 2009 toma posesión como el cuadragésimo cuarto presidente de los Estados Unidos Barack Hussein Obama. Para su mala suerte, al nuevo presidente estadounidense le toca enfrentar el año más álgido de la crisis que "heredó" de su antecesor. El año de 2008, como ya se señaló, estalló la burbuja hipotecaria, el PIB de los Estados Unidos apenas creció 1.1%, para el siguiente año el PIB decreció 2.6%. Ahora bien, como

⁶³ Alemán, Juan Carlos, *Estados Unidos, empresas transnacionales y crisis*, UNAM, CCH Azcapotzalco, México, 2012, p.4.

es natural en el sistema neoliberal- globalizador, normalmente las crisis económicas se inician en el aparato financiero, para después pasar al productivo, por lo que el gobierno estadounidense, no sólo debió rescatar a las grandes instituciones financieras, sino que después, el gobierno de Obama, tuvo que rescatar también a las anteriormente llamadas “Las tres grandes”, es decir *General Motors, Ford y Chrysler*. En su intento de reactivar la economía la actual administración ha expandido el crédito y el gasto públicos. A pesar de estos grandes esfuerzos, la confianza de productores y consumidores tardó varios años en volver al sistema económico estadounidense.

Es así entonces, que los apologistas de la globalización neoliberal han pretendido hacerla ver como la única solución viable ante la desaceleración de la economía mundial, que comenzó a esbozarse desde fines de la década de los sesenta y a manifestarse plenamente a partir de los setenta. Las teorías de la globalización neoliberal han sido adoptadas por la mayoría de los países capitalistas; los Estados Unidos en su carácter de potencia hegemónica a nivel mundial y líder del mundo capitalista se han convertido en el principal promotor de las tesis neoliberales y ha predicado con el ejemplo. Del Estado de bienestar creado por Roosevelt a partir del *New Deal*, en la actualidad no quedan sino buenos recuerdos. La dependencia de México con respecto a los Estados Unidos se ha acentuado todavía más en esta fase del capitalismo globalizador y neoliberal.

La adopción de políticas económicas neoliberales ha conducido a que el grado de integración de las economías de ambos países se haya acelerado sustancialmente en las últimas décadas, y sobre todo a partir de la entrada en vigor del TLCAN. En este proceso, tal vez el término “integración” resulte un tanto cuanto eufemístico, ya que en realidad actualmente el aparato productivo radicado en nuestro país responde exclusivamente a los requerimientos del establecido en los Estados Unidos. En el plano social todos los indicadores al respecto apuntan a un cada vez mayor deterioro en el nivel de vida de los contingentes poblacionales más numerosos en ambos países. La única solución a este problema es, según los dirigentes políticos, profundizar en los instrumentos neoliberales, para que sus beneficios lleguen a toda la población.

Capítulo 2

La industria automotriz en México y Estados Unidos bajo el modelo globalizador neoliberal

En el presente capítulo se analizará el contexto en el cual las economías tanto de México como de Estados Unidos se decidieron a optar por las políticas globalizadoras neoliberales, así como las estrategias que pusieron en práctica uno y otro país para lograr su inserción en este modelo. De la misma manera haremos un recuento de las etapas de auge y crisis por las que la industria automotriz hubo de transitar en los dos países para consolidarse como uno de los sectores más estratégicos en ambas economías. En el caso de México se hará referencia a lo polarizado que se halla el mercado automotriz casi desde su surgimiento y ahora más que nunca, debido principalmente al deterioro del poder adquisitivo de la mayor parte de los mexicanos, lo que ha traído como consecuencia un mercado sumamente raquítico, sin esperanzas de que se fortalezca, por lo menos a un corto plazo. Señalaremos la ubicación geográfica de las plantas armadoras de vehículos tanto en México como en Estados Unidos. Se hará referencia a un proceso que en los últimos años ha llamado mucho la atención pero que se ha desarrollado casi desde el nacimiento de la industria automotriz: este proceso es el de las alianzas, fusiones y adquisiciones. Así mismo se abordará el momento más álgido de la crisis actual y que para la industria automotriz resultó tal vez el peor de su historia, tanto así que General Motors (GM) y Chrysler tuvieron que declararse en banca rota para poder ser rescatadas por el gobierno estadounidense. También se abordarán las innovaciones tecnológicas que han sido incorporadas en los nuevos automóviles. Finalmente se hará un recuento de los vehículos alternativos a los convencionales que han surgido en los últimos años.

2.1. Estrategias globalizadoras neoliberales.

La crisis energética de principios de los setenta hizo que el público consumidor, en todo el mundo, prefiriera los autos pequeños y ahorradores de gasolina que fabricaban principalmente las empresas japonesas, lo que convirtió a éstas en las principales competidoras de “Las tres grandes” (General Motors, Ford y Chrysler), llegando incluso a instalar plantas en el propio territorio estadounidense; las empresas de este país lograron a duras penas mantener su supremacía a nivel mundial hasta fines del siglo veinte. Para la primera década de este siglo, Toyota había logrado desplazar del primer lugar en cuanto a producción y venta de vehículos automotores a la General Motors; posteriormente el Grupo Volkswagen la desplazaría hasta el tercer puesto. La pérdida de competitividad de la industria automotriz estadounidense obligó a las grandes firmas a llevar a cabo una profunda reestructuración organizacional, incluyendo en este proceso a sus plantas en territorio mexicano.

Una vez concluido el boom petrolero y viéndose agudizada la crisis económica en México, las grandes firmas deciden dar inicio de manera formal al proceso de internacionalización o globalización de la industria automotriz establecida en nuestro país, el cual es el resultado tanto de factores internos como externos. El proceso de concentración de la industria

automotriz a nivel mundial obligaba a las matrices a pugnar por la integración con sus filiales en donde encontrarían el apoyo necesario para no verse desplazadas del mercado mundial automotriz.

La depresión del mercado interno y de la actividad económica en conjunto que siguió al desplome de los precios en el mercado petrolero, incentivó aún más a las filiales establecidas en nuestro país a acelerar el proceso de globalización, para lo cual se necesitaría no sólo la adopción de la nueva tecnología en un principio, sino también, para consolidar dicho proceso, la implementación de nuevas normas jurídicas bajo las cuales necesitaría operar la industria.

Al asumir la presidencia del país Miguel de la Madrid, su planteamiento en materia de política económica se sustentaba en un proceso de cambio encaminado a transformar la planta productiva, con el fin de desarrollar un sector exportador capaz de generar los recursos necesarios para retomar los rumbos del crecimiento económico. El inicio de este proceso de reestructuración, cuyo objetivo era incorporar al país a la nueva fase de la globalización fue sumamente difícil, ya que durante esta administración se registraron los indicadores más escandalosos de nuestra historia económica.

Como instrumento regulatorio dentro de la nueva política de orientación al mercado globalizado, se promulga en 1983 un decreto dirigido a la industria automotriz, cuyo propósito principal era el saneamiento de la balanza de pagos, permitiéndose la constitución de plantas exportadoras con un 100% de capital extranjero. Con lo anterior, aunado a los ya existentes estímulos fiscales, financieros y en infraestructura, junto con una profunda reestructuración se logró la reactivación del sector en momentos en que el resto de la economía se sumía en una profunda recesión.

La política neoliberal del gobierno de De la Madrid fracasó en lo general de tal forma que para 1987, como ya se señaló en el primer capítulo, se alcanzó el índice de inflación más alto de la historia. Para fines de 1988 asume la dirección del país la administración encabezada por Carlos Salinas de Gortari, siendo su principal propuesta la de modernizar a México en todos los aspectos, lo que implicaba concluir la liberalización económica iniciada por él mismo durante la administración anterior y, por lo tanto, poner a competir nuestra planta productiva con la del resto del mundo globalizado.

De acuerdo con lo anterior, en el Programa de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 24 de enero de 1990, se proclama el abandono del viejo esquema de sustitución de importaciones que viene a ser reemplazado por otro de fomento a las exportaciones competitivas, mismo que se sustentará en la consolidación de la apertura comercial, el desarrollo tecnológico y la desregulación, sobre todo del sector externo.

Al interior del sector automotriz se comentaba no obstante, que dentro del marco regulatorio vigente se habían alcanzado significativos avances, las directrices de este reglamento respondían más bien a las características de una economía cerrada y entonces, el nuevo escenario económico mundial hacía necesaria la promulgación de un nuevo decreto que se adecuara a las nuevas circunstancias.

Esta nueva reglamentación no se hace esperar, el 11 de diciembre de 1989 se promulga el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz que, entre otros puntos, otorga completa libertad a la industria terminal para decidir los modelos de vehículos que producirá en el país, la autorización a las empresas ensambladoras de complementar su oferta interna de autos con vehículos nuevos importados de otras filiales de sus mismas compañías, así como la disminución de la integración de autopartes nacionales de 60 a 36%.

Así pues, todo estaba dado para que en la década de los noventa se diera el ingreso de manera formal de la industria automotriz radicada en nuestro país al proceso de globalización del comercio internacional de vehículos automotores. Dicha incursión la realiza, sin lugar a dudas, en mejores condiciones que el resto de nuestros sectores productivos, que aún no lograban alcanzar los dos requisitos necesarios para competir en el mercado internacional globalizado: incremento en productividad y en competitividad; elementos que si bien la industria automotriz establecida en nuestro país poseía en aquellos años en menor medida que el promedio internacional, al interior de nuestra planta industrial resultaba alto. No obstante, en poco tiempo la IA establecida en México habría de alcanzar los estándares internacionales de productividad y competitividad.

En diciembre del 2003 se promulgó el que vendría a ser el último decreto dirigido a la IA, el cual quedaría derogado una vez que en 2004 se permitiera la libre comercialización de vehículos nuevos con Estados Unidos y Canadá. El *Decreto para el apoyo de la competitividad de la industria automotriz terminal y el impulso al desarrollo del mercado interno de automóviles* redujo los aranceles a las importaciones de un 20 a un 10%. Se determinó la eliminación total del arancel y la reducción del contenido nacional del 36% a cero a partir del 2004.¹

2.2. La industria automotriz en México.

La industria automotriz, considerada en términos generales, comprende desde la concepción, diseño, fabricación, ensamble, comercialización y venta de vehículos automotores. Se divide en dos grandes ramas: la llamada industria de autopartes y la conocida como industria terminal, misma que se enfoca principalmente al ensamble de los vehículos automotores; es en ésta última rama donde centraremos nuestro estudio y análisis, y a la que nos estaremos refiriendo, de manera indistinta, como la industria automotriz o simplemente como IA. A la fecha en nuestro país se encuentran establecidas más de 20 plantas ensambladoras, propiedad de las firmas automotrices más importantes a nivel mundial.

Sin embargo, analizando brevísimamente la industria de autopartes (IAP)², señalaremos que dicho sector está conformado por las empresas que producen partes y componentes para los

¹ Avilés, Roberto, *Economía sobre ruedas. Un retrato de la transformación automotriz*, Poniente Ediciones, México, 2010, p. 38.

² Cfr. *La industria de Autopartes en México* en contactopyme.org.mx/archivos/metodología. (consulta 7/11/12).

mercados de equipo original y de refacciones. En el sector se encuentran empresas de capital nacional, extranjero y de coinversiones. Por el tamaño se pueden hallar empresas grandes, medianas y pequeñas. El sector de autopartes en México se divide en tres niveles o "tiers". El primer nivel es donde se hallan las empresas más grandes, y que producen los componentes de mayor valor acumulado como son por ejemplo los motores y las transmisiones. La fabricación de estos componentes requiere de altos estándares tecnológicos, y por lo tanto de altos niveles de inversión. Es por ello que algunos de estos componentes son fabricados por la misma firma ensambladora, y el resto por empresas de su mismo grupo económico o en donde tienen gran participación accionaria.

Al tener las empresas de autopartes ubicadas en el primer nivel, fuertes vínculos con las armadoras, la transferencia de tecnología en sentido vertical se lleva a cabo sin el mayor problema, por lo que los productos cumplen perfectamente con los requisitos de calidad necesaria para ser incorporados como equipo original en los vehículos. El acceso sin restricción a la tecnología de punta generada por las grandes empresas de la industria terminal, permite que las empresas de primer nivel sean las más competitivas de toda la IAP. Si a lo anterior agregamos que estas empresas son las de mejor ubicación estratégica, lo cual les permite la generación de economías de escala, y que su disponibilidad de recursos humanos y financieros es más que suficiente, comprenderemos que estas empresas con fuertes nexos con las armadoras son las más beneficiadas por el aumento en la producción de vehículos.

En el segundo nivel, en los que se clasifican las empresas de autopartes en México, se ubican las firmas que producen componentes automotrices de mediana acumulación de valor y requerimiento tecnológico, como lo son por ejemplo: chasises, frenos, dirección, embragues, etc. Principalmente son empresas medianas, muchas de las cuales tienen vínculos con las firmas ensambladoras, por lo que gozan de las ventajas y privilegios que se señalaron poseen las clasificadas en el primer nivel.

Las empresas ubicadas en el tercer nivel son las que fabrican componentes de escaso valor acumulado y bajo requerimiento tecnológico como son: molduras, arneses, juntas, muelles, partes fundidas, etc. Son principalmente pequeñas empresas de capital nacional y sin vínculos con las armadoras, por lo que no tienen acceso a los desarrollos tecnológicos e innovaciones generadas por éstas. Es precisamente en esta carencia de nexos con la industria terminal donde reside la mayor desventaja para las pequeñas empresas de este nivel. Aunque la tecnología para la fabricación de sus productos es de bajo nivel, la adquisición de la misma la deben de hacer estas empresas por sus propios medios, por lo que las constantes innovaciones tecnológicas actúan en su contra.

Como resultado del proceso de sustitución de importaciones implantado en México a partir de la década de los cuarenta, la industria de autopartes de capital nacional pudo surgir y desarrollarse, a tal grado que los componentes automotrices de manufactura nacional llegaron a representar una proporción significativa del total. "...Cifras de las propias armadoras indican que en 1983 el contenido nacional representaba en promedio el 75 por

ciento del costo de producción del vehículo, mientras que en 1999 el porcentaje se ubicó en sólo el 20 por ciento”³

No es difícil ni desacertado inferir que a la fecha la participación de insumos nacionales en la fabricación de vehículos en México sea mínima, por lo tanto, resulta estrictamente necesaria la implementación de una política industrial por parte del gobierno mexicano que obligue a las empresas ensambladoras a brindar asesoría técnica a las pequeñas y medianas empresas de capital nacional fabricantes de autopartes para que puedan pasar a formar parte de sus proveedores habituales y, de ser posible, se puedan establecer en los *clusters* que se forman alrededor de las plantas armadoras. Naturalmente que esta medida haría que el valor agregado en México, a los vehículos fabricados en México, no fuera tan raquíutico como lo es en la actualidad.

La IA en México es una de las más dinámicas del sistema económico, de manera tal que sus efectos hacia adelante y hacia atrás se resienten de forma muy marcada en el resto de las actividades económicas, y es por esto mismo, que desde hace ya varias décadas en nuestro país la política económica le asigna mucha importancia. A esto se debe, que prácticamente desde su implantación se le hayan otorgado numerosos privilegios y concesiones que regularmente no se dan a otros sectores de la actividad económica. Desde una perspectiva dinámica, diversos factores han conducido a que la industria automotriz juegue un papel crucial en la transformación del conjunto de la economía nacional. Más allá de su incidencia decisiva sobre las cuentas con el exterior; entre estos factores destacan la elevada tasa de crecimiento de la demanda de automóviles en el mercado global, los eslabonamientos retrogresivos de la propia industria y su significativa tasa de progreso técnico, la cual se refleja en un alto ritmo de incremento de la productividad del trabajo.⁴

Actualmente, la industria automotriz establecida en nuestro país produce con estándares de calidad, productividad y competitividad a la altura de los mejores del mundo. Desde el 2014, México se situó como el séptimo productor de vehículos a nivel mundial con 3.2 millones de unidades producidas, superando a Brasil⁵, España y Canadá (ver cuadro 2.1.). La IA en México produce a muy bajos costos de operación derivados de su ubicación geográfica, los bajos salarios que paga en comparación con el resto del mundo, y las ventajas que le otorga el TLCAN. Actualmente es la rama de producción más importante de la economía mexicana al contribuir con el 3.8% del PIB y con el 23.5% del total de las exportaciones. Es el subsector más importante de la industria manufacturera, al aportar el 21.6% de la producción y el 19% de los empleos.⁶ En cuanto a la exportación de vehículos ligeros, no obstante que los mercados se han diversificado, el destino principal continúa

³ Avilés, R, Ídem..

⁴ Sosa, Sergio, “La industria automotriz de México: de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones”, *Análisis económico*, Núm. 44, vol.44, México, segundo cuatrimestre de 2005. P. 192.

⁵ González, Lilia, “Producción y exportación de autos en México” *El Economista*, México, 11/01/2016.

⁶ Covarrubias , Alex, “Explosión de la industria automotriz en México: De sus encadenamientos actuales a su potencial transformador” en:

http://www.fesmex.org/common/Documentos/Libros/Paper_AP_Explosion_dela_Ind_Automotriz_AlexCovarrubias_Mar2014.pdf Consulta 15/12/2015.

siendo los Estados Unidos con el 63.8%.⁷ y para los automóviles el 71% (ver cuadro 2.2.)

CUADRO 2.1.
PRODUCCIÓN MUNDIAL DE VEHÍCULOS EN 2014
 (millones de unidades)

Posición	País	Unidades
1	China	23.7
2	E. U.	11.7
3	Japón	9.8
4	Alemania	5.9
5	Corea del Sur	4.5
6	India	3.8
7	México	3.2
8	Brasil	3.1
9	España	2.4
10	Canadá	2.4

Fuente: Wikipedia, Anexo Países por producción en https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Pa%C3%ADses_por_producci%C3%B3n_de_veh%C3%ADculos_de_motor. Consulta 8/09/2015

CUADRO 2.2 Destino de la producción de exportación de vehículos ligeros

G-4 MÉXICO. EXPORTACIÓN AUTOMOTRIZ EFECTIVA*
NÚMERO DE AUTOMÓVILES POR DESTINO 2013-2014

Exp a:	2013		2014		Var 14/13	
	Núm	%	Núm	%	Núm	%
TOTAL	2,423,084	100.0	2,642,887	100.0	219,803	9.1
EU	1,646,950	68.0	1,875,575	70.97	228,625	13.9
Canadá	194,851	8.0	267,371	10.12	72,520	37.2
A Latina	307,581	12.7	249,705	9.45	-57,876	-18.8
Asia	87,528	3.6	127,171	4.81	39,643	45.3
Europa	144,120	5.9	98,184	3.72	-45,936	-31.9
Africa	8,066	0.3	1,954	0.07	-6,112	-75.8
Otros	33,988	1.4	22,927	0.87	-11,061	-32.5

(*) No incluye camiones ligeros. Corrige cifras de 2011 Fuente: AMIA

Fuente: Márquez, David, “Industria automotriz 2014”, *La jornada* 23/03/2015

Pese a la mayor diversificación en el destino de las exportaciones de vehículos, se puede afirmar que la industria automotriz establecida en México es un espejo de la industria automotriz estadounidense, exactamente igual que nuestro sistema económico lo es del de nuestros vecinos. Esto es muy evidente en los indicadores de producción y exportación de

⁷ INEGI, “La industria automotriz en México 2014”, México 2015.

vehículos fabricados en nuestro país. Así entonces, cuando la economía estadounidense transita por un período de expansión, en la industria automotriz establecida en México se registran incrementos en la producción y en las exportaciones, debido al incremento en el poder adquisitivo de los norteamericanos. Desgraciadamente sucede lo mismo en sentido inverso, es decir, cuando la actividad económica en la Unión Americana se deprime, esto provoca que la producción en nuestro país, no sólo de vehículos, sino de todo tipo de bienes y servicios se contraiga.

Pero la cosa no para ahí, ya que los efectos recesivos de la actividad económica en los Estados Unidos se magnifican al interior de la economía nacional. Para muestra basta un botón: la actual crisis económica mundial que tuvo su origen precisamente en el sistema financiero estadounidense en 2008, provocó que al año siguiente el PIB decreciera en un 2.6% mientras que en nuestro país, la tasa negativa del PIB fue de 6.5%⁸, o sea mucho más del doble. Naturalmente este desplome de la actividad económica repercutió de igual forma pero en mayor proporción en la producción de vehículos en México: así, en 2008 se produjeron 2.2 millones de unidades, mientras que para el año siguiente la producción fue de 1.6 millones de vehículos, es decir, la producción se contrajo en más del 27%⁹.

Ahora bien, la razón por la cual en este apartado, al igual que en todo el trabajo no se utilice el término industria automotriz nacional o mexicana, es que sencillamente no existe, por lo menos en la industria terminal armadora de automóviles y camionetas, que es nuestro objeto de estudio. Todas las plantas ensambladoras de estos tipos de vehículos en México son de capital 100% extranjero. Solamente algunas empresas de capital nacional como Diesel Nacional, S.A. (DINA) y Trailers de Monterrey, S.A. de C.V. han logrado subsistir en el segmento de producción de autobuses urbanos, y desde el 2006 Giant Motors Latinoamérica, empresa mexicana labora en ese rubro.

No obstante en otros tiempos han llegado a existir empresa de propiedad nacional fabricantes de vehículos ligeros, desgraciadamente han sido muy pocas y con una existencia bastante efímera. Podemos citar por ejemplo a una empresa neoleonense de razón social Fábrica Nacional de Automóviles, S.A. (FANASA), que a finales de la década de los sesenta en una planta ubicada en General Escobedo fabricó un automóvil de raíces alemanas de marca Borgward. Su existencia fue sumamente complicada y por lo mismo muy breve. Todo parece indicar que en pleno proceso de sustitución de importaciones, “las tres grandes” establecidas desde mucho antes en nuestro país, presionaron al gobierno mexicano para que no brindara el apoyo necesario a esta empresa nacional.¹⁰ De haberse dado las cosas como esperaban, los inversionistas mexicanos seguramente hoy si podríamos referirnos a una industria automotriz nacional.

Otro de los excepcionales casos de empresas nacionales fabricantes de autos y camionetas es el de Vehículos Automotores Mexicanos (VAM), que en sus fábricas en la Colonia Industrial Vallejo en el Distrito Federal y en Lerma, Estado de México, fabricó automóviles y camionetas de la marca Rambler American, con la asesoría técnica de la empresa francesa

⁸ Indexmundi.com/, (consulta 4/10/12)

⁹ INEGI, *La industria automotriz en México 2011*, Serie estadísticas sectoriales.

¹⁰ Valdés, Hugo, *Borgward en México*, UANL, México, 2010.

Renault. Originalmente el 75% de las acciones de VAM pertenecían a la Banca Somex, S.A., y al estatizarse ésta pasaron a manos del gobierno mexicano, el resto de las acciones pertenecían a la firma estadounidense American Motors, que debido a su mala situación económica fue adquirida por Renault¹¹. Debido a la crisis económica desatada en 1982, el gobierno vende su parte a la Renault; a su vez la empresa francesa hallándose en difícil situación económica tuvo que retirar sus inversiones en América en 1987 y por lo tanto cierra la VAM de México.

A partir de la puesta en marcha del TLCAN en 1994, es que al influjo de las políticas globalizadoras-neoliberales se acelera el proceso de integración de la industria automotriz establecida en México y Estados Unidos. Como ya se señaló, el proceso de integración de las dos economías no se limita a la industria automotriz, sino que prácticamente las incluye en su totalidad. Esto explica el por qué la inestabilidad económica en Estados Unidos repercute de manera directa en prácticamente todas las ramas de nuestro sistema económico, y de forma muy particular en la automotriz, al ser el sector donde prácticamente de inmediato se resienten los vaivenes de la economía en el país vecino.

Lo anterior ha llevado a considerar a estudiosos críticos de la industria automotriz ubicada en la región de Norteamérica que, como resultado de las políticas globalizadoras-neoliberales puestas en práctica por los gobiernos, el nivel de integración de la industria en México y Estados Unidos ha llegado a tal grado, que bien se podría afirmar que la industria automotriz establecida en nuestro territorio, no es más que la extensión o prolongación de la establecida en suelo estadounidense, de ahí su casi absoluta dependencia a ésta. Otros estudiosos del tema, tomando en cuenta el contenido importado de los vehículos fabricados en México señalan que la industria automotriz es una industria maquiladora.

2.2.1. Ubicación geográfica de las plantas automotrices en México.

Los primeros vehículos que rodaron por los caminos de México fueron importados de Estados Unidos a principios del siglo pasado completamente ensamblados. El naciente mercado de automóviles en nuestro país resultaba un mercado cautivo para las empresas norteamericanas debido a las ventajas tecnológicas y a su mayor cercanía en comparación con las europeas. Se calcula que entre 1908 y 1916 la importación promedio anual de vehículos fue de 251 unidades. En el período que va de 1917 a 1925 se estiman importaciones de 6 000 unidades en promedio. Se calcula que para 1925 circulaban en nuestro país cerca de 54 000 unidades.¹²

Las tres grandes estadounidenses fueron las primeras automotrices que abrieron plantas armadoras en nuestro país, al finalizar el primer cuarto del siglo pasado. Por razones obvias en función de la época vinieron a establecerse a la Ciudad de México, la cual se encontraba en pleno proceso de industrialización. La Ford abrió su primera planta ensambladora por el rumbo de La Villa en 1925 en la avenida que hoy se denomina Henry Ford. Con la apertura

¹¹ Avilés, R, Op. Cit, p.36.

¹² Pliego, Fernando, *Participación y perspectivas de la industria automotriz en el desarrollo económico de México 1980-1990*. Tesis de Licenciatura, UNAM, México, 1991, p. 57.

de esta planta da inicio al período que en la historia de la industria automotriz en México se denomina de “ensamble”. A partir de ese año se dejaron de importar los vehículos como producto terminal. Ahora se importaban todas las partes y componentes para que estos fueran ensamblados en la planta abierta en México.

En 1936 General Motors inaugura su planta armadora en la que por aquellos años se denominaba Calzada de los Morales, hoy Ejército Nacional Mexicano. Noventa días después de su inauguración, el 18 de enero de 1937, sale de la línea de producción el primer camión Chevrolet ensamblado en México. Esta planta fue durante varios años la más grande del país, fabricando el Opel, Vauxhall, Chevrolet, Oldsmobile y Buick. Se fabricaban además diversas manufacturas, tales como acumuladores Delco, bujías AC, muelles GM y refrigeradores Frigidaire.¹³

En el año de 1938 llega a México Chrysler, compañía que durante la década de los sesenta se denominó Automex. En 1953 se inaugura su planta en el número 320 de la calle de Lago Alberto en la colonia Anáhuac, dicha planta fue considerada en su momento como modelo entre las de su género. En su fachada exterior se colocó un altorrelieve, obra del pintor David Alfaro Siqueiros llamado “Velocidad” (ver imagen 2.1), siendo lo único que queda de esa magna obra, ya que la misma “fue demolida de manera apresurada en 2004.”¹⁴ Actualmente el mural se ubica en la Plaza Juárez, a un costado del hemiciclo.

Imagen 2.1



Velocidad de David Alfaro Siqueiros en: <http://jorgalbrtotranseunte.wordpress.com/tag/murales/page/2/>
(Consulta 23/04/2013).

Para la década de los sesenta llega a su fin el proceso de industrialización de la Ciudad de México y se avecinaba el proceso de desconcentración industrial, el cual propició el

¹³ Bustamante, María, “La reciente demolición de la fábrica Chrysler de México”, *Anales del Instituto de Investigaciones Estéticas*, otoño, año/vol. XXVI, número 85, UNAM, México, 2004, p.5

¹⁴ Idem.

traslado de la industria hacia otras entidades del país. Esta fue la razón principal de que en 1962 la empresa automotriz alemana Volkswagen ya no se estableciera en la capital del país sino en Xalostoc Estado de México. En 1967 abre sus puertas la actual planta Volkswagen en la periferia de la capital del estado de Puebla que fue la más grande construida hasta entonces, la cual ha visto ampliada significativamente su capacidad instalada con la construcción de nuevas naves industriales; con dicha ampliación, se calcula laboraran en promedio más de 14 000 trabajadores. Esta planta de la firma alemana fue la única en el mundo donde se siguió fabricando el popular “vochito”, hasta que finalmente en 2003 se dejó de fabricar definitivamente.

En 1964 Ford inaugura su planta en Cuautitlán estado de México. Esta planta fue considerada en sus mejores tiempos como la más competitiva de todas las plantas de Ford alrededor del mundo, llegando a laborar dentro de sus instalaciones más de 3 000 obreros.¹⁵ El año de 2001 fue un año catastrófico para la Ford con pérdidas multimillonarias lo que la obligó a llevar a cabo una austera reestructuración que implicó el cierre de varias de sus plantas. La ubicada en Cuautitlán estuvo en riesgo de cerrar, no fue así, pero su actividad se redujo a tan sólo un tercio de su capacidad instalada. En 2009 la planta cierra para ser reequipada a fondo, y el 12 de mayo de 2010 es puesta en marcha nuevamente con la producción estelar del modelo Fiesta, además de camionetas pick up.

Siguiendo con la línea de relocalización industrial fuera de la Ciudad de México, la General Motors inaugura su planta en la capital del estado de México en el año de 1965, en la cual lleva a cabo la manufactura de motores y la fundición de blocks, cabezas y cigüeñales. Treinta años después, en esta misma localidad inicia operaciones el Centro Regional de Ingeniería de la firma estadounidense.

La planta armadora de autos de la empresa japonesa Nissan se construye en la Ciudad Industrial del Valle de Cuernavaca (CIVAC) en el estado de Morelos e inicia operaciones en 1966. La planta de Cuernavaca viene a ser la primera planta de Nissan establecida fuera del Japón. El modelo Datsun Sedan Bluebird fue el primer auto de la firma japonesa ensamblado en México.

Como ya se mencionó en el primer capítulo, el boicot del cártel de la OPEP a principios de la década de los setenta, “puso contra las cuerdas” a la industria automotriz estadounidense, al hacer evidente la pérdida de competitividad de las tres grandes frente a sus competidores japoneses y europeos. Las subsidiarias de las empresas norteamericanas establecidas en nuestro país fueron objeto de una severa reestructuración con el propósito de coadyuvar a reducir la pérdida de competitividad de dichas firmas. En cuanto a la ubicación geográfica esta reestructuración consistió básicamente en la construcción de sus nuevas plantas en la región Norte de México con mayor nivel de automatización, bajo esquemas de trabajo flexible y producción destinada básicamente para la exportación.

El traslado de las plantas hacia el Norte del país respondió a la nueva estrategia de producción que tenía al mercado de vehículos estadounidense como su principal objetivo. La economía de México recién entraba a su interminable período de crisis recurrentes, por lo

¹⁵ Avilés, Roberto, Op. Cit. p.121.

que nuestro mercado de vehículos nuevos resultaba demasiado pequeño como para poder obtenerse economías de escala sólo de él. Además en el plano laboral, el sindicalismo de la industria automotriz radicada en el Valle de México disfrutaba de demasiados privilegios, esto desde la perspectiva de las empresas, por lo que al cerrarse las plantas, automáticamente desaparecía el sindicato junto con todas sus conquistas.

La combatividad de los sindicatos en el norte del país era menor que en el Valle de México, lo que permitió que las empresas tuvieran todo a su favor para imponer relaciones laborales completamente favorables a sus intereses. De este modo, las remuneraciones a los trabajadores en las nuevas plantas se fijaron a niveles muy por debajo de los salarios que devengaban los obreros de la industria automotriz en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Naturalmente, esto permitió a las empresas reducir significativamente los costos de mano de obra y por lo tanto, incrementar su tasa de ganancia y recuperar un poco de la competitividad perdida.

La primera planta de este tipo fue la de General Motors, enclavada en el municipio de Ramos Arizpe, estado de Coahuila, la cual inició operaciones en 1979 con la producción de autos compactos como el popular Chevy; de lujo como el Monza y camionetas como la Escalade EXT. La segunda planta en la región Norte se estableció en el mismo municipio de Coahuila, fue la planta de Chrysler, en 1981, donde se lleva a cabo la fabricación de motores. En 1995, pero esta vez en la capital Saltillo, Chrysler abre una nueva planta donde fabrica las camionetas marca RAM. La otra empresa estadounidense, es decir la Ford, siguiendo el mismo esquema de la producción orientada a su país de origen, abre una planta manufacturera de motores en la capital del estado de Chihuahua en el año de 1983. Tres años después lleva a cabo la apertura de otra planta en la ciudad de Hermosillo Sonora, en donde produce vehículos para exportación como el Fusion Híbrido, Milan Híbrido y MKS Híbrido.¹⁶

Así pues, fue de este modo como las tres grandes armadoras estadounidenses, concluyeron el proceso de relocalización de sus plantas en las proximidades de la región fronteriza con la Unión Americana. A los motivos expuestos anteriormente se sumaba el poderoso estímulo de la liberalización económica emprendida por los gobiernos neoliberales de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas. Durante la administración de este último se concretó la puesta en marcha del TLCAN, lo que vino a dar un nuevo y vigoroso impulso a la fabricación de vehículos en México con el propósito principal de ser exportados a los Estados Unidos. En 2007 en la capital del estado de San Luis Potosí, General Motors construyó su planta más reciente en México, iniciando operaciones al año siguiente con la fabricación del Chevrolet Aveo.

Por su parte en el caso de la armadora japonesa Nissan, sus mercados de exportación son mucho más diversificados que los de las tres grandes, por lo que a diferencia de éstas, para la construcción de su nueva planta no se vio forzada a ubicarla en la región Norte. Es por lo anterior, pero sobre todo debido a las favorables condiciones que ofrece el estado de Aguascalientes, que la firma japonesa seleccionó la capital de dicha entidad. En su planta de Aguascalientes, Nissan lleva a cabo la fabricación de sus vehículos Sentra, Tiida y

¹⁶ Avilés, Roberto, Op. Cit. p. 123.

March, así como motores. Naturalmente esta planta en el centro del país es mucho más moderna y por lo tanto, mucho más productiva que la primera planta Nissan establecida en nuestro país en Cuernavaca Morelos.

A la armadora japonesa le ha ido tan bien en la capital del estado de Aguascalientes que ya realizó la apertura de una nueva planta a tan sólo seis kilómetros de la actual, en donde produce su modelo Note y un vehículo con plataforma de Mercedes-Benz. "...Nissan había escogido Aguascalientes como sede de su nuevo complejo automotriz por su ubicación geográfica estratégica, su alta especialización de mano de obra en el sector, sus bajos costos de producción y operación, que de acuerdo con especialistas convertirán al estado en un Mega Cluster en los próximos cinco años."¹⁷ Con la puesta en marcha de esta tercera planta de Nissan, la producción por parte de la empresa japonesa, fácilmente rebasará los 1.3 millones de unidades con lo que se consolidaría como el mayor fabricante de vehículos en nuestro país.

De la misma forma que Nissan, las exportaciones de la armadora alemana Volkswagen, no se enfocan exclusivamente a los Estados Unidos, por lo que para el establecimiento de su nueva fábrica de motores eligió la región del Bajío guanajuatense, concretamente el municipio de Silao, en donde desde hace ya varios años opera una planta de General Motors. A partir del 2013, Volkswagen fabrica en Silao los motores para sus vehículos Jetta y Passat y próximamente del Golf A-7.¹⁸

La japonesa Nissan, la alemana Volkswagen y las tres grandes estadounidenses son las armadoras de vehículos más importantes establecidas en nuestro país, pero ya no son las únicas. En años más recientes firmas japonesas como la Honda y la Toyota han abierto plantas ensambladoras en México. Honda inició operaciones con una planta en la población de El Salto en el estado de Jalisco, con la producción del Accord, misma que concluyó en 2007, para iniciarse la fabricación del CR-V. Toyota fabrica el modelo Tacoma en su planta ubicada en la ciudad fronteriza de Tijuana, Baja California, inaugurada en 2004.¹⁹

Mención especial merece la firma francesa Renault con larga presencia en México, interrumpida en 1986. Como resultado de su alianza con Nissan, la armadora francesa vuelve a ensamblar sus vehículos en nuestro país. En el año 2000 inició la manufactura de su modelo Scénic en la planta de Nissan ubicada en CIVAC en el estado de Morelos, y al año siguiente comenzó el ensamble del Clío en la planta de Nissan en Aguascalientes. Finalmente señalaremos que Mazda, en sociedad con Ford, construyó una planta ensambladora en Salamanca Guanajuato, que inició operaciones en la segunda mitad de 2013. La ubicación completa de las armadoras de autos en nuestro país se muestra en el cuadro 2.3. y en el mapa 2.1.

¹⁷ Castañeda, Sergio, "Gigante asiático crearía megacluster automotriz azteca" en http://elsemanario.com.mx/revista_semanal/24_30_dic/3/index.html, (consulta 21/11/12).

¹⁸ "Todo listo para que VW Silao inicie a fabricar motores para Jetta, Passat y Golf." En [Http://zonafranca.mx/todo-listo-para-que-vw-inicie-a-fabricar-motores](http://zonafranca.mx/todo-listo-para-que-vw-inicie-a-fabricar-motores). (consulta 23/11/2012).

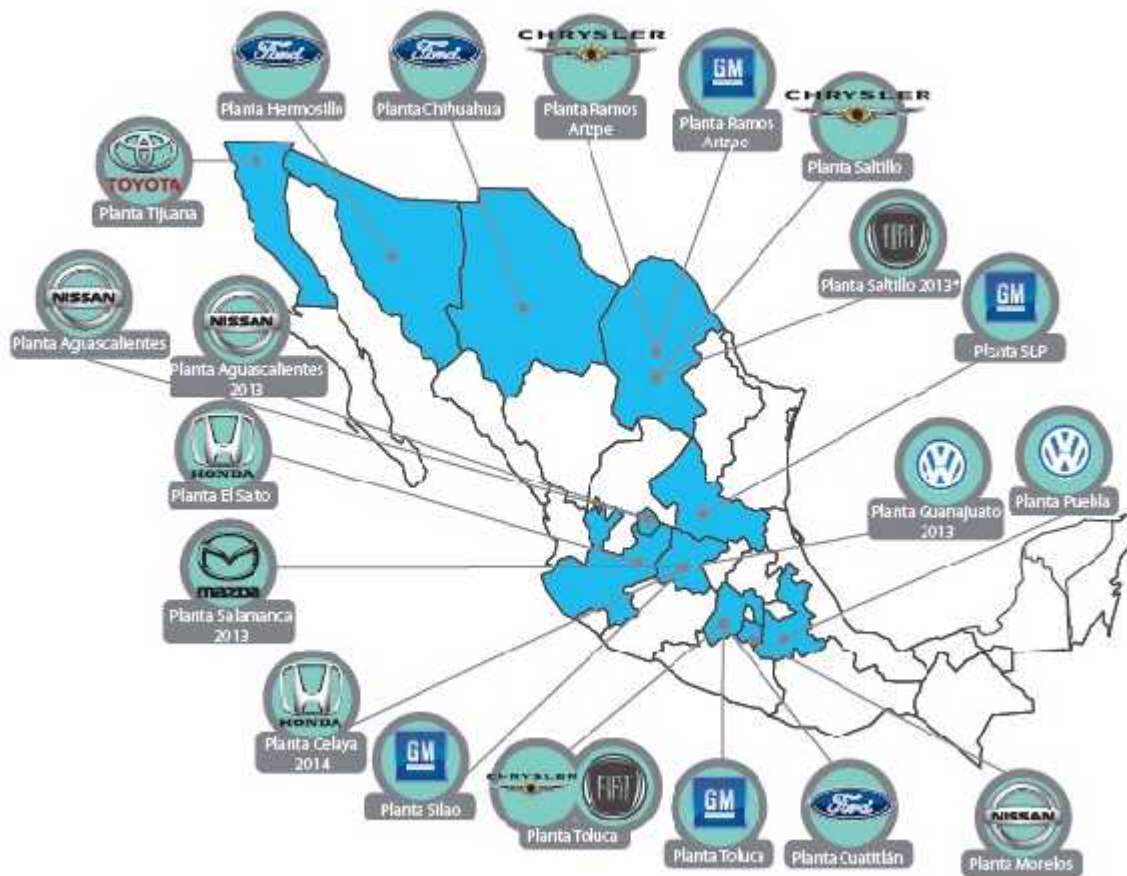
¹⁹ Covarrubias Op. Cit. p. 17.

CUADRO 2.3. Ubicación de las plantas ensambladoras de autos en México.

Empresa	Estado	Ciudad	Inicio	Producto
BMW	México	Toluca	1996	X5 Security
Chrysler	México	Toluca	1968	Dodge, Journey, Fiat 500 y Fiat 502
	Coahuila	Ramos Arizpe	1981	Motores
		Saltillo	1995	Camionetas Ram, paneles de carrocería
Ford	México	Cuautitlán	1964	Fiesta, Milan y MKS.
	Chihuahua	Chihuahua	1983	Motores
	Sonora	Hermosillo	1986	Fusión, Milan y MKS Híbridos
General Motors	México	Toluca	1965	Avalanche, Silverado, Silverado híbrido
	Coahuila	Ramos Arizpe	1979	SRX, Captiva, Chevy, HHR, Monza,
	Guanajuato	Silao	1992	Vue.
	SLP	SLP	2007	.Motores, Aveo
Honda	Jalisco	El Salto	1995	Accord hasta 2007, actualmente CR-V
	Guanajuato	Celaya	2014	Fit, SUV Compacta.
Mazda	Guanajuato	Salamanca	2013	Mazda 2 y 3.
Nissan	Morelos	Cuernavaca	1966	Tiida.
	Aguascalientes	Aguascalientes	1982	Sentra, TiidaHB, March, Motores
	Aguascalientes	Aguascalientes	2013	Camionetas Pick up, Frontier L4, Tsuru,
Renault	Morelos	Cuernavaca	2000	Scénic.
	Aguascalientes	Aguascalientes	2001	Clío.
Toyota	Baja California	Tijuana	2004	Tacoma
Volkswagen	Puebla	Puebla	1964	Beetle, Jetta, Sportwagen y camiones
	Guanajuato	Silao	2012	Motores
Kia	Nvo. León	Pesquerias	2016	Sportage, Río, Forte Nacional y Sorento
Audi	Puebla	Sn José Chiapa	2016	Audi Q5

Elaboración propia con información de AMIA; Avilés, Roberto; INEGI; *El Economista*. México.

Mapa 2.1. Ubicación de las plantas ensambladoras de autos en México



Fuente: Industria Automotriz en: <http://www.promexico.gob.mx>

2.2.2. Auge y Crisis.

Como ya se había señalado anteriormente, en el caso de nuestro país, la manifestación plena de la crisis estructural en medio de la cual llegaba a su fin el modelo del Estado benefactor en la década de los setenta, fue aplazada por un breve período de bonanza económica producto del “boom petrolero” iniciado en 1978. Durante este período de expansión económica, todas las ramas productivas en México, incluida la automotriz, se vieron beneficiadas por la derrama económica producto de los altos precios en el mercado internacional de los hidrocarburos. Los ingresos provenientes de la venta de petróleo financiaron la expansión de la demanda agregada de todo tipo de bienes y servicios, incluidos los vehículos automotores.

En 1981 los precios del petróleo se desploman, con ello se corta de tajo la mayor parte del sustento de la demanda agregada y la actividad económica también se viene abajo. Después de haberse registrado en el período 1978-1981, tasas de crecimiento promedio del PIB de 8.8%, en 1982 el PIB decreció 0.5%, y al año siguiente al inicio de la administración de Miguel de la Madrid, el decrecimiento fue de 3.5%. Las tres grandes armadoras estadounidenses que habían suspendido la reestructuración de sus filiales en nuestro país, debido al breve período de expansión económica sustentado en el petróleo, la reanudaron.

Las firmas americanas habían iniciado el traslado de sus plantas a la región fronteriza con los Estados Unidos desde fines de los setenta, y lo retoman con mayor ahínco en la década de los ochenta (ver cuadro 2.3). Nuestro mercado interno de vehículos se hallaba en aquellos años totalmente deprimido por lo que debieron enfocar todas sus baterías a su mercado de origen. Es así que la difícil situación económica imperante en nuestro país propició el inicio del “boom exportador” de las empresas automotrices asentadas en nuestro territorio. Podríamos señalar el año de 1986, precisamente, el peor año del sexenio de De la Madrid como el inicio de este auge exportador, ya para ese año las exportaciones de la industria automotriz se situaron sólo por detrás de las petroleras.

Para el año de 1988, pese a las adversas condiciones económicas, se da una inesperada recuperación de la demanda interna de vehículos. En los años siguientes, ya en el sexenio de Carlos Salinas e implantado totalmente el modelo globalizador neoliberal, las condiciones económicas en México habían mejorado un poco y a las ventas externas se les pudo agregar un incremento de la demanda interna de vehículos. El panorama para la industria automotriz se mostraba favorable.

Así pues, desde el año de 1988 la mayor parte de las plantas de la industria terminal venían trabajando a toda su capacidad según afirmaciones de sus propios directivos, y el producto había demostrado poseer las características de competitividad en el mercado mundial. Los mismos directivos a la vez que reconocían los progresos alcanzados bajo las directrices del decreto de 1983, consideraban, dado el grado de desarrollo alcanzado por el sector, que este ahora, resultaba demasiado rígido. Además tomando en cuenta la importancia que se le dio a la apertura comercial en la actual administración, la promulgación de un nuevo decreto mucho más flexible se consideraba inminente.²⁰

El llamado Decreto para el fomento y la modernización de la industria automotriz promulgado el 11 de diciembre de 1989, cuyo contenido ya se señaló al principio de este capítulo, vino a llenar las expectativas de las armadoras de vehículos para la siguiente década. Ya para entonces, México comienza a aparecer en los listados de los principales países productores de vehículos a nivel mundial, aunque si bien es cierto a una gran distancia de los mayores productores, esto es de Japón en aquel entonces primer lugar y en seguida la Unión Americana. La empresa Ford se constituía como la mayor fabricante de vehículos en nuestro país, seguida por la Volkswagen y después las otras dos grandes americanas y detrás de ellas la japonesa Nissan. Son las tres grandes norteamericanas también las que más exportan, principalmente desde sus plantas situadas en el Norte del país. Aproximadamente el 80% de sus exportaciones tienen como destino el mercado estadounidense.

²⁰ Pliego, Fernando, Op. Cit., p.154.

En 1994 con la entrada en vigor del TLCAN, la orientación exportadora de la industria automotriz radicada en México se acentúa todavía más.”...es a partir de este año cuando las exportaciones presentaron una mayor participación en relación con las ventas en el mercado interno, 52.4% y 47.6% respectivamente. Dicha circunstancia se incrementó para 1999, alcanzando las exportaciones 72% del total de la producción, en comparación con el 28% representado por las ventas internas.”²¹ La producción de vehículos en México se halla concentrada en las tres grandes estadounidenses, la alemana Volkswagen y la japonesa Nissan. Entre las cinco firmas, en el año de 1999, aportaban el 99% de la producción de vehículos en nuestro país.²²

En el apartado automotriz del TLCAN, se acordó que durante los primeros 10 años del mismo, es decir hasta 2004, nuestro país “...estaba en posibilidad de mantener prohibiciones o restricciones a la importación de los productos automotores nuevos, un arancel de 20 por ciento, e incluso para ese lapso aún se exigía tener factoría dentro del territorio nacional para poder vender en el mercado mexicano”²³ En el período intermedio que va desde el primer año de la entrada en vigor del TLCAN, hasta el año previo en que se acuerda llevar a cabo la liberalización casi total del comercio internacional de vehículos, es decir, estamos hablando del período 1995-2003, el ritmo de crecimiento de la producción en nuestro país se desaceleró un poco en relación con períodos anteriores.

Tal parece ser que las armadoras estaban esperando con ansias el 2004, año en que automáticamente queda derogado el decreto para el fomento y la modernización de la industria automotriz, al cumplirse el plazo acordado al interior del TLCAN para la liberalización total del comercio internacional de autos y camionetas nuevos entre México, Estados Unidos y Canadá. Fue entonces que se redujo a cero por ciento el grado de integración nacional requerido para los vehículos ensamblados en México, así mismo se eliminó cualquier restricción al número de unidades automotrices nuevas que una empresa pudiera importar desde la región de Norteamérica.

Fue así que la producción de vehículos ligeros en nuestro país retomó altas tasas de crecimiento al pasar de 1.5 millones de unidades en 2004 a 1.6 en 2005; 2 millones en 2006 y 2007, hasta alcanzar 2.2 millones de unidades en 2008. La producción para exportación no sufre cambios sustanciales al seguir representando aproximadamente el 80% de la producción y ser el mercado estadounidense el principal destino. Es en este período que la armadora japonesa Nissan comienza a disputarle a la General Motors la supremacía en cuanto al número de unidades producidas en nuestro país se refiere.

La crisis afectó a todos los sectores de las economías nacionales, pero aquellos sectores con mayor grado de globalización resultaron todavía más perjudicados y, por supuesto, este fue el caso de la industria automotriz. Es de este modo que el año de 2009 resultó ser el peor año en la historia de la industria automotriz a escala mundial. La actividad económica

²¹ Veyra, Antonio, *El sector automotriz en el proceso de industrialización en México: aspectos histórico-económicos de su conformación territorial*, UNAM, México, 2000, p.7

²² *Ibidem*, p.8.

²³ Avilés, Roberto, *Op. Cit.* p.42

de los Estados Unidos se contrajo en 2.6% del PIB, mientras que en el caso de México la contracción del PIB fue de 6.5%. Naturalmente que en términos porcentuales el decrecimiento del PIB en el caso de México fue mucho mayor que en el de nuestros vecinos, pero no perdamos de vista la gran asimetría que priva entre ambas economías, por lo que en términos absolutos, o sea en miles de millones de dólares, las pérdidas para nuestros socios fueron mucho mayores.

Hemos señalado en múltiples ocasiones la gran dependencia de nuestro país hacia Estados Unidos, y en el caso específico de la industria automotriz radicada en México, la enorme importancia que para esta tiene el mercado estadounidense. Pues bien, resulta más que lógico que al disminuir drásticamente la demanda agregada en la Unión Americana, las importaciones de vehículos procedentes de nuestro país disminuyeron en la misma proporción. También se ha señalado que la industria automotriz en México es una industria espejo de la de Estados Unidos, por lo que al verse seriamente afectada la producción de vehículos del otro lado de la frontera, de este lado, sucede lo mismo.

Como consecuencia de lo anterior, la producción de vehículos en nuestro país, que como ya se dijo, había sido de 2.2 millones de unidades en 2008, para el año siguiente se redujo a 1.6 millones, es decir una disminución del 27.3%. En este aciago año de 2009, la producción global de vehículos se redujo con la sola excepción de China, país que desde hacía ya varios años se hallaba posicionado como el mayor productor de vehículos a nivel mundial, sacándoles una enorme ventaja a sus más cercanos competidores, esto es Estados Unidos y Japón.

Dado que siete de cada diez vehículos exportados desde México van a Estados Unidos, la caída en las ventas del mercado automotriz estadounidense tuvo un fuerte impacto en la producción que aquí se realiza y en las exportaciones. Para 2009 éstas últimas se contrajeron en 438 000 unidades, lo que representó un 26.4% con respecto a lo registrado en 2008. En cuanto a las exportaciones destinadas a los Estados Unidos, éstas disminuyeron en 297 000 unidades, o sea un 25.3%. Como consecuencia de lo anterior, casi todos los fabricantes de vehículos en México disminuyeron su producción en 2009, tanto para el mercado interno como para el externo.²⁴ Pese a la crisis económica global, en el año en cuestión, México se consolida entre los primeros diez productores de vehículos a nivel mundial.

No obstante, hacia finales del 2009 la economía de Estados Unidos comienza a dar signos de recuperación y eso se ve reflejado de inmediato en la de nuestro país. Es entonces que, afortunadamente para la industria automotriz a nivel global, el tremendo desplome en la producción y en las ventas registrado en 2009, se revierte para el año siguiente. Desde el primer mes de 2010, la producción de vehículos en nuestro país comenzó a mostrar signos de recuperación al incrementarse la producción en más del doble con respecto al mismo mes del nefasto año anterior.

Al transcurrir el año de 2010, la recuperación se consolidaba cada vez más. De enero a agosto de este año, las exportaciones al mercado automotriz estadounidense crecieron en un

²⁴ Márquez, David, "La industria automotriz en 2009", *La Jornada*, México, 15 de febrero de 2010.

77% con respecto al mismo período del año pasado. De igual forma, durante los primeros nueve meses del 2010, la producción de vehículos en México aumentó en 67% en comparación con el año anterior, incluso se superó la producción obtenida en 2008.²⁵ Durante el año en cuestión, nuestro país desplaza a Francia de la novena posición entre los mayores productores de vehículos a escala global. Las ventas domésticas de vehículos también se recuperaron, aunque no de manera tan espectacular como la producción y las exportaciones. La debilidad de nuestro mercado interno de vehículos, debido a la precaria situación económica de la mayor parte de la población mexicana ha sido, y tal parece que seguirá siendo durante muchos años, el talón de Aquiles de la Industria Automotriz establecida en México.

Así entonces, durante el año de 2010 se registró una recuperación más que sustancial de la industria automotriz global, y la establecida en nuestro país no fue la excepción. La producción de vehículos para ese año, alcanzó la cifra de 2.3 millones de unidades, 700 000 unidades más que en 2009. Esto representa un incremento porcentual en 2010 de un 43.75% con respecto al año anterior. Incluso se produjeron 100 000 unidades más que en 2008.²⁶

Nuestro país se reafirma como importante polo de atracción para que los fabricantes de vehículos ya establecidos en él, lleven a cabo nuevas inversiones para fortalecer su base de operaciones en México. La firma japonesa Nissan es quien más se ha esforzado en consolidar su presencia al llevar a cabo multimillonarias inversiones en la ampliación y modernización de sus plantas en territorio nacional, que lo ubican de manera sólida como el primer productor de vehículos en el país, desplazando a la armadora estadounidense General Motors. Así mismo, en los últimos años atraídos por las ventajas competitivas de nuestro país, han acudido nuevos inversionistas a establecer sus plantas armadoras como las empresas japonesas Honda, Toyota y Mazda y la coreana Kia.

Entre los factores que hacen atractivo a nuestro país a los ojos de los grandes corporativos automotrices está en primer lugar su cercanía con el mayor mercado de vehículos de todo el mundo, que es el estadounidense; el ser socios, sobre todo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y de muchos más tratados comerciales; el disponer ya a estas alturas de una tradición exportadora de productos automotrices; el contar con un marco legal sumamente flexible y, finalmente, pero no menos atractivo para las grandes empresas, el contar con una mano de obra calificada pero muy mal remunerada. Estas serían a nuestro modo de ver nuestras “ventajas comparativas”.

La industria automotriz establecida en nuestro país ha continuado su fase de expansión y para el año de 2011 con una producción de 2.5 millones de unidades se ubicó en la octava posición entre los mayores productores de vehículos a nivel mundial. El 83% de la producción se orientó hacia la exportación. Aunque en menor proporción que en años anteriores, el principal destino de las exportaciones siguió siendo el mercado estadounidense con un 63.5%, seguido de los mercados de Latinoamérica con un 14.3% y Europa con el

²⁵ “Reactivación de la industria automotriz”, *Lazos Comerciales*, Octubre 2010, Año 8, no. 10, México.

²⁶ INEGI, *La industria automotriz en México 2014*, Instituto de Nacional de Estadística y Geografía, p.51.

10.3%.²⁷ Es de destacar en dicho año una mayor diversificación de las exportaciones, principalmente a Sudamérica y Europa. No obstante para el año de 2012, las exportaciones al cono sur descendieron drásticamente debido a las restricciones impuestas por Brasil y Argentina principalmente a la importación de vehículos procedentes de nuestro país.

La recuperación del mercado automotriz de los Estados Unidos, un incremento del 9.8% de las ventas domésticas de vehículos, así como el continuo flujo de inversión extranjera en el sector, permitieron que para el año de 2012, la producción de vehículos en nuestro país superara la cifra de 2.8 millones de unidades producidas, impulsada principalmente por las ventas de vehículos al exterior que alcanzaron los 2.36 millones de autos, lo que representa un poco más del 84% de la producción total²⁸. Lo anterior debido a que con todo y el incremento ya señalado de las ventas en el mercado interno, este sigue siendo muy pequeño y las actuales condiciones económicas no permiten prever un crecimiento sustancial de la demanda interna de vehículos.

Así pues la producción de vehículos en nuestro país se halla en una etapa expansiva, los incrementos en la producción se registran de un año a otro, de tal modo que para 2013 se alcanzó una producción de un poco más de 2.9 millones de vehículos ligeros. Esto permitió a la industria automotriz establecida en México repetir en la octava posición entre los principales productores a nivel global. Para 2014 se observó un espectacular incremento de la producción de autos en nuestro país de más del 10% lo que, como ya se dijo, permitió desbancar a Brasil del séptimo sitio, y dejar muy atrás a España, con una diferencia de más de 800,000 unidades. En 2015 se produjeron 3,399,076 autos en territorio nacional con lo que nuestro país se consolidó en la séptima posición entre los mayores productores de vehículos en el mundo.

CUADRO 2.4 Producción de vehículos en México

AÑO	Millones de unidades
2011	2.5
2012	2.8
2013	2.9
2014	3.2
2015	3.4
2016	3.5

Elaboración propia con datos de INEGI, AMIA, BBVA, www.portalautomotriz.com

²⁷ BBVA Research “Industria automotriz: clave en el crecimiento económico de México” en: https://www.bbvarsearch.com/KETD/fbin/mult/120125_PresentacionesMexico_81_tcm346-285045.pdf?ts=1472012. Consulta 15/12/2015.

²⁸ “Récord en producción y exportación de autos” en: <http://www.informador.com.mx/economía/2013/429444/6>. (Consulta 24/04/2013).

2.2.3. Polarización del mercado automotriz en México.

En 1992 se calculaban en un poco más de 600 millones el número de vehículos en circulación en todo el mundo, lo que arrojaba en promedio un vehículo por cada 8 habitantes del planeta. El incremento en el número de vehículos en circulación en el mundo ha sido vertiginoso en los últimos años. Así, en 2009 sumaban ya 980 millones de unidades, y para 2010 se alcanzó la cifra de 1,015 millones de vehículos en circulación en todo el mundo, un incremento del 3.57%, el más alto en más de una década, lo que da actualmente un promedio de aproximadamente 7 personas por vehículo. Este significativo incremento se ha debido, sobre todo, a la explosión de la industria automotriz establecida en China.²⁹

Aunque no de una manera tan espectacular como en el caso de China, la producción de vehículos en México ha crecido significativamente a tal grado que como ya se ha señalado, hoy en día el país ocupa la séptima posición entre los mayores productores a nivel mundial. Por lo anterior, resulta en extremo paradójico que mientras por un lado las plantas armadoras de vehículos, propiedad de las grandes multinacionales automotrices establecidas en nuestro país, se encuentran desde hace ya varios años en una vigorosa etapa expansiva rompiendo records de producción, por otro lado, el mercado interno de automóviles, no crece, sino a niveles mínimos, diríamos raquíticos, no obstante algunos esporádicos esfuerzos por parte del gobierno mexicano para incentivar nuestro pequeño mercado automotriz.

El mercado automotriz en México es contrario a lo que señala la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles (AMDA) y Proméxico, un mercado pequeño y deprimido. Durante casi una década, el mayor registro de ventas de vehículos ligeros nuevos se obtuvo en el año de 2006 en que se vendieron 1,139,178 unidades, para el año siguiente el número de unidades nuevas vendidas disminuyó en aproximadamente un 3.5% al situarse en 1,025,520 unidades. En 2009, el peor año de la actual crisis, las ventas de vehículos nuevos se desplomaron en un 26.4% al venderse tan sólo 754,918 unidades. De 2009 a 2012, la venta de autos nuevos en México no logró superar la cifra de un millón de unidades durante el fatídico año de 2009 tan sólo se vendieron 755,000 de vehículos. Fue hasta 2013 en que se volvió a superar la cifra de un millón de autos vendidos, pero sólo hasta el año de 2015, cuando las ventas de automóviles en nuestro país fueron de 1 millón 351,648 unidades se logró superar el récord histórico alcanzado casi una década atrás.

De acuerdo con cifras de la AMDA y la AMIA, el incremento en las ventas de autos en México en 2015 fue de un 19% con respecto al 2014. Desde la perspectiva de estas asociaciones, los factores que propiciaron tan sustancial incremento fueron, entre otros, la mayor accesibilidad al crédito y la drástica disminución en las importaciones de autos usados, dado que en años anteriores, la mitad de los vehículos que se incorporaban al parque vehicular de nuestro país eran de este tipo. La afirmación de que el mercado doméstico de autos, con todo y que ha crecido, sigue siendo pequeño, se evidencia

²⁹ “El número de autos en el mundo corresponde a la sexta parte de la población global” en <http://espoknews.com/2011/08/19>. Consulta. 09/02/2013.

comparando las ventas de vehículo en nuestro país con las que se llevan a cabo en otros países del mundo. Se considera que una variable muy útil para estimar el nivel de riqueza de los habitantes de un país frente a la del resto mundo, es el número de vehículos vendidos o matriculados por cada mil habitantes. A continuación presentamos un comparativo.

CUADRO 2.5 Venta de vehículos nuevos en 2015

País	Unids. vendidas	Variación porcentual	Autos vendidos por cada 1000 habs.
Estados Unidos	17,916,080	6	54
Alemania	3,493,228	4	43
España	1,237,842	21	27
Argentina	610,921	-15	14
Brasil	2,431,420	-28	12
México	1,351,648	20	11

Elaboración propia. Fuente: *Matriculación de autos en:* E.U. , Alemania, Argentina, Brasil, México en: <http://www.datosmacro.com/negocios/matriculaciones-vehiculos/mexico>

El cuadro anterior es sumamente ilustrativo y respalda nuestra afirmación de que nuestro mercado interno de vehículos es sumamente pequeño con todo y un crecimiento del 20%. El número de autos vendidos por cada 1000 habitantes es inferior incluso al de aquellos países que como Brasil y Argentina han sufrido fuertes contracciones en sus mercados, ya ni que decir con respecto a Estados Unidos y Alemania.

Entonces la pregunta es: ¿qué impide que nuestro mercado interno de automóviles crezca? En realidad son varios los factores que se podrían citar como respuesta a tan interesante cuestionamiento. Citaremos algunos en orden de importancia de menor a mayor, desde nuestro particular punto de vista. Comenzaremos por señalar que en México se comercializan actualmente 30 marcas con cerca de 270 modelos diferentes, y que además cambian constantemente. Si bien es cierto que esta gran diversificación representa de alguna manera una amplia gama de opciones para el consumidor, esto trae también inconvenientes para el mismo, relacionadas principalmente con el servicio y las refacciones, lo cual se agrava en el caso de los vehículos que se importan del extranjero.³⁰

Se da una falta de apoyos oficiales sustentados en adecuadas estrategias para renovar el vetusto parque de vehículos que circulan en nuestro territorio. En este punto cabe señalar que el número de vehículos en circulación en México en el año de 2011, según Reporte Melgar de México es de 26,4444,573 unidades con una edad promedio de 16.55 años, promedio que se eleva significativamente por los vehículos usados que se importan a nuestro país provenientes de los Estados Unidos tanto legal como ilegalmente.³¹

En cuanto al financiamiento para la adquisición de vehículos nuevos, resulta ser que éste es escaso y caro, por lo que se encuentra fuera del alcance de la gran mayoría de la población.

³⁰ Márquez, David, "La industria automotriz en 2009.", *La jornada*, México, 15 de Febrero de 2010.

³¹ Reporte Melgar de México, *El parque vehicular en México*, en [Http://portalautomotriz.com/content/site/modedlop16/05/20012](http://portalautomotriz.com/content/site/modedlop16/05/20012). Consulta 09/02/2013.

En México para el ciudadano común y corriente contratar un crédito o financiamiento para la compra de un auto representa una grandísima carga monetaria por varios años prácticamente imposible de solventar; la posibilidad de adquirir un coche sin recurrir al financiamiento es todavía mucho más remota, en años recientes de los valientes que asumen el compromiso de adquirir un vehículo, el 69% lo hizo contratando un crédito, que en 40% de los casos ha sido concedido por los propios fabricantes, mientras otra cuarta parte es aportada por las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles).³² Naturalmente que si el propósito fuera que la adquisición de vehículos nuevos aumentara mediante los instrumentos de financiamiento, éstos tendrían que disminuir significativamente los intereses que cobran a los consumidores potenciales de autos.

Según lo dispuesto en el marco del TLCAN y dentro del apartado automotriz, desde 2009 es legal la importación de vehículos usados con diez años de antigüedad, procedentes de Estados Unidos o Canadá. Con el fin de que no se diera un ingreso masivo de autos usados, el gobierno emitió, también en 2009, el “Decreto por el que se regula la importación definitiva de vehículos usados”, mediante el cual se establece un arancel *ad valorem* del 10% por concepto de importación, más el 16% por concepto de IVA. Dicha regulación tendría una vigencia hasta el 1 de Junio de 2011, pero por presión de instituciones del sector automotriz nacional como la AMIA, la AMDA, la ANCA y de las mismas armadoras, se logró que los efectos del decreto se extendieran primero hasta el 31 de enero de 2013, y después hasta el 31 de enero del 2014.

Representantes del sector automotriz señalaron que desde la entrada en vigor del decreto en cuestión en 2009, se redujo sustancialmente la importación de chatarra. De acuerdo con la AMIA, la importación de autos usados es la principal causa de que las ventas de unidades nuevas se mantengan deprimidas, dicha asociación reportó que durante 2010 se importaron 470,483 autos usados, para el año siguiente se dio un incremento en este rubro del orden del 26.9% cuando se registró la importación de 596,889 unidades usadas. Para 2012 el número de autos usados procedentes del exterior fue de 458,144, lo que significó una reducción del orden del 23.2% con respecto al año anterior.³³ De 2005 a la fecha han ingresado 7 millones de vehículos usados con 10 o más años de antigüedad, lo que ubica el promedio de antigüedad de los autos circulando en México en 18 años, el cual es muy alto si tomamos en cuenta que en promedio un vehículo opera con eficiencia durante 10 años.³⁴

Un causal de mayor peso que las importaciones de vehículos usados para explicarnos la deprimida demanda de autos nuevos en México son sus altos precios, cuyos incrementos los separan cada vez más del poder adquisitivo de la mayor parte de la población, tal como lo expone el siguiente extracto de un artículo periodístico:

En los últimos 6 años el precio de los autos aumentó 17%, el de los camiones 19.7% y el de los autobuses 29.5%, Ford ha dejado de vender el Fiesta como un auto subcompacto de precio accesible; Nissan se aleja cada vez más de los autos baratos e intenta sustituirlos con compactos de mayor valor, y desde que desapareció “el vocho”, Volks Wagen no ha vuelto a

³² “América Latina; atoro automotriz”, *La jornada*, México, 13 de Noviembre de 2012.

³³ Sánchez, Axel, “Baja 23.2% la importación de autos usados en 2012: AMDA”, *Milenio*, México, 8 de Febrero de 2013.

³⁴ Covarrubias, Op. Cit. p. 22.

comercializar de manera masiva un auto económico. Este cambio en las estructuras de las armadoras afecta la oferta de vehículos en el mercado para personas que quieren comprar su primer auto. En 2006, 26% de las opciones de vehículos tenían un precio por debajo de los 15,000 dólares equivalentes a 194,000 pesos y ahora sólo 10% está por debajo de ese precio.³⁵

Pero definitivamente el factor que más incide en la deprimida demanda de vehículos nuevos son los bajísimos salarios que percibe la inmensa mayoría de los trabajadores en México. Como es bien sabido, desde hace más de tres décadas, es decir desde la época de Miguel de la Madrid en que se comenzaron a aplicar los planes de choque con el objetivo principal de desacelerar la hiperinflación, que en aquellos tiempos se hallaba desatada, a los salarios de los trabajadores se les asignó la triste función de actuar como ancla o lastre para evitar que los precios subieran. El discurso oficial que se viene dando desde entonces, y que ya para estas alturas se encuentra totalmente desgastado, es el que afirma que si se dan aumentos significativos a los salarios de los trabajadores, esto desencadenaría irremediablemente una carrera con los precios. El discurso oficial también había “designado” a la inflación como el enemigo más terrible de la clase trabajadora, entonces, como nadie quería enfrentarse con un proceso inflacionario, a la población trabajadora no le quedaba otra alternativa que aceptar el congelamiento de los salarios y ver como el poder adquisitivo de los mismos se erosionaba año con año.

El tránsito por el período de hiperinflación fue sumamente penoso, pero fue dejado atrás y finalmente después de dos décadas, el índice inflacionario volvió a ser de un dígito, cuando en 1993 éste fue de 8.1%. No obstante, como consecuencia de la crisis de 1995, la inflación volvió a ser de 2 dígitos, no ha vuelto a alcanzar niveles de hiperinflación. Uno de los poquísimos logros de los gobiernos panistas, tal vez el único en materia económica, fue la estabilidad en los precios. La inflación promedio de los dos sexenios panistas se ubica en una tasa de 4.5%. Trascurrido tanto tiempo, la política monetarista, típica de la globalización neoliberal, de emparejar los salarios con la inflación se mantiene. Es entonces que los incrementos de los salarios en México, son proporcionales con la tasa de inflación esperada según el gobierno, y que casi siempre se queda corta. Lo anterior trae como consecuencia que la pérdida del poder adquisitivo sufrida por los salarios en los periodos de alta inflación no se haya recuperado desde entonces, sino al contrario.

No es posible que una economía crezca a toda su potencialidad cuando la demanda agregada se mantiene deprimida con políticas salariales altamente contraccionistas como las que se aplican en nuestro país. Entonces los mercados internos no pueden crecer si los ingresos de la población no aumentan. Específicamente en el caso del mercado automotriz, citaremos el ejemplo del Japón: el llamado “milagro japonés” no se habría alcanzado si al incrementarse exponencialmente la producción de vehículos, la población japonesa no hubiera tenido el poder adquisitivo suficiente para adquirir una proporción considerable de esa producción. Más recientemente, el caso de los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China), es también sumamente ilustrativo: en estos está ocurriendo lo mismo que en el Japón, sus importantísimos incrementos en la producción de autos han ido de la mano con el crecimiento de su mercado interno, sustentado por una demanda agregada del tamaño necesario gracias a los incrementos en los salarios de la población en general, lo cual

³⁵ Cantera, Sara, “Se enfilan armadoras por autos caros”, *Reforma*, México, 6 de Febrero de 2013.

obviamente en México no ocurre. Aquí un ilustrativo reporte de la OIT (Organización Internacional del Trabajo).

De acuerdo con los resultados del “Informe mundial sobre salarios 2012-2013” que dio a conocer la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en México el salario mínimo aumentó modestamente en términos reales entre el 2005 y el 2011. Como resultado de una política muy rígida, éste se encuentra por debajo de los niveles del mercado, aún para los trabajadores no calificados (sic). Lo anterior-concluyó la OIT- es debido a que la política de salario mínimo en nuestro país ha sido fuertemente determinada por los esfuerzos para lograr un equilibrio fiscal (ya que el salario mínimo determina numerosas prestaciones de seguridad social) y aumentar la competitividad exportadora.³⁶

Según cálculos realizados por Felipe Contreras, el salario promedio en México durante 2015 fue de 3,189 pesos mensuales³⁷ los que anualmente representarían 38,268 pesos de ingreso. Habiendo sido el Tsuru de Nissan el automóvil más barato en 2015 con un precio de \$127,000 al contado (ver cuadro 2.4), su adquisición representaría para el trabajador que obtiene el ingreso promedio de nuestro país, 3.3 años de su ingreso integro. Esto ilustra de manera contundente que la compra de un vehículo nuevo, aún el más barato, está totalmente fuera de las posibilidades de la gran mayoría de nuestros compatriotas. Por lo tanto podemos afirmar que todas las estrategias enfocadas a hacer que la venta de autos nuevos en México crezca a la par con su producción, estarán destinadas al fracaso, mientras no se abandone la vieja y perjudicial receta monetarista de la globalización neoliberal de mantener deprimidos los salarios de los trabajadores.

CUADRO 2.4 Los autos más vendidos en 2015 en México (versión austera).

Modelo	Fabricante	Unidades Vendidas	Precios 2014	Lugar ventas
Aveo	GM	51,531	129,000	1
Versa	Nissan	43,524	170,300	2
Vento	VW	49,506	153,899	3
Tsuru	Nissan	36,282	127,000	4
March	Nissan	35,198	150,700	5
Jetta	VW	32,955	200,300	6

Fuente: “los 10 autos más vendidos del 2015” en *Forbes México*. Precios de autos, en: <http://www.publimetro.com.mx/vida/fotos-los-autos-nuevos-mas-economicos-en-mexico/mngo!7AU4Iah4bwQ/>

³⁶ Martínez, María del Pilar, “México tiene salarios por debajo del mercado: OIT”, *El Economista*, México, 9 de Diciembre del 2012.

³⁷ Contreras, Felipe, Los salarios en México y las malas estadísticas del INEGI en: <https://felipec.wordpress.com/2015/08/24/los-salarios-en-mexico-y-las-malas-estadisticas-del-inegi/>

2.3. La industria automotriz en Estados Unidos

Se puede señalar 1914 como el año en que da inicio de manera formal la producción en masa o en serie de automóviles en Estados Unidos. Ese año Henry Ford perfeccionó la llamada “cadena de montaje” o “línea de ensamblado” o “línea de producción” para la fabricación de su famoso “modelo T”. La manufactura de autos se había reducido de doce horas y media a tan sólo una y media, toda una proeza tecnológica para aquella época. Resultaba increíble para todo el mundo ver salir de la línea de montaje un auto tras otro, idénticos entre sí, cada tres minutos.

Como resultado de la incorporación tanto de la cadena de montaje de Ford como de los métodos de la “administración científica” de Taylor (método fordista-taylorista), la producción de automóviles en Estados Unidos rebasó los 5 millones de unidades en 1918. Esta cifra se duplicaría para 1922. Antes de esta revolución tecnológica en la industria automotriz de Estados Unidos, se daba la existencia de gran cantidad de pequeños productores de vehículos. El proceso de fabricación de estos pequeños productores de autos era casi artesanal, por lo que no pudiendo competir con los grandes productores de esa época entre los que ya se encontraban, además de Ford, la General Motors (GM), pues simplemente no pudieron permanecer por mucho más tiempo en el mercado y poco a poco desaparecieron.

Aunque el elemento tecnológico fue determinante para que la industria automotriz en Estados Unidos iniciara un proceso de concentración y evolucionara hacia un mercado oligopólico, el llamado marketing no fue menos importante. Las grandes firmas tenían la capacidad de aprovechar en mayor medida los medios masivos de comunicación para la promoción de sus productos, esto aunado a la publicidad que por su cuenta llevaban a cabo la gran cantidad de distribuidores, lo cual desde luego estaba vedado para las pequeñas compañías, desprovistas de la capacidad económica de las grandes firmas.

Ahora bien, desde el nacimiento de la industria automotriz estadounidense hasta 1929, los cambios sufridos por el automóvil fueron mucho mayores que después de ese año. Hacia finales de la década de los veinte, el automóvil ya había alcanzado la forma mecánica y estructural que conservaría por muchos años más, todo lo que vino después puede clasificarse como “mejoras y perfeccionamientos”. Para este período, el 85% de los vehículos que se producían en el mundo se fabricaban en territorio estadounidense, esto sin contar con la producción que las firmas estadounidenses llevaban a cabo en otros países. A pesar de los elevados salarios que pagaban, las empresas norteamericanas resultaban competitivas mundialmente gracias a su gran superioridad en organización y técnicas de producción.

Sin lugar a dudas, el automóvil trajo consigo cambios estructurales al interior de la sociedad estadounidense, para un pueblo que se había desplazado constantemente y ocupado un inmenso territorio que iba de uno a otro océano, el automóvil le permitió ir más lejos, más rápido y con mayor libertad. El automóvil lo mismo llevaba ciudadanos de día de campo que campesinos a la ciudad, esto permitió romper el aislamiento rural y de alguna manera las diferencias entre los habitantes del campo y la ciudad.

2.3.1. Ubicación geográfica de las plantas automotrices en Estados Unidos.

Como es bien sabido, la industrialización de Estados Unidos se inició en la región Noreste del país, en donde se conjugaron condiciones económicas, políticas y sociales para que en un período más corto que el que les llevó a los países europeos, se pudiera transitar de la producción artesanal a la producción industrial y en seguida a la producción en masa o en serie. Es claro que el desarrollo industrial del Norte y el modo de producción esclavista implantado en el Sur no podían coexistir, por lo que la llamada Guerra de Secesión era prácticamente inminente. La industria que nos ocupa, que es la automotriz, también nació en esta región Noreste, pero su desarrollo tuvo lugar un poco más al Oeste.

Uno de los factores que incidió en que la naciente industria automotriz estadounidense se ubicará en la región del Medio Oeste se debió al hecho, que desde el siglo XIX los estados de Michigan e Indiana eran los principales centros manufactureros de carros y carruajes que utilizaban como fuerza motriz los caballos de tiro. Lo anterior a su vez se debía a sus abundantes recursos de maderas duras que proporcionaban los bosques de esa región, por lo que la transición hacia la producción del automóvil, llamado en un principio "El carruaje sin caballos" fue consecuencia natural. Durante buena parte del siglo XX, la industria automotriz estadounidense se concentró principalmente en los estados de Michigan, Indiana y Ohio, los cuales en su momento representaron cerca de la mitad de todos los puestos de trabajo en la industria del automóvil.

En las últimas décadas y como resultado de la crisis que se apoderó de la industria, se cerraron viejas plantas en la región del Medio Oeste y se empezaron a abrir nuevas plantas automotrices en estados como California, Tennessee, Texas, Kentucky y Missouri, principalmente. Esta reubicación se explica debido a la urgente necesidad de las firmas automotrices de reducir sus costos de producción, y principalmente los de mano de obra; entonces, fueron elegidos estos estados sureños por la sencilla razón que se ubicaban fuera del ámbito de influencia de la Unión de Trabajadores Automotrices (WAU por sus siglas en inglés), que es el sindicato de los trabajadores de la industria automotriz, el cual abarca la mayor parte del territorio estadounidense. Pues bien, como los agremiados de la WAU en la región del Medio Oeste percibían altos salarios, los cuales desde luego ya no querían seguir pagando las empresas, pues fue entonces que decidieron el cierre de plantas en esta parte del país. En el cuadro 2.2. se muestra la actual ubicación de las plantas automotrices en la región de Norteamérica.

En los siguientes apartados se abordará la terrible crisis por la que ha tenido que transitar la industria automotriz en Estados Unidos y que puso en riesgo su propia supervivencia. Ahora bien, como resultado de esta situación de crisis y de rescate al que tuvieron que recurrir General Motors y Chrysler, estas firmas tuvieron que transitar por un doloroso proceso de reestructuración, -del que no se salvó Ford- que implicó el cierre de muchas plantas, tanto armadoras de vehículos como de autopartes. Ya desde la década de los ochenta, y mucho más a partir de la firma del TLCAN, "las tres grandes" comenzaron a cerrar plantas en territorio estadounidense para transferir sus procesos productivos sobre todo a nuestro país, atraídos por menores costos de producción y toda la gran variedad de concesiones que les ofrece el gobierno mexicano para su establecimiento en nuestro

territorio. En fin, señalado lo anterior, en los siguientes cuadros presentamos un listado de las plantas ensambladoras de vehículos de GM, Chrysler y Ford en territorio estadounidense.

CUADRO 2.5 PLANTAS ENSAMBLADORAS DE GM EN ESTADOS UNIDOS

Nombre	Ciudad	Inicio
Flint Truck Assembly	Flint, Michigan	1947
Arlington Assembly	Arlington, Texas	1953
Bowling Green Assembly Plant	Bowling Green, Kentucky	1961
Lodrstown Assembly	Lordstown, Michigan	1966
Orion Assenbly	Orion, Michigan	1983
Wetzville Assembly	Wetsville, Missouri	1983
Detroit Hantrack Assembly	Detroit, Michigan	1985
Fort Wayne Assembly	Roamke, Indiana	1986
Fairfax II	Fairfax, Kansas	1987
Spring Hill Manufacturing	Spring Hill, Tennessee	1990
Baltimore Operations	Baltimore, Maryland	2000
Township Assembly	Township, Michigan	2001
Lansing Grand River Assembly	Lansing, Michigan	2001
Wixom Performance	Wixom, Michigan	2004
Lansing Delta Township	Lansing, Michigan	2006

Fuente: Lista de plantas de General Motors en: wikipedia.org/.../List_of_General_Motors

CUADRO 2.6 PLANTAS ENSAMBLADORAS DE CHRYSLER EN USA

Nombre	Ciudad	Trabajadores
Planta de ensamblaje de Belvidere	Belvidere, Illinois	2,600
Planta de ensamblaje de Conner Avenue	Detroit, Michigan	5,000
Planta de ensamblaje de Jefferson North	Detroit, Michigan	3,000
Planta de ensamblaje de Sterling Heights	Sterling Heights, Michigan	n.d.
Planta de ensamblaje de Toledo North	Toledo Ohio	1,700
Planta de ensamblaje de Warren	Warren, Michigan	4,000

Fuente: Lista de las plantas de Chrysler más importantes en: www.ehowenespanol.com.

CUADRO 2.7 PLANTAS ENSAMBLADORAS DE FORD EN ESTADOS UNIDOS.

Nombre	Ciudad	Inicio	Trabajadores
Chicago Assembly	Chicago	1924	1394
Twin Cities	St. Paul	1925	806
Kansas City Assembly	Claycomo	1951	3914
Michigan Assembly	Wayne	1952	2908
Louisville Assembly Plant	Louisville	1955	2100
Kentucky Truck Assembly	Louisville	1969	4684
Ohio Assembly	Avon Lake	1974	1817
Auto Aliance International	Flat Rock	1987	2517
Deaborn Truck	Deaborn	2004	n.d.

Fuente: Ford Motor Company en http://es.wikipedia.org/wiki/Ford_Motor_Company.

Mapa 2.2. La industria automotriz en Estados Unidos y México.



Fuente: “La industria automotriz” en: http://esh.izt.uam.mx/cen_doc/cedefna.

2.3.2. Auge y crisis

El año de 1929 fue un año dorado para la industria automotriz estadounidense, ese año se produjeron poco más de 5.3 millones de vehículos de motor, un millón más que el año anterior. Tal producción no sería superada, ni siquiera igualada, durante los próximos veinte años. El desastre económico-social que siguió al desplome de la bolsa de valores de Nueva York ese mismo año, no sólo reduciría dramáticamente la producción de coches, sino también de toda la enorme variedad de mercancías producidas en la Unión Americana. Afortunadamente para los productores de vehículos, la reducción de la producción fue severa pero temporal, llegando a un mínimo de 1.3 millones de unidades en 1932, pero recuperándose, aunque lentamente, en los años subsiguientes.

Durante la gran depresión quedó demostrado de sobra que el coche familiar había dejado de ser considerado un artículo de lujo, y que si en esos momentos resultaba imposible remplazar la unidad, ésta tendría que conservarse en funcionamiento hasta la llegada de mejores tiempos; mientras tanto esto afectó a los productores de autos, sobre todo a los más pequeños, de los cuales sólo unos cuantos lograron sobrevivir, así se manifestaba plenamente la enorme diferencia con las grandes firmas, ya que si bien, estas también pasaban por tiempos difíciles, en realidad, nunca estuvieron en peligro de desaparecer, sino todo lo contrario.

La gran depresión y el Nuevo Trato no sólo trajeron la novedosa situación de la intervención en gran escala del Estado en las actividades económicas, sino también los conflictos laborales y un impulso irresistible hacia la organización sindical. La industria automotriz fue plataforma de lanzamiento del ambicioso programa de recuperación económica del gobierno de Roosevelt, contenido en la Ley Nacional de Recuperación Industrial (NIRA), que en su inciso 7(a) otorgaba a los trabajadores el derecho a organizarse y contratarse colectivamente a través de los medios escogidos por ellos mismos, lo cual por supuesto no fue del agrado de las empresas, mismas que estaban complacidas por el régimen de contratación libre hasta entonces vigente.

Aún así, al término de la Segunda Guerra Mundial, las perspectivas para los productores de autos en Estados Unidos no podían ser mejores al encontrarse con una demanda muy superior a su capacidad inmediata para satisfacerla, sólo que para esto se necesitaba de tiempo, no sólo para reconvertir nuevamente las líneas de ensamble para la producción de vehículos civiles, sino también debido a la escasez de distintos materiales que estuvieron controlados y racionados por el gobierno durante el conflicto bélico y todavía hasta fines de 1946. Gracias a su flexible organización y su diversidad de operaciones, la General Motors resultó la mejor capacitada para lograr la transición de una economía de guerra a una de paz, por lo tanto pudo conservar su hegemonía en la industria automotriz.

La Guerra de Corea representó sólo un breve paréntesis en el crecimiento de la industria automotriz estadounidense, ya que la reconversión y las restricciones para la producción civil no fueron tan severas como durante la Segunda Guerra Mundial. Al terminar el conflicto en el oriente, la industria automotriz volvió a ser la locomotora que arrastraba al resto de la economía norteamericana. De este modo la producción alcanzó para 1955 la fantástica cifra de 9 millones de vehículos, es decir, 300 mil vehículos más que los producidos en 2011.³⁸ Ya desde entonces las plantas armadoras propiedad de las tres grandes se asentaban en numerosos países, tanto desarrollados como subdesarrollados, como se les llamaba entonces.

Aunque la industria automotriz estadounidense estaba dominada por tres gigantescas empresas, y en este sentido el mercado actuaba como oligopolio, para principios de la década de los sesenta, en Estados Unidos había casi 3000 empresas clasificadas como manufactureras de vehículos de motor y de piezas automotrices, incluyendo empresas subsidiarias de las “tres grandes”.

³⁸ González, Lilia, Op. Cit.

En la década de los 50, probablemente como manifestación de la bonanza económica, los automóviles grandes y llamativos eran los de mayor demanda, pero para la siguiente década los pequeños autos extranjeros incrementaban cada vez más sus ventas. Las líneas pesadas y cargadas de cromados de los grandes autos americanos, poco a poco van cediendo terreno a los diseños europeos, más delicados y suaves, y con poco metal brillante en el exterior. Por su parte, los autos japoneses se iban acercando a los modernos diseños europeos y también comenzaron a penetrar en el mercado estadounidense.

La reacción más eficaz de los productores estadounidenses frente al reto de los autos pequeños, consistió en dedicarse ellos mismos a la producción de autos compactos, para lo cual no tuvieron más opción que asociarse con los principales fabricantes japoneses, por consiguiente ocurre un cambio notable en el patrón de producción norteamericana de automóviles, en la medida en que se ofrecían al público consumidor una variedad cada vez mayor de autos compactos. El boicot de los países petroleros miembros de la OPEP en 1973 vino a ser la gota que derramó el vaso. La escalada de los precios de los combustibles a nivel mundial no se hizo esperar, lo que provocó, entre otras medidas, la reducción de los límites de velocidad, nuevos reglamentos de tránsito y una desconocida hasta entonces fobia por los automóviles, sobre todo los grandes, lo que hizo temer seriamente por el futuro de éstos.

Pero los fabricantes de autos, sobre todos los japoneses, fueron lo suficientemente hábiles para adaptar sus productos al nuevo entorno. Nació así una nueva generación de autos de tamaño pequeño que se beneficiaban con una relación peso/potencia favorable, gracias a sus motores que proporcionaban la potencia suficiente, resultaban divertidos para conducirlos, doblaban bien y frenaban mejor y lo principal, consumían menos combustible. Ante todo esto, resultó lógico que la popularidad de los autos japoneses se incrementara notablemente. Los nuevos vehículos que se producen a partir de 1980 incorporan adelantos que hasta entonces sólo se empezaban a encontrar en los automóviles grandes, de prestigio y por lo tanto caros.

Basados en sus métodos de producción llamados de “producción esbelta”, “producción flexible”, “producción de la escasez” o simplemente toyotismo, los productores japoneses obtenían cada vez mayor éxito en el mercado automotriz estadounidense, lo que por lógica trajo efectos devastadores en la industria automotriz nativa, al grado tal que ha detenido e invertido el crecimiento de Ford, General Motors y Chrysler; Honda logró vender más autos que Chrysler con tan sólo un año en Estados Unidos. “Este cambio ha obligado a los fabricantes norteamericanos a replantear sus propias empresas e intentar reconstruirlas a imagen y semejanza de las japonesas”³⁹

Tal vez uno de los hechos que evidenció de manera más fiel el grado de desesperación al que llegaron los productores estadounidenses de autos, fue el viaje que realizó a Japón el

³⁹ Jackson, T, *La próxima batalla.. Japón y Estados Unidos a la conquista del mercado europeo*. Javier Vergara Editor S.A., Buenos Aires-Argentina, 1994. P. 117.

presidente Bush a principios de 1992 acompañado de los principales directivos de General Motors, Chrysler y Ford, con la misión de solicitar al gobierno de Japón que interviniera ante sus empresas automotrices para que estas exportaran menos vehículos a Estados Unidos, y en cambio los japoneses compraran más automóviles estadounidenses, la cual naturalmente no tuvo mucho éxito.

Como resultado de considerarse, hasta ese entonces, insuperables tanto en el aspecto productivo como organizativo, los fabricantes de autos estadounidenses siempre se habían dado a conocer como defensores a ultranza del libre comercio, su gran confianza en sí mismos, o tal vez su soberbia les permitía proceder de ese modo, sobre todo para tener del resto del mundo las puertas abiertas para la entrada de sus productos. Ahora, que ante sus incrédulos ojos, las condiciones se habían invertido estaban más que dispuestos a recurrir a todo para mantener a salvo, por lo menos, su enorme mercado interno.

En un principio, los productores estadounidenses de autos afirmaban que el éxito en ventas de los vehículos japoneses era tan sólo como resultado del embargo petrolero, se mostraban renuentes a aceptar la evidencia de que los consumidores estadounidenses se daban cuenta de las ventajas que les ofrecían los pequeños autos asiáticos.

Ya para 1980 era más que evidente el estancamiento de la producción de autos en Detroit, incluso documentales filmados por las grandes empresas de comunicación estadounidenses mostraban los marcados contrastes al interior de los centros de producción de vehículos en Japón y en Estados Unidos. Ese año, 250 000 trabajadores estadounidenses estaban en riesgo de ser despedidos, pese a los esfuerzos de las armadoras de fabricar vehículos que pudieran competir con las importaciones. La Unión de Trabajadores Automotrices) (UAW por sus siglas en inglés) inició un juicio en contra de las firmas japonesas fabricantes de autos, señalando a éstas como las responsables de la problemática en la producción nativa, por lo que solicitaba a la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos que impusiera severas restricciones a dichas empresas.

En su declaración formal ante la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, el MITI (Ministerio de Industria y Comercio Internacional en castellano) sugirió que el retraso de la industria del automóvil norteamericana no se originó en los automóviles importados, sino en el hecho de que la respuesta de los fabricantes norteamericanos al brusco cambio del mercado norteamericano había sido demasiado lenta⁴⁰

Finalmente la Comisión estuvo de acuerdo con el MITI y el reclamo de UAW no prosperó, al respecto Jackson comenta que:

Cuando se hizo evidente en la década de los setenta cuánto más eficiente se había vuelto la industria automovilística japonesa, “las tres grandes” eran organizaciones gigantescas y demasiado lentas para reaccionar con rapidez. Revitalizar la G.M., declaró Ross Perot, cuando

⁴⁰ Keller, Maryann, *¡Choque!: General Motors, Toyota y Volkswagen en la carrera para conquistar el siglo XXI*, Vergara, Buenos Aires-Argentina, 1994, p. 127.

abandonó la junta directiva de la compañía en 1986, es como enseñar a bailar a un elefante. Uno tiene que encontrar los puntos sensibles y empezar a trabajar.⁴¹

Los productores de autos japoneses desplazaron a los estadounidenses por primera vez, aunque no de manera definitiva, como los máximos productores de vehículos en el mundo en 1982. Es entonces que las armadoras norteamericanas comenzaron a tener pérdidas por millones de dólares, al grado que Chrysler tuvo que recurrir al gobierno de Estados Unidos para no cerrar sus puertas.

Así las cosas en la aciaga década de los ochenta, Ford y Chrysler empezaron a hacer economías mejorando la eficiencia de sus operaciones. Por su parte General Motors continuó teniendo grandes pérdidas durante este período, por lo que en 1991 se planteó por parte de su presidente la terrible opción de cerrar veintiún plantas de la compañía y despedir alrededor de 74 000 empleados para mantenerse a flote, lo que incluso pareció insuficiente al Comité directivo de la empresa. En este punto cabría hacer la siguiente mención, no obstante lo anterior y como resultado de la implantación de los modelos de producción esbelta, en 1989 la más alta calidad de producción a nivel mundial se obtuvo en la planta de Ford ubicada en Cuautitlán, México.⁴²

Las “tres grandes” alcanzaron la cúspide de su grandeza creativa y productiva en 1955 con aquellos 9 millones de vehículos salidos de sus fábricas, y a partir de allí, se puede decir que comenzó la cuesta abajo, durante la cual los grandes incrementos a los precios de los combustibles les imposibilitó seguir vendiendo los grandes autos del pasado como si fueran pan caliente.

Así pues a las empresas estadounidenses no les quedó más remedio que disponerse a asimilar los métodos de la “producción flexible”. A este propósito ha coadyuvado, por un lado, la apertura en territorio estadounidense de fábricas japonesas, llamadas “fábricas trasplantadas”, iniciada por Honda en 1982 con la apertura de su planta en Marysville, Ohio, y por otro lado el establecimiento de negocios conjuntos entre los productores japoneses y estadounidenses.

La llamada producción esbelta o flexible se basa en hacer más con menos, y en esto se incluye a los trabajadores, y si se considera que la adaptación a los nuevos esquemas se logra de manera mucho más fácil con gente sin experiencia en el ramo automotriz, entonces el porvenir para los miles de obreros que habiendo laborado por años en la industria automotriz habían logrado mejorar sustancialmente su nivel de vida, se volvió de repente sumamente sombrío.

La decadencia de la industria automotriz estadounidense, evidente ya para el ciudadano común y corriente a partir de la década de los ochenta, ha calado hasta lo más hondo del pueblo norteamericano, sobre todo por el gran significado que ésta tuvo en la consolidación de su país como la potencia hegemónica a nivel mundial, la crisis de este sector clave en la economía norteamericana ha traído consecuencias muy serias en todos los aspectos, pero sobre todo en el nivel de vida de millones de obreros. Ya desde ese entonces se hablaba de

⁴¹ Jackson, Op. Cit., p. 126.

⁴² *Ibidem*, p. 129.

que Estados Unidos se hallaban inmersos en un proceso de desindustrialización que se manifiesta en el cierre de factorías y el consecuente abandono de antiguas zonas industriales, como por ejemplo la región noreste de los Estados Unidos que ahora es conocida como “el cinturón de la chatarra”.

Durante la década de los noventa, “las tres grandes” estadounidenses llevaron hasta sus últimas consecuencias la implantación de la producción esbelta en todas y en cada una de sus plantas alrededor del mundo. Continuaron además con el proceso de deslocalización de sus fábricas, que consiste en trasladar procesos de manufactura que se llevaban a cabo en países desarrollados a países con menores costos de producción como lo son las llamadas economías emergentes, y desde luego que ese es el caso de nuestro país, sobre todo desde la puesta en marcha del TLCAN. Esta es la explicación al incremento en la producción de vehículos que en las últimas décadas se ha registrado en México.

Resulta entonces que las cuantiosas inversiones que en los años recientes han llevado a cabo las armadoras estadounidenses en sus plantas instaladas en México, y que desde luego son anunciadas como un reconocimiento a la competitividad del país y de su mano de obra, han sido precedidas por cierres de plantas de estas mismas armadoras en Estados Unidos y el consecuente desempleo de miles y miles de obreros estadounidenses. Ya se ha mencionado que la “competitividad” de nuestra mano de obra, no lo es tanto su nivel de calificación como las bajísimas remuneraciones que se perciben en las armadoras de autos establecidas en México en donde el pago es en promedio de 3 dólares la hora frente a 25 dólares la hora en los Estados Unidos y 21 dólares la hora en Canadá.

Aunado a lo anterior, las armadoras estadounidenses han tenido que reorientar su producción hacia los llamados camiones ligeros, vehículos entre los que se encuentran las Van, Mini Van, Pick ups, Cross Over y sobre todo, los vehículos deportivos utilitarios conocidos como SUV por sus siglas en inglés. Las tres grandes transfirieron recursos de la fabricación de automóviles compactos y de tamaño medio en apoyo de la “moda SUV”. Desde finales de la década de los 90, más de la mitad de sus beneficios han provenido de estos Vehículos Deportivos Utilitarios. Las ventas de SUV alcanzaron su auge en 1999, pero no han vuelto a ese nivel desde entonces, debido a los altos precios de las gasolinás.⁴³

La publicidad enfocada al consumo de los SUV era sumamente intensa por parte de las grandes armadoras, no obstante que en la práctica habían demostrado ser poco eficientes y muy derrochadores de combustible. La gran promoción por parte de las firmas automotrices lo explica el hecho de que la venta de una sola unidad de SUV, equivalía en beneficios para el productor a la venta de 10 vehículos pequeños, esto según un estudio realizado en el año de 2008.⁴⁴ Como consecuencia directa de lo anterior, General Motors que en 1990 producía 2.65 millones de automóviles y 1.47 millones de camiones ligeros, principalmente SUV, para 2003 su producción fue de 1.39 millones de automóviles y 2.48 millones de camiones ligeros, la mayoría SUV.

⁴³ *Crisis de la industria automotriz de 2008-2009*. http://es.wikipedia.org/wiki/crisis_de_la_industria_automotriz_de-2008-2009. Consulta 25/01/2013.

⁴⁴ Idem.

Ahora bien, como resultado de las negociaciones que el gobierno de Bush padre sostuvo a principios de los noventa con el gobierno japonés, con el propósito de disminuir el gran déficit comercial que Estados Unidos tenían con Japón en el ramo automotriz, este último tuvo que ceder a la solicitud de su gran socio comercial, por lo que redujo sus exportaciones de vehículos a los Estados Unidos, pero incrementó el número de empresas “trasplantadas” a ese país, por lo que en los últimos años, seis de cada diez vehículos vendidos en el mercado estadounidense son producidos en plantas japonesas trasplantadas a aquel país.

La situación se hizo compleja aún más para los fabricantes de vehículos estadounidenses debido a que en casi todas sus plantas en Estados Unidos y Canadá, los obreros están afiliados a los sindicatos United Auto Workers y Canadian Auto Workers, lo que resulta en mayores costos laborales en función de los salarios que perciben estos trabajadores y que ya se señalaron más arriba. Naturalmente esos costos laborales son superiores a los de otras firmas automotrices, incluyendo aquellas con plantas en Norteamérica. Esto, como ya se indicó, es el móvil principal para la deslocalización de las plantas de Las Tres Grandes fuera de Estados Unidos.

Es así que el fin del siglo veinte fue muy difícil para la industria automotriz estadounidense en su esfuerzo por adaptarse a los nuevos esquemas de producción, gestión y comercialización emanados del modelo globalizador neoliberal. Para su desgracia la primera década del presente siglo fue todavía aún peor para Las Tres Grandes norteamericanas, y es que pese al dolorosísimo proceso de reestructuración iniciado desde la década de los ochenta las pérdidas millonarias para las firmas americanas se sucedían una tras otra. Para colmo de males en 2008 estalla la burbuja hipotecaria en el sistema financiero estadounidense y da inicio la actual crisis económica mundial. No obstante que los nuevos esquemas productivos ya estaban prácticamente asimilados, el esfuerzo que esto implicó redujo la capacidad de resistencia de las armadoras y éstas colapsaron por lo que tuvieron que ser rescatadas por el gobierno estadounidense.

2.3.3. Alianzas, Fusiones y Adquisiciones

A principios del siglo veinte, esto es, en los albores de la industria automotriz, la producción de vehículos era de hecho artesanal y entonces existían cientos de fabricantes de autos tanto en Europa como en Estados Unidos. Pero un proceso de alianzas, fusiones y adquisiciones no tardaría en dar inicio al interior de la industria automotriz, proceso que continúa hasta nuestros días y que no se vislumbra su conclusión, por lo menos a un mediano plazo. Si quisiéramos ubicar cronológicamente el inicio de este proceso, podríamos señalar el año de 1914 en que se logró la producción completa en línea de montaje de vehículos de motor. Como ya se sabe es gracias a la capacidad emprendedora de Henry Ford que se hace posible la producción en masa o en serie en un principio de miles, después cientos de miles y finalmente, millones de automóviles. El tiempo de fabricación industrial de un auto se redujo de doce horas y media a tan sólo una hora y media, lo que en aquella época constituyó toda una proeza tecnológica. Ya para 1918 el número de vehículos de motor fabricados en Estados Unidos rebasó los 5 millones, mismos que se duplicaron en los 4 años siguientes.

Para la inmensa mayoría de los cientos de fabricantes de autos de aquel entonces, que no pudieron o no supieron, o simplemente no quisieron incorporar la línea de montaje a su proceso de producción su destino ineludible fue el de establecer alianzas, fusionarse o ser adquiridas por las grandes firmas. El pequeño productor se encontró con un obstáculo insalvable: no podía competir con los costos de la producción en masa, ni tampoco podía aplicar la línea de montaje para su pequeña producción.

La General Motors, fundada en Detroit, Michigan en 1908 fue sin duda la que mejor se adaptó al nuevo entorno, incorporando las técnicas más avanzadas, no sólo para la producción sino también para la comercialización de vehículos. Casi desde sus inicios esta empresa logró posicionarse como la empresa líder de la industria automotriz, en parte gracias a la adquisición de pequeñas compañías como Buick, Vauxall, Pontiac, Cadillac, Opel, Holden y Oldsmobile.

El mercado de los vehículos automotores que en sus inicios se asemejó bastante al modelo teórico de competencia perfecta, muy pronto se observaba como una estructura oligopólica. Para la segunda década del siglo veinte las grandes empresas eran las que imponían las reglas del juego, y a la cabeza de éstas se hallaba la General Motors que había desplazado de la posición de liderazgo a la Ford debido a los propios errores de gestión empresarial de ésta. El 31 de mayo de 1927 el último Modelo T (el número 15,007,003) salió de la línea de montaje.

La hegemonía de la General Motors fue indiscutible durante la mayor parte del siglo veinte, pero como ya se señaló anteriormente esta hegemonía comenzó a ser cuestionada a partir de la década de los setenta de dicho siglo. Ahora bien, las empresas recurren a las alianzas cuando se ven obligadas a reconocer la necesidad de contar con un socio para poder competir en un sector en el cual el accionar de manera individual les resultará extremadamente difícil. Es así que ante el embate de los fabricantes de vehículos japoneses, General Motors establece una alianza con la japonesa Isuzu Motors Limited al adquirir el 34.2 de su capital accionario, con el objeto de aprovechar las exitosas innovaciones de las firmas japonesas.

En 1980, tal vez como presagio a los malos tiempos que se avecinaban, General Motors tuvo su primera pérdida a nivel corporativo desde 1920, por lo que entre otras acciones en 1981 establece una alianza con Suzuki para la distribución mutua de sus vehículos, en principio adquiriendo el 5% de sus acciones y posteriormente en el año 2000, el 20%. El gigante americano que hasta entonces había sido orgulloso fabricante de vehículos grandes, debido a la situación imperante lanza en 1985 su línea Saturn para competir en el segmento de autos compactos y subcompactos, esto gracias a sus alianzas con firmas japonesas.

Pero quizá el ejemplo más representativo de las alianzas o empresas conjuntas (joint venture) de la General Motors con empresas japonesas fueron dos emprendidas con Toyota en la década de los ochenta: la denominada New United Motor Manufacturing, Inc. (NUMMI), con el objeto de producir autos compactos en territorio estadounidenses, y la

llamada United Australian Automotive Industries (UAAI) para coordinar tecnologías en materia de diseño e ingeniería en Australia.⁴⁵

En 1984, cuando General Motors había perdido en 10 años más de 10 puntos de cuota de mercado (de 47% a mediados de los setenta a 34% a mediados de los ochenta), decide junto con Toyota abrir una planta de manera conjunta (NUMMI). Para esto, General Motors acababa de cerrar en 1982 su peor planta en Estados Unidos, la de Fremont en California, y dejó que Toyota la reabriera y gestionara (con 85% de los antiguos trabajadores) dando total acceso a General Motors para que aprendiera las técnicas japonesas en la fabricación de autos. Así, la firma americana lograba el acceso al conocimiento del proceso de producción de Toyota (llamado *kaisen*) y la empresa japonesa abría su primera planta fuera de Japón y aprendía como implementar su sistema en un contexto cultural y laboral distinto. En 2010 ambas empresas acuerdan cerrar la planta NUMMI.

Desde 1984 hasta la actualidad GM ha ido perdiendo posiciones en el negocio de los vehículos hasta llegar a la bancarrota en el año de 2011, requiriendo cientos de miles de millones de dólares de apoyo por parte del gobierno federal estadounidense. Toyota por su parte es, en las primeras décadas del siglo XXI, la mayor fabricante de vehículos en el mundo. El cierre de la planta NUMMI dejó como enseñanza: que el ser el más grande no significa ser el mejor ni el más listo sino, probablemente, todo lo contrario. Toyota al ser ahora el más grande productor de vehículos a nivel mundial está experimentando los mismos problemas de calidad que hicieron caer de su pedestal a General Motors.

Para el año de 1999 General Motors establece otra alianza con una empresa japonesa: Fujy, propietaria de la marca Subaru que le vende el 20% de su capital social. En 2000 establece una alianza con la firma italiana Fiat (Fabrica Italiana de Autos de Turismo) al adquirir el 20% de sus acciones. Gracias a este acuerdo, la empresa estadounidense pudo comercializar en sus concesionarias en México tanto los vehículos de lujo de la Fiat como de su subsidiaria Alfa Romeo.⁴⁶ Además en 2003, General Motors lanzó al mercado de autos mexicano el subcompacto Fiat Palio importado desde su planta en Brasil. En 2005, General Motors intentó comprar el 80% del capital accionario de Fiat, pero debido a los grandes adeudos de ésta, la firma estadounidense decide romper todo vínculo con la italiana.

En cuanto a adquisiciones, en 1986 la General Motors había adquirido a la Lotus inglesa, pero después la vendió a Bugatti. En 1989 adquiere el 50% de la sueca Saab y para 2000 adquiere el resto. En 1999 adquiere la marca Hummer, misma de la que pocos años después, ante su situación crítica se tendría que deshacer. En el año 2000 adquiere la firma automotriz coreana Daewo Moto Company. Finalmente, en los últimos años se especuló la posibilidad de que la empresa americana elevara su capital accionario o adquiriera totalmente a empresas como Isuzu, Suzuki, Subaru y Fiat

Por su parte, la Ford Motor Company que había iniciado en la industria automotriz como fabricante de autos populares, en 1925 incursiona en la producción de autos de lujo con la

⁴⁵ Reyes, Juana, *Capítulo 5: Consolidación de la industria automotriz mundial*
en:http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/reyes/_k_r/capitulo5.pdf (consulta 25/01/2013)

⁴⁶ Avilés, Roberto, Op. Cit. p. 69.

adquisición de la línea Lincoln. Décadas después, en 1979 y por los mismos motivos que tuvieron las otras Tres Grandes, o sea estar perdiendo competitividad, establece una alianza con la empresa japonesa Mazda adquiriendo el 25% de sus acciones con la intención de diversificar su gama de productos, por lo que ambas empresas trabajaron en exitosos proyectos conjuntos de investigación, desarrollo y manufactura; entre ellos la denominada Auto Alliance International, Inc (AAII), llevada a cabo en la planta de Ford ubicada en Flat Rock, Michigan, donde se fabrican vehículos para ambas marcas.

La planta de Ford en Hermosillo, Sonora, México, también es una empresa conjunta con Mazda. Esta planta inició operaciones en 1986 para ensamblar el modelo Tracer. Los componentes se importan en una proporción del 50% de su valor desde el Japón, y en menor medida (17%) de Estados Unidos. Toda la producción de la planta es exportada a Estados Unidos. Antes de abrirse esta planta, Ford jamás había exportado al mercado estadounidense desde México.⁴⁷ En vista de los buenos resultados obtenidos, en 1993 Ford aumenta su participación al 33.4% de la firma japonesa. Ambas empresas han mejorado su eficiencia sin perder su independencia e identidad propia.

En el rubro de las adquisiciones, en 1987 la Ford adquiere el 75% de las acciones de la firma inglesa Aston Martin Lagorten, empresa dedicada a la fabricación de automóviles de lujo, posteriormente, en 1994 adquiere el otro 25%. En 1990 lleva a cabo la compra de la prestigiosa fábrica de autos deportivos de lujo inglesa Jaguar. En el año de 1999 adquiere a la firma sueca Volvo, fabricante de vehículos de lujo, (aunque en 2010 la vende a la empresa china Geely) finalmente en 2000 lleva a cabo la compra de la fabricante inglesa de vehículos todo terreno Land Rover Ltd, en 2008 vende esta última junto con Jaguar a la firma india Tata Motors.

Actualmente las tres firmas automotrices más importantes a nivel mundial son General Motors, Toyota y Volkswagen (VW) y entre ellas han establecido alianzas que les han servido para posicionarse como las empresas dominantes del sector. Ya se ha hecho referencia a las empresas conjuntas que han llevado a cabo las firmas estadounidense con la japonesa, ahora nos referiremos a las alianzas estratégicas realizadas entre esta última y la armadora alemana.

Volkswagen se constituye en el socio más importante para Toyota en el continente europeo, en donde dichas empresas han llevado a cabo proyectos conjuntos entre los cuales destaca la puesta en marcha de una planta armadora en territorio alemán y manejada conjuntamente por ambas firmas. Desde nuestro punto de vista este proyecto conjunto benefició principalmente a Toyota, ya que sin la asociación con VW le hubiera resultado mucho más difícil su afianzamiento en Europa, y sobre todo en la Unión Europea, ya que históricamente para las empresas japonesas les ha sido más fácil su penetración en el mercado de Estados Unidos que en el de Europa.

⁴⁷Michely, Jordy, “¿Se puede trasplantar el modelo japonés? Trayectoria de un debate” en Micheli, Jordy (Coordinador), *Japan Inc, En México, las empresas y modelos laborales japoneses*, Miguel Angel Porrúa, Universidad de Colima, UAM Azcapotzalco, México, 1996. p 166.

En su país de origen, Toyota desde 1967 había llevado a cabo proyectos conjuntos con Daihatsu, empresa especializada en la fabricación de autos compactos y de bajo impacto ecológico y con presencia en más de 140 países, sobra decir los enormes beneficios que le trajo tal alianza a Toyota ya que ésta le permitió tener acceso a los canales de distribución que su socio poseía en decenas de países, y poder llegar a convertirse en la armadora más importante, primero de Japón y después a nivel mundial, tan bueno fueron los resultados que en 1999 Toyota adquiere el 100% del capital accionario de Daihatsu.⁴⁸

Con la adquisición en 2001 del 50.1% del capital accionario de Hino Motors, Toyota pudo incursionar en el segmento de mercado de los autobuses de carga y pasajeros, en el cual su nuevo socio es uno de los principales productores desde su fundación en 1942. Al igual que en el caso de Daihatsu, desde 1966 ya se realizaban proyectos conjuntos entre Toyota y Hino Motors, con tan buenos resultados que los directivos de Toyota quedaron convencidos de la conveniencia de convertirse en el socio mayoritario de Hino Motors.

Como ya se señaló anteriormente, las alianzas entre empresas se dan con el fin de apoyarse y respaldarse mutuamente, y entonces de este modo les sea posible hacer frente a escenarios que se presenten poco favorables; el caso de la alianza de Renault y de Nissan es muy representativo, ya que se da en momentos en que a ambas empresas no les estaba yendo muy bien en el negocio automotriz. Renault ya había tenido experiencias de empresas conjuntas como en el caso de la Fabrica de Automóviles Sociedad Anónima (FASA), empresa subsidiaria creada en España en la década de los cincuenta, de la cual poseía el 70% del capital accionario y aquí mismo en nuestro país en donde era el socio mayoritario de Vehículos Automotores Mexicanos (VAM) en la década de los ochenta. Fue precisamente la mala situación por la que atravesaba Renault en ese entonces que se ve obligado a cerrar su subsidiaria en México y se mantiene ausente de estas tierras hasta el establecimiento de su alianza con Nissan.

En 2002 se constituye formalmente la alianza Renault-Nissan con sede en Holanda, con denominación oficial Renault-Nissan BV, la propiedad de la nueva entidad pertenece a partes iguales a ambas empresas, que deciden su rumbo de manera conjunta. Pero el control operativo tanto de Renault como de Nissan es responsabilidad de cada empresa. Entonces dentro de esta alianza cada empresa mantiene su propia identidad y esto se evidencia en la clara diferenciación de la línea de productos que maneja una y otra. Ahora bien, la alianza entre estas empresas constituyó el cuarto grupo automotriz a nivel mundial.

Esta alianza les ha permitido a ambas empresas ampliar su cobertura geográfica a zonas a las que antes no tenían acceso o que habían tenido que abandonar. Este es el caso de la Renault que ante una situación económica adversa tuvo que salir de nuestro país y ahora está de vuelta gracias a su alianza con Nissan. De este modo en 2002, Renault inicia la producción de sus modelos Scénic y Clío (comercializados ahora como Nissan Platina) en la planta que Nissan tiene en Cuernavaca y al año siguiente se inicia su venta a través de los distribuidores de la misma firma japonesa.⁴⁹

⁴⁸ Reyes, Juana, Op. Cit.

⁴⁹ Avilés, Robert, Op. Cit. p.69

En 2004 la alianza entre estas empresas lleva a cabo la adquisición de la firma automotriz rumana Dacia, con la que Renault ya llevaba décadas de colaboración, lo cual hace posible el arribo de los vehículos de Nissan a la Europa del Este. Así mismo en 2010 se lleva a cabo la adquisición de la fabricante de automóviles coreana Samsung Motors, antiguo aliado de Nissan, gracias a esta operación Renault se convierte en la primera firma europea en diseñar y producir autos en Corea del Sur.

Por su parte la Volkswagen ha establecido alianzas sumamente exitosas desde la década de los ochenta en el mercado de vehículos que hoy en día se constituye como el más grande del mundo, o sea el Chino. De este modo, en 1984 establece su primera subsidiaria en el país asiático denominada Shanghai-VW de la que detenta el 50% del capital social. Posteriormente en 1990 se crea la alianza de VW con la armadora china First Automotive Works (FAW) de la cual la firma alemana es propietaria del 40% del capital social. En el continente europeo en el año 2000, VW se hace con el 18.7 de las acciones de la empresa sueca Scania AB, fabricante de vehículos comerciales y de carga.⁵⁰

En el terreno de las adquisiciones, estas se remontan hasta el año de 1969 en el que la VW adquiere a la empresa alemana Auto Union Gombt fabricante de vehículos de lujo, y que desde 1985 se denomina Audi AG. A principios de la década de los noventa VW adquiere la firma española Sociedad Española de Autos de Turismo (SEAT) y es al iniciarse el presente siglo en que comienzan a comercializarse estos vehículos en nuestro país. En 1991 adquiere una de las firmas automotrices más antiguas del mundo: la checa Skoda Auto. En 1998 lleva a cabo tres espectaculares e importantísimas adquisiciones de prestigiosas armadoras europeas de autos de lujo y de deportivos (también de lujo): la británica Bentley, la francesa Bugatti y la italiana Lamborghini.

La fusión de la fabricante alemana de autos de lujo Daimler-Benz, con la tercera empresa automotriz estadounidense: Chrysler, en 1998, se constituyó en su momento como el quinto grupo automotriz a nivel mundial. Daimler y Benz nacen a fines del siglo XIX como empresas independientes. Se señala que en el año de 1886 Daimler fabrica el primer automóvil (que contaba con tres ruedas), y en 1925 se fusiona con la también fabricante de autos Benz, dando origen a la Daimler-Benz.

Ahora bien, por su parte como empresa independiente, Chrysler adquiere en 1928 a la Dodge Brothers, Inc. Cuando en la década de los setenta los vehículos fabricados por Las Tres Grandes comienzan a perder posición en el mercado estadounidense, Chrysler se asocia con la empresa japonesa Mitsubishi para comercializar sus autos en Norteamérica. En 1987 adquiere la American Motors propietaria de la marca Jeep y que hasta entonces era la cuarta fabricante de vehículos en Estados Unidos. En 1998 crea una alianza con General Motors para desarrollar e intercambiar autopartes. Finalmente, antes de su fusión con Daimler, establece una alianza con la coreana Hyundai.

Por su parte Daimler-Benz que desde sus orígenes se había destacado como fabricante de automóviles de lujo de gran calidad, a principios de la década de los noventa incursiona en el segmento de camiones de carga con la adquisición a Ford de su línea de camiones

⁵⁰ Reyes, Juana, Op. Cit.

Sterling. Así mismo, en nuestro país, en 1991 adquiere el 49% de la empresa mexicana FAMSA (Fábrica de Autotransportes Mexicana, S.A.), armadora de camiones de carga y de transporte de pasajeros.

Entonces como ya se señaló, la fusión de estas dos empresas tiene lugar en el año de 1998 dando origen a la denominada DaimlerChrysler, que se constituyó como una empresa alemana para efectos fiscales y contables. En un principio la operación se manejó como una alianza o empresa conjunta, modalidades en las cuales las entidades que la integran conservan su autonomía e identidad propias. Pronto se vería que en realidad se trataba de una fusión, operación en la cual una de las entidades pierde su identidad como tal, cosa que le ocurrió a la firma estadounidense.

Los resultados de la fusión DaimlerChrysler no fueron los que se esperaban y en 2007 Daimler vende el 80% del capital accionario de Chrysler al grupo Cerberus. En 2009, Daimler, que había vuelto a su anterior denominación de Daimler-Benz, vende el resto del capital accionario de la empresa estadounidense que ese mismo año se acoge al capítulo 11 del código de Estados Unidos (Ley de Quiebras). Por esas mismas fechas se anuncia públicamente que la firma italiana Fiat asume la gestión y una participación ampliable de Chrysler, con lo que se constituye la nueva empresa denominada Chrysler Group LLC como subsidiaria del grupo italiano.

En 2006 una empresa mexicana denominada Giant Motors establece una alianza con FAW para el ensamble de camiones pequeños en Ciudad Sahagún y con la asesoría tecnológica de la empresa China. Durante el primer trimestre de 2008, Grupo Salinas (GS) importó automóviles de la misma compañía china FAW. Esta armadora de vehículos asiática se fundó en 1956 y comenzó a fabricar automóviles bajo la asesoría técnica de ingenieros de la extinta Unión Soviética. Produce al año 1,400,000 vehículos y tiene alianzas, tanto en su país de origen, como en otras partes del mundo con empresas tan poderosas como Volks Wagen, Audi, Toyota y Mazda.⁵¹ Finalmente la sociedad entre FAW y grupo Salinas no prosperó, pero continúa con la establecida con Giant Motors

2.3.4. Rescates

Como ya fue señalado en el apartado 2.3.2, donde nos referimos al auge y crisis de la industria automotriz estadounidense, la atonía de la cual eran presas “las tres grandes” empezó a cobrar factura con el embargo del cartel de la OPEP. Se hace entonces evidente la pérdida de competitividad de la industria automotriz norteamericana, sobre todo en su cultura organizacional, laboral y modelo de producción. El inicio del nuevo siglo es testigo de los infructuosos esfuerzos por parte de “las tres grandes” para seguir prevaleciendo en la industria automotriz global, adaptándose al nuevo modelo organizacional. Precisamente cuando ya el modelo de producción esbelta se hallaba totalmente implantado y asimilado por las firmas estadounidenses, en 2008 da inicio en los Estados Unidos la crisis económica que hasta hoy flagela a prácticamente todo el mundo globalizado.

⁵¹ Avilés, Roberto, Op. Cit. p. 75.

Es de este modo que la Unión Americana comienza el año de 2008 sumida en una grave crisis financiera e hipotecaria, lo que afectó seriamente la gigantesca burbuja que venía creciendo desmesuradamente durante los últimos años y que finalmente estalló en el mes de septiembre con gravísimas consecuencias no sólo para los Estados Unidos, sino para todo el mundo globalizado. En ese mes, el gobierno estadounidense, a través de la Reserva Federal, tuvo que acudir al auxilio de importantísimas empresas del sector financiero como fue el caso del banco de inversiones Lehman Brothers, las compañías hipotecarias Fanine Mae y Freddie Mac. En el caso de la prestigiosa aseguradora AIG, el gobierno tuvo que nacionalizarla adquiriendo el 80% de sus activos.

Es entonces que en el año de 2008 se desata con toda su crudeza la actual crisis económica de la cual el mundo globalizado todavía no logra escapar. Los países desarrollados, y especialmente Estados Unidos son los más afectados. Las noticias hablaban de la quiebra de cientos de grandes empresas por todo el mundo. El territorio estadounidense alberga al mayor número de las más grandes empresas a nivel global, por lo que la magnitud de los recursos financieros necesarios o suficientes para ponerlas a flote de nueva cuenta es incalculable.

La ya de por sí alicaída industria automotriz estadounidense es de las que más seriamente resintió el brutal embate de la actual crisis económica, su existencia misma se puso en riesgo y con ella el destino de millones de personas en todo el mundo, pero principalmente en la región de Norteamérica. Su enorme importancia obligó al gobierno estadounidense a acudir en auxilio de las grandes armadoras ante el riesgo inminente de que sucumbieran y cesaran totalmente sus operaciones. De las automotrices norteamericanas, parecía que Ford sería la única capaz de sobrevivir y seguir adelante.

La crisis económica era entonces de magnitudes globales y por lo tanto afectaba a la industria automotriz a nivel mundial, de hecho el año de 2009 se constituyó como el peor año para los fabricantes de vehículos en todo el mundo, cuando la producción mundial se contrajo un 21%. En este contexto de desastre total para las armadoras estadounidenses, llamaba la atención que la situación para las fábricas de automóviles extranjeras trasplantadas a territorio estadounidense fuera completamente distinta. Ninguna de ellas estaba enfrentando, ni de lejos un proceso de bancarrota, pese a que éstas también habían experimentado pérdidas considerables debido al descenso en su producción. Para el ciudadano común no resultaba fácil comprender el por qué de tan disímil situación a la que se enfrentaban “las tres grandes” por un lado, y por el otro, las fábricas de autos trasplantadas.

En el caso de General Motors, la magnitud de sus pasivos y la pérdida de competitividad son señaladas como las principales causas de su quebranto. Para las firmas americanas, el costo de mano de obra es alto (25 dólares la hora, en promedio), en comparación con los salarios que se pagan en las fábricas trasplantadas. Lo anterior como resultado de que la planta laboral de las firmas estadounidenses está integrada a la poderosa central sindical United Auto Workers (UAW) entre cuyas conquistas laborales se encuentran los beneficios de salud y prestaciones para los trabajadores en activo y de pensiones para los trabajadores jubilados, lo cual constituye parte importante de los pasivos de las empresas.

Las fábricas trasplantadas no enfrentan esta situación, sus trabajadores no están afiliados a la UAW, por lo que sus ingresos y prestaciones son menores a los que si lo están. Al ser sus plantillas de trabajadores mayoritariamente de gente joven, prácticamente no tienen costos por personal jubilado. En general sus costos laborales son menores.

La industria automotriz GM estima sus costos laborales en 69 dólares por trabajador, comparado con los 53 dólares de Toyota. Sin embargo, estas cifras no dan cuenta de toda la verdad, debido a que existe una amplia diferencia entre las dos industrias si se incluyen todos los beneficios adicionales: salud, seguros, pensiones y otros. Ante la situación de pánico que vive la industria automotriz, el sindicato UAW hizo tres concesiones: 1) aceptar salarios más bajos para los nuevos trabajadores incorporados a las plantas, correspondiente a 50% de los antiguos obreros, 2) suspender parte importante del *job bank*, que permite a trabajadores desocupados obtener remuneraciones y beneficios adicionales, 3) Las tres automotrices (GM, Chrysler y Ford) han negociado algunas flexibilizaciones menores, por ejemplo, la subcontratación para labores de aseo.⁵²

Analistas del sector automotriz consideran que la recuperación de la competitividad de las tres firmas norteamericanas pasa por el necesario consenso entre las administraciones de las empresas y la del UAW, en cuanto a la necesidad de equilibrar los costos laborales de la industria automotriz estadounidense con la extranjera que fabrica vehículos en su territorio. Desde luego que esta homogenización a la baja de las percepciones y prestaciones de los trabajadores significaría depositar en ellos todo el enorme costo de la recuperación de las empresas. Curiosamente no se hace ninguna referencia a quién debería de pagar los graves errores en la toma de decisiones por parte de los altos directivos de las empresas, que finalmente condujeron a éstas a la orilla del precipicio.

De las armadoras estadounidenses, Chrysler y sobre todo General Motors fueron las firmas que más resintieron los estragos de la crisis. Tras de que el gobierno estadounidense destinara cientos de miles de millones de dólares al rescate del sistema financiero estadounidense, los gigantes automotrices solicitaron ser incorporados a un programa de rescate similar al implementado para las grandes empresas financieras. De entrada, el Partido Demócrata propuso que el gobierno destinase 25 mil millones de dólares en créditos a tasas de interés muy bajas y estos fueran puestos a disposición de las grandes armadoras de autos a partir del 30 de septiembre de 2008, siempre y cuando estas cumplieran con ciertos requisitos en cuanto a su solvencia. Esta propuesta de ayuda financiera encontró oposición al interior del Congreso de los Estados Unidos de parte del Partido Republicano.

Los republicanos decían recoger el sentir de ciertos sectores de la sociedad estadounidense que ya estaban muy a disgusto por las enormes sumas de recursos públicos que fueron empleados en rescatar al sistema financiero de un tremendo atolladero que él mismo se había generado; y la percepción popular acerca de la crisis que atravesaba la industria automotriz era muy similar. Así entonces estos grupos opositores consideraban injusto que las firmas automotrices fueran rescatadas con el dinero de los contribuyentes, que lo justo sería que las mismas empresas pagaran por sus errores del pasado.⁵³

⁵² Arenas, René, et al, "La caída del imperio automotriz estadounidense", *Espacios Públicos*, Vol. 13, Núm. 27, 2010, pp. 96-112, Universidad Autónoma del Estado de México, México, p. 100.

⁵³ Idem.

No obstante lo anterior, en 2008 Chrysler recibió 4000 millones de dólares en préstamos, pero se requerían por lo menos otros 3000 millones para no irse a la quiebra. La empresa negoció con la UAW nuevas concesiones por parte de sus trabajadores para aligerar sus enormes pasivos. Con este mismo fin, ya la empresa había despedido a 32000 trabajadores entre 2007 y 2008 y planeaba suprimir otros 3000 puestos de trabajo. Sus dirigentes confiaban que este penoso proceso de reestructuración, junto con la prometedor alianza con la Fiat italiana sería su mejor apuesta para proteger a sus empleados, obreros, concesionarios, proveedores y clientes.

La alianza con Fiat, (la cual ya se abordó en el apartado 2.3.3, resultó decisiva para la subsistencia de Chrysler. El anuncio del presidente Barak Obama de que Chrysler se aliaría con Fiat implicó que la firma americana se acogería a la Ley de Quiebras y que ésta se constituía en la única opción para salvar a la firma que daba empleo a más de 38 mil personas. Es entonces que la denominada Chrysler Corporation LLC, cuyo propietario mayoritario era el Grupo Cerberus con el 80.1 por ciento de las acciones, mientras que Daimler detentaba el 19.9 por ciento, se declara en quiebra el 30 de Abril del 2009. Al acogerse al Capítulo 11 de la Ley de Quiebras, Chrysler recibió 10,400 millones de dólares para solventar su situación financiera.

Se estableció que la firma Chrysler, luego de uno o dos meses de suspensión de actividades, deberá constituir una empresa más compacta y ya con participación en el capital de los trabajadores, 55 por ciento, su socio Fiat, 35 por ciento, el gobierno estadounidense, ocho por ciento, y hasta el canadiense, dos por ciento, que también aportó algunos millones de dólares para su rescate. La intención de Fiat es ser el principal accionista, aunque las autoridades determinaron que la firma italiana no podrá ser el poseedor mayoritario hasta que las deudas con el gobierno estadounidense estén totalmente pagadas. Los trabajadores de Chrysler, afiliados al poderoso sindicato United Auto Workers (UAW), han hecho público que en cuanto sea posible venderán su parte para financiar la asistencia médica de los jubilados.⁵⁴

La suspensión de actividades de Chrysler implicó el cierre temporal de 23 plantas en territorio estadounidense, lo cual afectó a más de 38 mil obreros. Tristemente algunas de estas fábricas ya no volvieron a abrir sus puertas. Cuando Chrysler se declaró en quiebra sus 3,181 concesionarios manifestaron su apoyo al proceso de reestructuración de la firma al mantenerse en operación vendiendo los saldos de sus inventarios, vendiendo vehículos usados o dando servicio de mantenimiento, todo esto enfocado a los vehículos Chrysler. A pesar de dichos esfuerzos, la firma reportó al tribunal de quiebras que una cuarta parte de sus concesionarios sería suprimida.⁵⁵

Ahora bien, la Ley Federal de Quiebras de los Estados Unidos es un procedimiento creado y establecido por el Congreso de los Estados Unidos. Mediante este recurso legal, las empresas y los individuos alcanzan un alivio en el pago de sus deudas, obteniendo soluciones rápidas y eficaces a sus problemas financieros. Cuando una empresa o individuo no está en condiciones de asumir sus deudas o de pagar a sus acreedores, la propia empresa o sus acreedores pueden solicitar la protección de bancarrota bajo el capítulo 7 o capítulo

⁵⁴ Avilés, Roberto, Op. Cit., p. 97

⁵⁵ *Ibidem*, p. 98.

11 a través de un tribunal federal. Bajo el capítulo 7 la empresa cesa sus actividades, un agente designado por un juez vende la totalidad de sus activos y distribuye los recursos obtenidos de esta manera entre los acreedores de la empresa quebrantada.

En cambio bajo el capítulo 11, que es al cual se acogen las empresas que requieren de un respiro para poder reestructurarse, el deudor mantiene el control sobre sus operaciones bajo la supervisión de la Corte. La declaración de quiebra opera automáticamente como una solicitud de rehabilitación. Por rehabilitación debe entenderse que los directivos de la empresa vuelvan a tomar el control de la situación, generando nuevamente valor económico y equilibrando sus flujos de caja, para lo cual se requiere negociar eficazmente con acreedores y proveedores. Así pues, la legislación de quiebras tiene dos propósitos, igualmente importantes de hecho y de Derecho: la obtención y distribución del activo del quebrado entre sus acreedores y la liberación de las deudas, es decir la rehabilitación del deudor.

Debido a que el tamaño de General Motors es mucho mayor que el de Chrysler, los requerimientos de apoyos financieros también lo son. Así cuando Chrysler recibió los 4,000 millones de dólares referidos anteriormente, General Motors requirió 13,400 millones de dólares. Los fondos adicionales que fueron requeridos por ambas empresas les fueron condicionados por parte del gobierno estadounidense al éxito en sus programas de reestructuración, para la supervisión de dichos programas fue creado el llamado Grupo Presidencial del Automóvil (GPA), que únicamente autorizó 3,500 millones de dólares adicionales para General Motors y 1,500 para Chrysler, con la condicionante de que estos recursos fueran empleados totalmente para pagar adeudos a su red de proveedores de autopartes y así aliviar la situación de éstos.

Aunque la intención de los directivos de la General Motors era la de evitar la declaración de bancarrota, las intenciones del gobierno de los Estados Unidos eran totalmente diferentes. Las autoridades pensaban que sólo mediante la declaratoria de bancarrota se podría tener mayor certeza respecto al adecuado manejo de los cuantiosos recursos públicos destinados al rescate de la empresa automotriz.

Finalmente el lunes 1 de Junio de 2009 a las 8 de la mañana, General Motors se declaró en bancarrota y por supuesto se acogió al capítulo 11. Para su reestructuración General Motors recibió 30,000 millones de dólares, para que al final de su proceso de reestructuración emerja una compañía menos grande pero más fuerte que garantice que se seguirán fabricando autos en Estados Unidos. Como resultado de esta multimillonaria transferencia de recursos públicos, el gobierno federal detenta el 60% de las acciones de General Motors, pero sólo temporalmente, ya que su intención es en palabras del presidente Obama "...contribuir a que General Motors se recupere y salimos rápidamente". La reestructuración ha sido durísima, sobre todo para los trabajadores, ya que como resultado de ésta se perdieron 21,000 puestos de trabajo y se cerraron una docena de plantas.⁵⁶

Ese proceso implicó la creación de una compañía nueva denominada General Motors Company. La nueva General Motors posee los activos más importantes de la vieja General

⁵⁶ "GM se declara en bancarrota" en <http://www.bbc.co.uk/mundo/economía>. consulta 27/02/2013.

Motors, que pasó de llamarse General Motors Corporation a General Motors Liquidation Company para su liquidación. El gobierno estadounidense inyectó en total en este proceso de reestructuración la cantidad de 50,000 millones de dólares. El esfuerzo fue grande y doloroso pero parece ser que ha comenzado a rendir frutos: en 2011, la General Motors recuperó el primer lugar entre los más grandes productores de autos a nivel mundial, desplazando al anterior primer lugar, es decir Toyota, hasta la tercera posición después de Volkswagen. Aunque no debe dejar de mencionarse que la disminución en la producción de autos por parte de la empresa japonesa fue como resultado de la catástrofe natural sufrida por el país del Sol naciente, cuando el 11 de Marzo de 2011 la localidad de Fukushima fue arrasada, primero por un terremoto y luego por un Tsunami, sumiendo a la economía japonesa en una situación de recesión.

Para el rescate de General Motors y Chrysler se requirieron en total, 80,000 millones de dólares, más de lo que se había previsto inicialmente para evitar el desastre que hubiera implicado su desaparición.

Se calcula que se evitó la pérdida de un millón de empleos y 28,600 millones de dólares (por impuestos que no se recaudarían y costes de seguridad social para todos los empleados despedidos, incluyendo industria auxiliar). El resultado del rescate ya lo conocemos. General Motors tiró a la basura varias marcas (Pontiac, Saturn, Hummer) e hizo su gama más adecuada a estos tiempos. Chrysler ha quedado en manos del Grupo Fiat. Y Ford está viento en popa, con beneficios y unas ventas brutales. ...Decididamente las cosas han ido mejor. Además estas dos grandes empresas han creado empleo e incluso han reinvertido de nuevo en el país, aunque mucho menos dinero del que los contribuyentes perdieron con sus rescates. ...Muchos economistas dicen que los rescates son un error, que sólo suponen un alargamiento de las agonías. En este caso podemos comprobar que puede haber buenos rescates y malos rescates. Para General Motors y Chrysler, la lección les ha sentado bien... mientras no la olviden, claro.⁵⁷

2.4. Innovaciones tecnológicas.

La industria automotriz globalizada, gasta billones de dólares en desarrollo e innovación tecnológica. Precisamente en el apartado anterior se señalaba que una de las principales causas de la debacle de “las tres grandes”, y que obligó al rescate de dos de ellas, fue precisamente su falta de innovaciones tecnológicas que hicieran a sus vehículos más competitivos frente a los fabricados por sus competidores. En este apartado haremos referencia a los desarrollos tecnológicos más importantes de las últimas décadas que se manifiestan en el mejoramiento del desempeño de los vehículos en beneficio de los consumidores y que a su vez se traducen en mayores ventas en beneficio de los fabricantes.

Comenzaremos por referirnos a las innovaciones tecnológicas que se han dado en el principal componente del automóvil, es decir el motor. Casi desde los inicios de la industria automotriz, el llamado *motor de combustión interna* se impuso a otros tipos de motores para ser incorporado en la inmensa mayoría de los automóviles. El motor de combustión interna obtiene energía mecánica directamente de la energía química de un combustible que

⁵⁷ Costas, Javier, “¿Cuánto costó el rescate de General Motors y Chrysler?” en <http://www.motorpasion.com/industria/cuanto-costó-el-rescate-de-general-motors>. consulta 05/03/2013.

arde dentro de la cámara de combustión, su nombre se debe a que dicha combustión se produce dentro del motor en sí mismo.⁵⁸

Hoy en día el llamado *cuerpo de aceleración* (antes carburador) de los motores de combustión interna es capaz de regular la cantidad de combustible que se inyecta dentro de la cámara de combustión, con el fin de que se consuma únicamente el necesario. Con los sensores incorporados en los actuales motores se controla el tiempo y apertura de las válvulas de admisión de escape, así como el momento en que se produce la chispa proveniente de las bujías para dar inicio al proceso de combustión.

Los actuales *inyectores de combustible* constituyen la principal pieza del sistema de alimentación de motores de combustión interna, el cual vino a sustituir al antiguo carburador en los motores de explosión. La inyección de combustible se comenzó a usar desde principios de los noventa en los autos europeos debido a la obligación de reducir las emisiones contaminantes y hacer más duradero el catalizador. Originalmente la inyección del combustible era mecánica pero actualmente es completamente electrónica.

Anteriormente para reducir costos se utilizaba un solo inyector para todos los cilindros (monopunto), en vez de uno para cada cilindro (multipunto), debido a las normas anticontaminantes, la inyección monopunto ha caído en desuso. Los actuales Calculadores Electrónicos de Inyección (ECU) manejan la parte del encendido del motor en el proceso de combustión, lo que permite el corte del encendido en aceleración para evitar que el motor se revolucione excesivamente, y el corte de la inyección al frenar el vehículo con el motor o desacelerar para aumentar la retención.⁵⁹

El Sistema de Desplazamiento Múltiple, (MDS por sus siglas en inglés), proporciona la desactivación de los cilindros bajo condiciones de movilidad constante, aceleración baja y subidas de pendiente leve, permitiendo un ahorro de combustible en promedio del 5 al 20% cuando el vehículo funciona en modo de 4 cilindros, dependiendo de los hábitos de conducción y el uso del vehículo. Se han convertido en una solución para autos con motores grandes ya que economizan el consumo de combustible cuando no es necesaria tanta potencia. Pero también por su parte Volks Wagen creó un sistema de desactivación de cilindros para vehículos de 4 cilindros, para que éstos puedan funcionar sólo con 2 ó tres cuando no se requiera toda la potencia, cuando el motor necesita más potencia se activan automáticamente todos los cilindros.

La llamada *transmisión* en los autos es un conjunto de elementos que tiene la misión de hacer llegar el giro del motor hasta las pares motrices. Con este sistema también se consigue variar la relación de transmisión entre el cigüeñal y las ruedas, así el eje de salida de la caja de velocidades puede girar a las mismas revoluciones, a más o a menos que el cigüeñal. Ahora bien uno de los más recientes avances en este importantísimo componente

⁵⁸ Solís, Eduardo, “Nuevas tecnologías del sector automotriz”, Septiembre 2008, AMIA en <http://www.conae.gob.mx/work/sites/CONAE/resources.Consulta> 18/12/2012.

⁵⁹ “Inyección de combustible” en [http://es.wikipedia.org/wiki/Inyección de combustible](http://es.wikipedia.org/wiki/Inyección_de_combustible). Consulta 18/12/2012.

de los vehículos automotores, es el llamado *Transmisión Variable Continua* (CVT por sus siglas en inglés).

La CVT puede variar la velocidad a cualquier valor arbitrario dentro de sus límites, en lugar de entre un conjunto de relaciones fijas. Es un tipo de transmisión semiautomática que puede cambiar la relación de cambio según las necesidades de la marcha. En lugar de tener una cantidad discreta de cambios de velocidad ya sean 5, 6 ó más, se tendrá una cantidad casi infinita de cambios. Esto se debe a que no hay relaciones (cambios) establecidos entre el giro del motor y las ruedas, sino un cambio gradual de ésta optimizando la relación en función de la velocidad y las necesidades de ese momento. Permite mejor consumo de combustible e ir más rápido al no perder tiempo cambiando de velocidad y mantiene el motor con una entrega de potencia máxima. Un pequeño inconveniente es que al disminuir la transición entre velocidades, el conductor tiene la impresión de manejar un coche de baja potencia, pero no es así.⁶⁰

En cuanto al vital sistema de frenado en los vehículos automotores, uno de los avances más importantes de los últimos tiempos son los *frenos ABS* (por sus siglas en inglés), en castellano Sistema Antibloqueo de Frenos, dicho sistema de frenado a diferencia del usual hace frenar a cada llanta de forma individual, con lo que la fuerza de frenado no es la misma, con lo que se evita que los neumáticos pierdan adherencia con el suelo. Si en una frenada brusca una o varias llantas reducen repentinamente sus revoluciones, el ABS detecta que están a punto de bloquearse sin que el vehículo se haya detenido y entonces perder el control (haga “trompos”), para que esto no suceda el ABS reduce la presión sobre los frenos lo que evita que el conductor pierda el control del auto.

Un sistema muy innovador y que tiene que ver con el sistema de frenado del vehículo y por lo tanto con la seguridad del conductor lo es el *Sistema de Regulación Activa de la Velocidad* (ACC por sus siglas en inglés). Con este sistema no sólo se controla de manera automática la velocidad y la distancia respecto al vehículo que va delante, sino que en caso de necesidad hace que el vehículo se detenga completamente sin que el conductor tenga que accionar los frenos.

Siguiendo con el rubro de la seguridad haremos referencia al popular sistema de *bolsas de aire*. Este sistema funciona con base en detectores de impacto que al producirse éste, hace que se activen los dispositivos de inflado, los cuales gracias a una reacción química producen casi de manera instantánea una gran cantidad de nitrógeno con el cual son infladas las bolsas de aire. Este elemento que forma parte del sistema de seguridad de los autos ha salvado muchas vidas desde su aparición hace ya varios años. Las bolsas pueden ir instaladas al frente, a los costados y en el techo de los vehículos para brindar la máxima protección a los pasajeros.

Ahora bien refiriéndonos a los avances tecnológicos en materia de protección al ambiente, podemos mencionar al muy conocido *convertidor catalítico* o simplemente catalizador. Este componente sirve para el control y reducción de los gases nocivos expulsados por el

⁶⁰ Solís, Eduardo Op. Cit.

motor de combustión interna. El catalizador comienza a trabajar cuando la temperatura del motor alcanza los 150^oc. Al alcanzar el catalizador la temperatura de 500^oc los hidrocarburos y el monóxido de carbono antes de ser expulsados por el escape, son convertidos en dióxido de carbono y vapor de agua. El catalizador reduce la emisión de gases nocivos hasta en un 75%, se coloca muy cerca del colector de escape para que al llegar ahí los gases ya tengan la temperatura necesaria para poder ser catalizados.

En cuanto a los neumáticos podemos citar el aporte de la firma Good Year denominado *Tecnología de Mantenimiento de Aire* (AMT), lo que evitará tener que revisar la presión de las llantas cada que se cargue combustible. Este sistema cuenta con sensores de la presión del aire en las llantas, los cuales al registrar una disminución activarán una bomba de aire que inyecte la cantidad necesaria para volver a tener los neumáticos con la presión adecuada.

Lo último en tecnología automotriz, realmente sorprende, aunque todavía está en fase de experimentación, es el llamado *Sistema de Conducción Autónoma*, con el cual el vehículo se controla por sí mismo. Se requiere de un software de navegación inteligente basado en un sistema de geolocalización a través de mapas cartográficos digitales cada vez más precisos. Pronto será posible para personas con severos problemas visuales poder viajar al volante de un automóvil que prácticamente hará todo en lugar del conductor, el cual será llevado sano y salvo a su destino sobre cuatro ruedas.

A continuación citaremos algunos de los combustibles alternos a la gasolina para ser utilizados por los vehículos con motor de combustión interna. Algunos de estos combustibles alternos aparecieron casi al mismo tiempo que la gasolina; un ejemplo lo es el *diesel*. Este combustible es también derivado del petróleo, pero con la diferencia de que los motores que utilizan el diesel como combustible emiten entre 15 y 25% menos bióxido de carbono que los motores a gasolina. El diesel provee aproximadamente 20% más energía que la gasolina, además de un rendimiento 30% mayor en recorrido.

De reciente creación, el *biodiesel* es resultado de una mezcla de diesel y aceites vegetales o grasa animal con o sin uso previo. Se obtiene por la transesterificación⁶¹ de triglicéridos (aceites), el producto obtenido es muy parecido al gasóleo obtenido del petróleo y puede usarse en motores de ciclo diesel. La fuente de aceite vegetal suele ser aceite de colza pues es la planta con mayor rendimiento de aceite por hectárea, aunque también se pueden emplear aceites usados (por ejemplo aceite de frituras), en cuyo caso la materia prima es muy barata y además se reciclan lo que en otros casos serían residuos. Prácticamente cualquier aceite de origen vegetal (girasol, cacahuete, cártamo, maíz, nuez, etc.) puede ser usado como combustible en un motor a diesel.

Existe otro combustible alternativo a los derivados del petróleo, y cuyo uso se populariza cada vez más: el *etanol*. Este combustible alternativo es un tipo de alcohol, y como todos

⁶¹ Consiste en combinar el aceite (normalmente aceite vegetal) con un alcohol ligero, normalmente metanol y deja como residuo glicerina que es aprovechado para cosmético. No daña el medio ambiente y se produce con materias primas renovables. No contiene casi nada de azufre. Mejora la combustión reduciendo la emisión de hollín.

los alcoholes se obtiene de la fermentación de azúcares; su uso en motores de combustión interna permite disminuir significativamente la emisión de contaminantes. Desde la década de los ochenta, en varios países se utiliza una mezcla de gasolina con un 10% a un 30% de etanol, llamada *gasohol*, esta proporción hasta hace poco había sido la más común, pero hoy en día llega a haber mezclas con un contenido de hasta 85% de etanol y un 15% de gasolina. Los principales productores de etanol a nivel mundial son Brasil, que lo fabrica con base en la caña de azúcar, y Estados Unidos donde se fabrica a partir del maíz, considerablemente menos eficiente para este fin que la caña de azúcar.

Ahora bien, es necesario mencionar algunos de los efectos colaterales del incremento en la producción de *etanol*. Desde nuestro punto de vista, el más grave es el hecho de dedicar cada vez una mayor proporción de productos agrícolas como el maíz y la caña de azúcar no al consumo humano, sino a la fabricación de combustibles. En el caso concreto de los Estados Unidos, en 2007 destinaron 25% de su producción de maíz a la fabricación de etanol, lo que constituyó uno de los detonantes de la crisis alimentaria mundial de 2007 y 2008. En nuestro caso particular esto nos afectó significativamente debido a nuestra gran dependencia del maíz estadounidense. Al elevarse el precio de este insumo básico en la fabricación de tortillas, la economía de nuestra población se vio seriamente afectada. A lo anterior podemos agregar que estudios realizados para calcular el consumo de derivados del petróleo en la producción de etanol, revelan que es mayor el consumo que la producción.

2.5. Vehículos alternativos.

Los primeros vehículos alternativos con respecto al que utiliza el motor de combustión interna existieron incluso antes que éste; tal es el caso del auto eléctrico. Entre 1832 y 1839, el escocés Robert Anderson, inventó el primer vehículo eléctrico y a partir de ahí se construyó una gran variedad de coches eléctricos tanto en Europa como en Estados Unidos, hasta que a partir del siglo XX comenzaron a prevalecer los de motor a gasolina. La introducción del arranque eléctrico del *Cadillac* en 1913 simplificó la tarea de arrancar el motor de combustión interna, que hasta entonces resultaba difícil y a veces hasta peligroso. Esta innovación junto con la producción en serie que abarató la fabricación de vehículos a gasolina, determinó la caída del coche eléctrico.

Las mejoras se vendieron más velozmente en los vehículos a gasolina que en los eléctricos a tal grado que en 1930 el coche eléctrico desapareció y no es sino hasta finales del siglo XX que su fabricación se retoma. La popularidad de la que goza el vehículo eléctrico se debe sobre todo a que no emite contaminantes durante su funcionamiento. Durante su operación no lleva a cabo la emisión de los llamados gases de invernadero. Por lo que ayuda a reducir la contaminación tanto atmosférica como sónica. Los coches eléctricos destacan también por su alto rendimiento en la transformación de la energía eléctrica en energía mecánica.

Los automóviles eléctricos son eficientes y silenciosos y los últimos avances en este tipo de vehículos se han dado en su componente vital, es decir en las baterías que generan la energía que les permite desplazarse. En la actualidad la batería más avanzada, ligera y pequeña es la de iones de litio (Lithiumlon), la cual tiene una capacidad de almacenamiento

de energía de 1.3 a 1.7 veces más que la de níquel y 4 veces más que la de plomo ácido.⁶² Si bien es cierto que un coche eléctrico no emite contaminantes durante su funcionamiento, la manera en que se genera la electricidad que necesita puede provocar contaminación, por el tipo de materias primas que se utilizan para la fabricación de las baterías. Un caso en que la generación de electricidad se logra sin contaminar es el de la llamada “electricidad renovable”, que es la que se obtiene por medio de la energía solar.

Hoy en día también son muy conocidos, aunque todavía no tan utilizados, los coches híbridos. Son autos que utilizan un motor eléctrico y uno de combustión interna. A diferencia de los coches que se mueven sólo por electricidad, hay híbridos que no es necesario conectar a una toma de corriente para recargar las baterías, ya que disponen de un generador que se ocupa de mantener la carga de las mismas. Al utilizar el llamado motor térmico para recargar las baterías, entonces se necesita un menor número de éstas, por lo que el peso total del vehículo es menor debido además a que el motor térmico suele ser pequeño. En algunos autos híbridos es posible recuperar y aprovechar la energía cinética que se genera cuando el vehículo está en movimiento y que se disipa en forma de calor cuando se frena. Esta energía cinética puede ser transformada en energía eléctrica y por lo tanto ser aprovechada por el coche híbrido.⁶³

Las características arriba descritas que poseen los autos híbridos parecen colocarlos cerca de la posición del auto ideal. Sin embargo es necesario señalar algunas de las desventajas que deben superar este tipo de vehículos. Para empezar como ya se señaló, son más livianos que los autos sólo eléctricos, su peso sigue siendo una desventaja frente a los autos convencionales. Los sistemas con los que funciona el auto híbrido son complejos y con una aparente tendencia a los desperfectos, lo que implica un alto costo de mantenimiento. Su precio es muy superior a los autos convencionales lo cual, sobre todo en estos tiempos de crisis no lo hace muy atractivo al público consumidor.

A pesar de que cuenta con el sistema anteriormente descrito que mantiene la carga de las baterías, la capacidad de acumulación de energía sigue siendo muy baja en comparación con la energía que es capaz de proporcionar el combustible de los vehículos de combustión interna. Otro aspecto sumamente desventajoso en materia de protección al medio ambiente se refiere al hecho de que los materiales de que están hechas las baterías de los autos híbridos están clasificadas como altamente tóxicas.

Una evolución de los autos híbridos consistirá en la transición hacia las celdas de combustible que obtienen energía eléctrica del hidrógeno y el oxígeno y emiten por el escape tan sólo inofensivo vapor de agua. “El hidrógeno se quema en un motor de explosión, de la misma forma que la gasolina. En la conversión de pila de combustible, el hidrógeno se convierte en electricidad que mueve motores eléctricos, de esta manera la pila de combustible funciona como una especie de batería.”⁶⁴ Siendo las celdas de combustible un sistema electroquímico que produce electricidad de una fuente externa de hidrógeno y oxígeno, su capacidad de almacenamiento de energía es muy superior al de una batería

⁶² Solís, Eduardo, Op. Cit.

⁶³ “Vehículo eléctrico” en <http://es.wikipedia.org/wiki/vehículoeléctrico>. Consulta 18/01/2013.

⁶⁴ Solís, Eduardo, Op. Cit.

convencional. Además de hidrógeno este sistema puede emplear como combustible metano, etano, gas natural o gas licuado.

E.U.A. proyecta que si tan sólo un 10% de los autos de este país fueran movidos por celdas de combustibles, los contaminantes (bajo regulación) del aire serían reducidos en un millón de toneladas al año y que 60 millones de toneladas de dióxido de carbono (uno de los gases causantes del efecto invernadero) serían completamente eliminados. DOE proyecta que el mismo número de autos a celda de combustible reducirían unos 800,000 barriles diarios las importaciones de petróleo, o sea alrededor de un 13% del total de las importaciones. Si tan sólo 20% de autos usaran celdas de combustible, los E.U. reducirían sus importaciones de petróleo en 1.5 millones de barriles diariamente.⁶⁵

Algo que se asemeja más a ciencia ficción es un vehículo que puede usar como combustible agua y oxígeno. Este es el caso del llamado Genepax, un auto de celda de combustible y motor eléctrico, con la capacidad de obtener hidrógeno directamente del agua mediante reacción química, el cual alimenta las baterías del motor eléctrico. La autonomía de movimiento capaz de alcanzar el auto es de 60 minutos a unos 80 km/h con sólo un litro de agua. Su fabricante afirma que no necesita ni siquiera agua destilada, que es capaz de funcionar incluso con agua de mar. Su costo se estima en 18,000 dólares.

Esta maravilla de auto cuenta con muchos detractores que afirman que todo esto no es más que pretensión; ya que si bien mediante el proceso de electrólisis se pueden separar el hidrógeno y el oxígeno a partir del agua, se necesita más energía para desarmar una molécula de agua que la energía que se libera cuando el hidrógeno se oxida al formar agua, o sea, que al convertir agua en hidrógeno (para luego quemarlo) se perdería gran parte de la energía debido a que en las conversiones siempre se produce calor. Por lo tanto, la liberación de la energía química del agua, según la comunidad científica, viola la 1ª y 2ª Ley de la Termodinámica. Pese a todo, en junio de 2008 la firma japonesa Genepax llevó a cabo la presentación de un auto que según afirma funciona sólo con agua y aire.⁶⁶

⁶⁵ Idem.

⁶⁶ Idem.

Capítulo 3.

Efectos de la globalización neoliberal en la industria automotriz de Norteamérica.

En el presente capítulo abordaremos de manera específica como es que en la industria automotriz se han resentido los efectos de la globalización neoliberal. Ahora bien, ya que dentro de dicho proceso la liberación del comercio internacional se constituye en piedra angular, analizaremos brevemente el marco normativo correspondiente representado por el llamado Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en relación directa con la industria automotriz. Enseguida, nos referiremos al contexto en que el modelo de producción fordista-taylorista de origen estadounidense es sustituido por el denominado toyotismo de origen japonés, sin lugar a dudas más adecuado al proceso globalizador y cuya principal diferencia con la rígida producción en masa del modelo fordista-taylorista, es la llamada precisamente con este fin *producción flexible*.

Así mismo, describiremos y analizaremos las necesarias transformaciones ocurridas en el ámbito de las relaciones laborales, tanto en México como en Estados Unidos, como consecuencia de lo anteriormente señalado. De igual forma se analizará el gran incremento que como resultado del proceso globalizador–neoliberal han tenido tanto el denominado comercio intrafirma como la inversión que se destina a la industria objeto de nuestro estudio, para finalmente analizar la forma en que se ha visto afectado el nivel de vida tanto de los trabajadores del sector automotriz como de la población en general como consecuencia del proceso de globalización neoliberal.

3.1. La industria automotriz en el TLCAN

El libre tránsito de las mercancías por todo el mundo se constituyó en uno de los más grandes anhelos desde la época de los padres del liberalismo económico en el ya lejano siglo XVIII, y lo sigue siendo para los actuales neoliberales globalifílicos. La vía que han elegido los neoliberales para lograr el libre flujo de mercancías, aunque en un principio pudiera parecer una contradicción, es la realización de acuerdos de libre comercio los cuales han dado origen a la conformación de los actuales bloques económicos existentes hoy en día sobre la mayor parte de nuestro planeta. El declive de la tríada automotriz estadounidense se manifestó plenamente en la década de los setenta, por lo que para la siguiente década se redoblan los esfuerzos por conformar un acuerdo de libre comercio, en la región de Norteamérica, esfuerzos que tienen su origen en la década de los sesenta con el llamado *Auto Pact* entre Canadá y Estados Unidos.

Los antecedentes regionales del TLCAN datan del acuerdo sectorial de libre comercio para los productos de la industria automotriz que suscribieron Canadá y Estados Unidos en 1965 (*AutoPact* o Pacto automovilístico). Aunque se manifestara como un convenio exitoso en el estímulo de las actividades asociadas a los intercambios de esa industria en las décadas de los

sesenta y setenta, no hubo en esos veinte años ni la voluntad económica ni la política para avanzar en el establecimiento de acuerdos más amplios de liberalización comercial.¹

Como ya se señaló en el capítulo 1 de este trabajo, las políticas neoliberales se institucionalizan en los Estados Unidos durante el gobierno de Ronald Reagan. La llamada reaganomía de corte eminentemente neoliberal dejó como triste secuela en la sociedad estadounidense el deterioro en el nivel de vida de la inmensa mayoría de la clase media, como resultado directo de la concentración de la riqueza creada en ese período, precisamente en los estratos más acaudalados. No obstante lo anterior, cumplidos los dos períodos presidenciales permitidos por la legislación estadounidense, “el reaganomics” continuó vigente con la elección de Bush padre en 1989.

En México, un año antes y mediante un proceso electoral fraudulento, asumió el poder Carlos Salinas de Gortari, precursor del neoliberalismo en nuestro país. Como ya se señaló, Salinas había comenzado el desmantelamiento del sector público mexicano desde la administración de Miguel de la Madrid conocida como “La administración de la crisis”. Durante el gobierno de de la Madrid, en 1985, México ingresó al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). Este fue el primer paso para que nuestro país dejara atrás, de forma definitiva, su tradicional política proteccionista que durante las últimas décadas se sustentó en el llamado Modelo de Sustitución de Importaciones, del cual ya habían pasado sus mejores épocas y para entonces ya era evidente su agotamiento.

Así las cosas, en junio de 1990 la fórmula Salinas-Bush acuerda negociar un tratado comercial y de inversión.”...Dos meses después el gobierno mexicano envió a Herminio Blanco, su negociador comercial en jefe, para lo que se llamó “compra de cabilderos”. Blanco llegó a Washington con una chequera abierta y no se fue con las manos vacías.”²Ahora bien, Estados Unidos se dieron cuenta de la conveniencia de incorporar a sus socios canadienses con quienes ya tenían suscrito un acuerdo de libre comercio desde el año de 1988. Es de esta manera, que el acuerdo comercial que incluía a los tres países de la región de Norteamérica se denominó para nosotros Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y para nuestros socios angloparlantes su denominación oficial es North American Free Trade Agreement (NAFTA), cuya traducción literal es Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica. En esto de las denominaciones cabe señalar que oficialmente un tratado está revestido de todas las formalidades jurídicas de conformidad con el derecho internacional, y por lo tanto es vinculante jurídicamente para las partes suscriptoras, mientras que los acuerdos son sólo voluntades, intenciones sobre determinados asuntos y no son vinculantes jurídicamente para las partes que los suscriben.

Es decir, que mientras que para nosotros es un tratado con todas sus consecuencias en cuanto a su no observación, para ellos es solamente un acuerdo. No obstante lo anterior, los gobiernos de los tres países se mostraron abiertamente dispuestos a suscribir dicho acuerdo comercial lo más pronto posible. Como una muestra de su gran disposición, el gobierno de Bush obtuvo del Congreso de Estados Unidos la autorización para que el acuerdo comercial

¹ De la Reza, Germán, *México: más allá del TLCAN, competitividad y diversificación de mercados*, Plaza y Valdés, México, 2004, p.78.

² Perot, Ross, *Norteamericano: Salva tu trabajo... Salva tu país*, Lasser Press, México, 1993, p.70.

fuera negociado por el ejecutivo mediante la llamada vía rápida o *fasttrack* en inglés. Este recurso implica que una vez presentado al Congreso el acuerdo comercial los legisladores sólo podrán rechazarlo o aprobarlo, pero no modificarlo. En el caso de nuestro país, naturalmente que recursos como el anterior no fueron ni remotamente necesarios debido a la completa subordinación de los legisladores mexicanos a los deseos del ya para ese entonces, “todopoderoso” Salinas de Gortari.

El empeño y voluntad de los gobiernos implicados por llevar a buen término la suscripción del acuerdo rindió frutos en relativamente poco tiempo y de esta manera “...El 12 de agosto de 1992, Jaime Serra Puche, el secretario de Comercio y Fomento Industrial de México; Michael Wilson, Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá; y Carla Hills, Representante Comercial de Estados Unidos concluyeron oficialmente las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y quedó estipulado entrará en vigor el primero de enero de 1994.”³ La fecha de entrada en vigor del TLCAN implicó que uno de sus principales artífices, o sea George H. W. Bush, no estuviera en funciones como presidente de Estados Unidos, debido a que en 1993 perdió las elecciones presidenciales con Bill Clinton, ésto como consecuencia de lo hartado que estaba ya el pueblo estadounidense de la reaganomía. En el caso de Salinas de Gortari, mucho de su empeño en las negociaciones que culminaron con el TLCAN, se explica por su deseo de verlo en operación siendo aún presidente de nuestro país y por ello recibir todos los reconocimientos y felicitaciones de todos aquellos que aún desconociendo o, peor aún, conociendo las consecuencias del tratado, manifestaban de este modo su vasallaje hacia el mandatario en turno.

Precisamente en la misma fecha en que es suscrito de manera oficial el también llamado de manera más informal TLC, el prestigioso diario estadounidense *The New York Times* publica una nota en donde se hace referencia al gran esfuerzo financiero desplegado en todos los ámbitos necesarios de la sociedad estadounidense por parte del gobierno mexicano y desde luego mediante el empleo de recursos públicos:

Los ministros de Comercio y Relaciones Exteriores de México –después de las fructíferas acometidas efectuadas durante el último año para conseguir aprobar en Estados Unidos la legislación de “vía rápida” que autorizó a la administración Bush a negociar un acuerdo que el Congreso no podía enmendar- han organizado uno de los más grandes y costosos equipos de agentes comerciales y de relaciones públicas que cualquier representación extranjera tenga en Washington.⁴

El derroche de recursos públicos por parte del gobierno mexicano con el objetivo de lograr el apoyo necesario para la firma del TLC, no sólo se llevó a cabo en Estados Unidos sino también en nuestro país, ya que por supuesto se requería contar con el apoyo de la opinión pública nacional. Con este fin el gobierno de Salinas se dio a la tarea de convencer al pueblo de México de lo benéfico que sería suscribir un tratado comercial con nuestros vecinos, y para lograrlo su promoción y difusión tuvieron que hacerse, además de forma masiva, mediante el empleo de un lenguaje lo suficientemente sencillo para poder ser asimilado por la mayor parte de la población, que en el caso de México es de escasa

³Avilés, Roberto, Op. Cit. p. 43.

⁴Perot, Ross, Op. Cit. contraportada.

preparación académica. En función de lo anterior, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), publicó un folleto que reunía las características señaladas, denominado *EL ABC DEL TLC*, el contenido de este documento emblemático, a más de dos décadas de su publicación, reviste un irresistible atractivo para su análisis crítico.

Comenzaremos por señalar que de este instrumento propagandístico se imprimieron 600,000 ejemplares, empleándose para ello materiales de primera calidad. El documento en cuestión inicia definiendo un Tratado de Libre Comercio como un acuerdo entre dos o más países para eliminar barreras comerciales entre ellos. Así, la eliminación de barreras comerciales permitiría aumentar las exportaciones, las inversiones, los empleos y los salarios. Al cuestionamiento del por qué un acuerdo comercial entre los tres países de Norteamérica, responde a que los Estados Unidos eran nuestro mayor mercado, pero que el ingreso de muchos de nuestros productos se veía obstaculizado por barreras arancelarias. En el caso del Canadá, se señaló la conveniencia debido a la existencia previa de un acuerdo comercial entre estos dos países.

Se anunciaba, que con la firma del tratado se crearía la zona libre de comercio más grande del mundo con 365 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto de seis billones de dólares en 1992, considerando a los tres países, superando de esta manera a la entonces *Comunidad Europea* y a la *Cuenca del Pacífico*. Se hacía énfasis también a los beneficios obtenidos por nuestro país a raíz de la adopción de políticas neoliberales desde la década de los ochenta. Entre tales beneficios se hacía referencia al hecho de que México había dejado de ser monoexportador de hidrocarburos y comenzaba a destacar como un país exportador de manufacturas. Como ya sabemos, algunos años después, México se convertiría en el máximo exportador de manufacturas en toda Latinoamérica.

Así pues, ya desde varios años antes de la firma del TLCAN, México se había convertido en el tercer socio comercial de Estados Unidos, sólo después del Canadá y del Japón, en ese orden. Hoy en día, después de veintidos años de firmado el tratado, nuestro país sigue siendo el tercer socio comercial de Estados Unidos, pero ahora después de China y del Canadá, también en ese orden, el Japón ha quedado relegado hasta el cuarto puesto.

En el documento en cuestión se afirmaba que con la entrada en vigor del TLCAN serían eliminadas de manera gradual las barreras comerciales que obstruían la entrada de nuestros productos al mercado estadounidense. En este caso es necesario señalar que solamente las barreras arancelarias fueron eliminándose gradualmente, no así las barreras sanitarias, fitosanitarias, ecológicas y de tipo técnico, las cuales se mantuvieron todavía durante bastantes años después de la entrada en vigor del tratado. El propósito de *EL ABC DEL TLC* era hacer aparecer como necesaria la existencia del tratado: "...La competencia internacional se agudiza, los países se agrupan para sumar esfuerzos y los que no lo hagan se atrasarán"⁵

El TLCAN se constituyó como un proceso de integración a mediano plazo de las economías de México y Canadá a la de Estados Unidos. Su esquema de liberalización de

⁵ SECOFI, *EL ABC DEL TLC*, Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1992. P. 1.

mercado posee sus peculiaridades, mientras que por un lado propicia y fomenta el libre flujo de capitales y mercancías, por otro, no hace lo mismo con la fuerza de trabajo, la cual se enfrenta con cada vez mayores restricciones para su desplazamiento, sobre todo a territorio estadounidense. Otra peculiaridad en su operatividad es la casi total ausencia de instituciones trinacionales para regular el comercio en Norteamérica y dirimir los conflictos que irremediamente se presentan como resultado de esta actividad, circunstancia que lo aleja de su conversión en mercado común⁶

En el caso específico de la industria automotriz, como ya se señaló, el “boom exportador” de vehículos ensamblados en México hacia el mercado estadounidense había dado inicio desde la década de los ochenta de manera formal. De esta manera, consideramos que lo estipulado dentro del TLCAN con respecto a esta industria, no es otra cosa sino la ratificación u oficialización del proceso de integración de la industria automotriz en la región de Norteamérica. En este sentido, en 1992 la hoy extinta Secretaría de Comercio y Fomento Industrial publicó un resumen del tratado del cual a continuación, se cita textualmente lo referente a la industria automotriz.

PRODUCTOS AUTOMOTRICES

El TLC eliminará barreras al comercio de automóviles, autobuses y autopartes (“productos automotrices”) regionales dentro del área de libre comercio, y eliminará restricciones a la inversión en el sector durante un período de diez años.

Eliminación de aranceles

Cada país signatario eliminará, a lo largo del período de transición, todos los aranceles a sus importaciones de productos automotrices regionales. La mayor parte del comercio de productos automotrices entre Canadá y Estados Unidos se realiza libre de arancel, conforme a lo dispuesto en su ALC, o en su “Autopact”.

Vehículos. De conformidad con su ALC, Canadá y Estados Unidos eliminaron aranceles al comercio de vehículos. Para las importaciones provenientes de México, en el Tratado se acordó que Estados Unidos:

- Eliminará de inmediato sus tasas arancelarias para automóviles de pasajeros;
- Reducirá de inmediato a diez por ciento sus tasas arancelarias a los camiones ligeros, y las eliminará gradualmente en un período de cinco años; y
- Eliminará en diez años sus tasas arancelarias para otros vehículos.

Para las importaciones de Canadá y Estados Unidos, México:

- Reducirá de inmediato en 50 por ciento sus tasas para automóviles de pasajeros y las eliminará gradualmente en un período de diez años.
- Reducirá de inmediato en 50 por ciento sus tasas para los camiones ligeros y las eliminará gradualmente en cinco años; y
- Reducirá gradualmente sus tasas arancelarias sobre todos los demás tipos de vehículos en un período de diez años.

Canadá eliminará sus tasas arancelarias para vehículos importados provenientes de México en el mismo período en que México desgravará las importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos.

Autopartes. Cada país eliminará de inmediato las tasas arancelarias para ciertas autopartes, en tanto que para otras se eliminarán en cinco años y para una pequeña porción en diez años.

⁶ Buzo de la Peña, Op. Cit. p. 81

Reglas de origen

De acuerdo con las reglas de origen del TLC, para calificar al trato arancelario preferencial, los productos automotrices deberán incorporar un porcentaje de contenido regional conforme a la fórmula de costo neto (que ascenderá a 62.5 por ciento para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como motores y transmisiones para este tipo de vehículos; y a 60 por ciento para los demás tipos de vehículos y autopartes). Para calcular con precisión el nivel de contenido de los productos automotrices, se identificará el valor de las importaciones provenientes fuera de la región a lo largo de la cadena productiva.

Decreto Automotriz de México

El Decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz se eliminará al término de la transición. Durante este período se modificarán las restricciones del Decreto para:

- Eliminar de inmediato, la restricción a las importaciones de vehículos, que está condicionado a las ventas en el mercado mexicano;
- Revisar de inmediato, los requisitos de “balanza comercial” a fin de que los fabricantes de vehículos establecidos en México reduzcan gradualmente el nivel de exportaciones de vehículos y partes requerido para importar tales productos y eliminar, las disposiciones que les permiten sólo a ellos importar vehículos; y
- Cambiar las reglas de “valor agregado nacional”; Reduciendo gradualmente el porcentaje requerido de autopartes de productores mexicanos; contabilizando en ese porcentaje las autopartes producidas por ciertas maquiladoras; Asegurando que los productos mexicanos, canadienses y estadounidenses de autopartes participen en el crecimiento del mercado mexicano sobre una base competitiva, toda vez que durante la transición se seguirá exigiendo a los fabricantes de vehículos en México la compra de autopartes mexicanas; y eliminando el requisito de valor agregado nacional al término de la transición.

Decreto mexicano de autotransporte

El Decreto para el fomento y la modernización de la industria manufacturera de vehículos de autotransporte, que cubre camiones (excepto ligeros) y autobuses, se derogará de inmediato, y se sustituirá con un sistema transitorio de cuotas que estará vigente por cinco años.

Importación de vehículos usados

Las restricciones canadienses a la importación de vehículos usados provenientes de Estados Unidos se eliminarán el 1 de enero de 1994, conforme a lo establecido en el ALC. Comenzando quince años después de la entrada en vigor del TLC, Canadá eliminará la prohibición de importar vehículos usados provenientes de México en un período de diez años. México eliminará en el mismo lapso la prohibición a las importaciones de vehículos usados que provengan de América del Norte.

Restricciones a la inversión

De conformidad con las disposiciones sobre inversión del TLC, México permitirá de inmediato a los inversionistas de países del TLC, la participación de hasta 100 por ciento en las empresas consideradas “proveedoras nacionales” de autopartes, y hasta 49 por ciento en las otras empresas, incrementándose al 100 por ciento al cabo de cinco años. Los umbrales de México para la autorización previa de adquisiciones en el sector automotriz se regularán por disposiciones del TLC en materia de inversión.

Regulación sobre Rendimiento Corporativo Promedio de Combustible

Conforme a lo establecido en el TLC, Estados Unidos modificará la definición del contenido de la flotilla que aparece en la Regulación sobre Rendimiento Corporativo Promedio de Combustible (CAFÉ), de modo que los fabricantes de vehículos puedan incorporar partes y vehículos fabricados en México, y elegir que los productos exportados a Estados Unidos sean clasificados como nacionales.

Después de diez años, la producción mexicana que se exporte a Estados Unidos recibirá el mismo trato que los estadounidenses y canadienses para propósitos de CAFÉ. Estas disposiciones no implican un cambio en los niveles mínimos de rendimiento de combustible para los vehículos vendidos en Estados Unidos.

Normas automotrices

En el TLC se constituye un grupo intergubernamental específico para revisar y elaborar recomendaciones respecto a normas automotrices a nivel federal en los tres países, incluidas las necesarias para lograr una mayor compatibilidad de las normas.⁷

Ahora bien, antes de entrar de lleno al análisis de la regulación de la industria automotriz al interior del TLCAN es necesario recordar, como ya se señaló en los anteriores capítulos de este trabajo, el proceso de integración de la IA en la región de Norteamérica inició casi 15 años antes de la entrada en vigor del tratado, precisamente con el traslado de las plantas armadoras de las firmas estadounidenses al norte de nuestro país, plantas cuyas principales características fueron un mayor nivel de automatización, procesos productivos basados en el método toyotista, producción destinada principalmente al mercado estadounidense y salarios muy bajos en comparación a los que pagaba la industria automotriz en la región central de nuestro país. Con base en lo anterior, desde nuestro particular punto de vista estamos convencidos que el proceso de integración o globalización de la industria automotriz norteamericana habría seguido el mismo derrotero por donde ha transitado hasta ahora con o sin TLCAN.

No obstante lo anterior, resulta interesante además de necesario, abordar las implicaciones del tratado con respecto a una de las industrias más importantes de la región norteamericana, sobre todo por las más que significativas expectativas generadas al interior de las economías norteamericanas. Tales expectativas iban desde las que auguraban un escenario esperanzador, hasta aquellas que predecían escenarios catastróficos. En esta última posición, y al interior de la Unión Americana, se destacaron las voces de personajes como Ross Perot, exitoso empresario y candidato independiente a la presidencia de los Estados Unidos en los comicios de 1993, así como de la inmensa mayoría de las organizaciones sindicales, entre ellas la UWA, el sindicato de la industria automotriz. La oposición de estos actores tanto económicos como políticos se basaba en la convicción que con la entrada en vigor del tratado comercial, las empresas estadounidenses cerrarían sus fábricas en ese país para trasladarlas a México donde explotarían al máximo, y sobre todo, la abismal diferencia en la retribución a la mano de obra en uno y en otro país.

Así pues, la industria automotriz fue uno de los sectores que por su innegable importancia fueron objeto, junto con la textil y la agrícola de negociaciones especiales al interior del TLCAN. La propuesta inicial de las partes mexicana y estadounidense fue en el sentido de que solamente los vehículos con alto contenido regional (léase componentes fabricados principalmente en Estados Unidos) fueran los que gozaran del privilegio de poder ser comercializados libremente en Norteamérica, a lo que se opuso la parte canadiense, al considerar que tal acción desalentaría las inversiones de las firmas automotrices japonesas en su territorio.

⁷SECOFI, Op. Cit., pp. 4 y 5.

Por otro lado, en México el Decreto para el Fomento y la Modernización de la Industria Automotriz estipulaba que los vehículos producidos en el país deberían contener al menos un 36% de insumos mexicanos. Señalaba un arancel del 20% a la importación de vehículos nuevos e imponía a las empresas automotrices la obligación de mantener una balanza comercial superavitaria. En el caso de esta industria se acordó un período de gracia de 10 años a partir de la entrada en vigor del TLCAN, para que estos requisitos emanados de la legislación mexicana se extinguieran paulatinamente hasta desaparecer por completo. De esta manera, objetivos que durante décadas fueron de las principales preocupaciones de la política económica orientada hacia la industria automotriz, como por ejemplo los requerimientos de contenido nacional en los vehículos fabricados en México, fueron abandonados en definitiva, y tal vez con ello también el viejo sueño de llegar a tener una industria automotriz realmente nacional.

En este punto cabe hacer un par de reflexiones: la primera es en relación al innegable trato preferencial de que fue objeto la industria automotriz radicada en nuestro país, ello en cuanto al periodo de gracia del que gozó hasta permitirse la total apertura del sector que exigían nuestros socios del TLCAN; mientras que para la inmensa mayoría de las ramas de actividad económica en nuestro país, todo el andamiaje legal que había sido creado por el Estado mexicano para protegerlas de la competencia exterior fue desmantelado de forma intempestiva. Prácticamente de la noche a la mañana fueron puestas (o expuestas) a competir en el mercado internacional, siendo la triste realidad que casi ninguna de nuestras empresas se había preocupado porque sus productos tuvieran niveles de calidad que les permitieran competir con los fabricados en el extranjero. Debido a esto una gran parte de la industria nacional resultó muy seriamente afectada. Las cadenas productivas que habían sido creadas a costa de gigantescos esfuerzos, literalmente fueron desarticuladas. Ramas enteras de producción nacional que comenzaban a despuntar de forma significativa, como el caso de las industrias electrónica y del juguete, fueron sencillamente borradas del mapa en cuanto entró en vigor el acuerdo comercial con nuestros vecinos de Norteamérica.

Una segunda reflexión surge debido a que inicialmente no nos parecía muy lógico que las armadoras de vehículos establecidas en nuestro país exigieran y consiguieran en las negociaciones del TLCAN, la apertura gradual del sector a la competencia de productos elaborados en plantas que pertenecían a su misma empresa. Desde nuestro particular punto de vista, nos parece que la razón principal fue que al igual que los productores nacionales, éstas y todas las demás subsidiarias de empresas extranjeras establecidas en México, tampoco se habían preocupado por dotar a sus productos de una calidad con estándares internacionales y esto a su vez se explica por el hecho de que el aparato proteccionista estatal, prácticamente les había creado un mercado cautivo, por lo que sus productos no tenían competencia al interior de nuestro país; por lo que entonces, ¿por qué preocuparse por mejorar su calidad?

Ahora bien, retomando al tema de los efectos del TLCAN en la industria automotriz de la región de Norteamérica, señalaremos que a raíz del mismo nuestro país se comprometió a que a partir del 1 de enero de 2004 podrían ser importados sin ningún tipo de restricción vehículos ligeros nuevos, es decir automóviles y camionetas procedentes de Estados Unidos y Canadá. Para la importación de estos bienes, ya ni siquiera se exigía legalmente que el importador de los mismos tuviera una planta armadora de autos en nuestro país, o sea que

prácticamente cualquier persona física o moral tiene legalmente permitido importar tantos autos nuevos como desee, siempre y cuando éstos provengan de los otros países norteamericanos. Aquí resulta interesante señalar que pese a esta apertura comercial extrema, son excepcionales los casos en que empresas o particulares totalmente independientes a las firmas automotrices, han podido llevar cabo y por su cuenta, importaciones de vehículos desde nuestro país, lo cual se debe a que "...las autoridades mexicanas crearon restricciones no arancelarias relacionadas con características técnicas del vehículo, emisiones contaminantes y hasta fiscales."⁸ Lo anterior se evidencia como un claro propósito de beneficiar a las firmas automotrices para que fueran solamente ellas quienes puedan importar de la manera más fácil vehículos nuevos.

Ahora bien, tal vez el único punto que formando parte del TLCAN no dejó nada contentos ni a las armadoras de autos en México, ni mucho menos a sus concesionarios es el que se refiere a la eliminación de las restricciones a la importación de vehículos usados, lo cual desde luego si resultaba del agrado de los consumidores mexicanos. Si bien es cierto que la importación de vehículos usados procedentes principalmente de Estados Unidos no resulta nada nuevo, ya que esta actividad data desde hace ya muchos años, los importadores, que han sido principalmente supuestos o auténticos miembros de organizaciones campesinas e incluso particulares, se enfrentaban con muchas dificultades para la legalización de sus unidades, difícilmente se les permitía a estos vehículos el libre tránsito por todo el territorio nacional, y se les confinaba solamente a las zonas fronterizas.

Ya se ha analizado lo prohibitivo que resulta para un ciudadano promedio de nuestro país la adquisición de un vehículo nuevo, por lo que la liberalización o, en este caso, la legalización de la importación de vehículos usados, representa tal vez la única posibilidad para este ciudadano de poder ser propietario de un auto o una camioneta. Ahora bien, los comerciantes de vehículos nuevos consideran la importación de autos usados como un factor totalmente adverso para el desarrollo del mercado doméstico. Desde nuestro punto de vista lo anterior resulta mínimamente cierto, ya que como todos sabemos, solamente existen dos posibilidades de que el mercado interno de autos nuevos crezca lo suficiente: que el poder adquisitivo de gran parte de la población aumente sustancialmente, o que el precio de los automóviles nuevos disminuya más que significativamente.

Siendo realistas, en función del actual contexto socio-político (o del *establishment*, dirían los ingleses) y de los escenarios futuros que se pueden prever a partir del mismo, podemos afirmar que ambas alternativas se presentan como inalcanzables, y no porque no sean posibles, sino simplemente no son del interés del *establishment mexicano*. Así pues, si el incremento en el poder adquisitivo o la drástica disminución de precios son prácticamente imposibles de realizarse, pues entonces la mayor parte de la población en México seguirá sin la más mínima oportunidad de adquirir un vehículo nuevo; a pesar de que eufemísticamente se les siga denominando "consumidores potenciales". Por lo tanto, nosotros no consideramos válida la afirmación de los distribuidores de autos nuevos, en el sentido de que la importación de autos usados repercutirá directamente en una disminución de sus ventas, ya que estos vehículos son adquiridos principalmente por personas que difícilmente adquirirían un auto nuevo.

⁸Avilés, Roberto, Op. Cit. p.42.

Bien, pero volviendo con lo acordado en materia de importación de vehículos usados con nuestros socios canadienses y estadounidenses, recurriremos de nueva cuenta a Roberto Avilés para revisar lo pactado inicialmente al interior del TLCAN y que posteriormente fue modificado como resultado de la presión de las firmas automotrices y de sus concesionarias por los motivos antes expuestos:

El TLCAN precisa que la importación de unidades nuevas o semi-nuevas se dará a partir del primero de enero de 2009; el proceso será gradual, dándose la apertura total hasta el año de 2019. De esta forma en 2009 se pueden importar libremente vehículos usados estadounidenses y canadienses de 10 años; en el 2011, se podrán importar autos y camionetas usados de ocho años, 2013, unidades de mínimo seis años; 2015, el límite mínimo de antigüedad bajará a cuatro años; 2017, de dos años; y finalmente en el 2019 cualquier año modelo podrá ser importado.⁹

Como ya se expuso en el Capítulo 2 de este trabajo, asociaciones del sector automotriz en México, tales como La AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz), la AMDA Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles), la ANCA (Asociación Mexicana de Comerciantes de Automóviles y las mismas empresas armadoras de vehículos, presionaron al gobierno mexicano para que este expidiera en 2009 el llamado “Decreto por el que se regula la importación definitiva de vehículos usados” mediante el cual se aplicó un arancel *advalorem* del 10% por concepto de importación, más el 16% de IVA, tales gravámenes supuestamente estarían vigentes sólo hasta el año siguiente, pero el cabildeo de estas organizaciones ha conseguido sucesivas prórrogas que se han extendido hasta el 31 de enero de 2014.

Así pues, en el marco del TLCAN, se acordó que el mercado automotriz mexicano contaría con un período de transición con duración de diez años hacia su apertura total, por lo menos en cuanto a vehículos nuevos se refiere. En función de lo anterior se generó la expectativa de que como resultado de la liberación del sector automotriz mexicano, los flujos de inversión procedentes principalmente de Canadá y Estados Unidos aumentarían significativamente. Ciertamente las inversiones de nuestros socios comerciales del norte aumentaron, pero no en la cuantía que se esperaba. Las que si cumplieron con las expectativas fueron las *reglas de origen* acordadas por los tres miembros de TLCAN en cuanto a dificultar el accionar en la región de Norteamérica de países que no formaran parte del mismo.

Con una población superior a los 323 millones de personas y un PIB per cápita de \$ 48, 147 dólares (el séptimo más alto del mundo), el mercado estadounidense es el más grande del mundo. El mercado canadiense, aunque en población es mucho más pequeño, también es de un alto poder adquisitivo. Por lo anterior es de suponerse que para cualquier productor su sueño dorado es lograr colocar sus productos en estos mercados, principalmente el estadounidense. Se entiende entonces que el requerimiento en cuanto a la aplicación de *reglas de origen* al interior del TLCAN proviniera de nuestros socios norteamericanos, ya que ellos querían evitar que se diera una triangulación de mercancías originarias de países no miembros del tratado que pretendieran utilizar al nuestro como la vía para poder acceder

⁹Ibídem. p.43.

al mercado estadounidense y canadiense, esta sería pues la principal función de dichos instrumentos de regulación del comercio internacional.

A continuación citamos una definición breve y concisa de las *reglas de origen* desde el punto de vista jurídico:

Las *reglas de origen* son esencialmente estipulaciones basadas en criterios, es decir, cánones que permiten establecer el origen de un producto, más no su procedencia, toda vez que una mercancía proviene del Estado en el cual se ha iniciado su último transporte sin que sea forzosamente originaria de allí. La procedencia es a menudo considerada para efectos de medidas de orden sanitario o fitosanitario, pero no es relevante para otros efectos. Por lo tanto, procedencia y origen no son lo mismo. En un sentido más práctico son los requisitos mínimos de producción, fabricación, elaboración o transformación que debe tener un producto (mercancía) para que se le considere originario de un país.¹⁰

Es de esta manera, que las *reglas de origen* como instrumento de política de comercio exterior se constituyen como el principal requisito en esta era de la globalización, para que determinada mercancía pueda ser considerada como producto originario de un país con estatus de socio comercial y por lo tanto gozar de un trato arancelario preferencial (normalmente exención del pago de gravámenes) emanado del acuerdo comercial suscrito. Viéndolo de esta manera, las reglas de origen se constituyen en una barrera de tipo no arancelario al libre comercio internacional. Es entonces un tipo de proteccionismo muy recurrente en la actualidad y del cual echan mano los países que en el papel abogan por la liberalización del comercio internacional y que por lo mismo han abandonado el empleo de aranceles, pero que los sustituyen con la incorporación de *reglas de origen*.

La propaganda desatada a favor de la firma del TLCAN destacaba grandes beneficios para nuestra población, tales como poder acceder a los productos elaborados en la economía más grande del mundo, la homogenización de nuestros niveles salariales con los de nuestros socios, etc. En conclusión, el alcanzar la firma del acuerdo comercial representaría para la población de los tres países la mejora sustancial y sustentable de su nivel de vida tan venido a menos en los últimos años, como resultado precisamente de la aplicación de políticas neoliberales.

Los representantes mexicanos hicieron caso omiso, de un principio básico para la negociación de un acuerdo comercial, el cual se refiere a que no es posible que economías tan asimétricas como la nuestra y la de nuestros vecinos del norte, se sienten a negociar un acuerdo de “igual a igual”. Nuestros negociadores en una actitud absolutamente irresponsable, renunciaron a todo tipo de consideraciones, que en su calidad de economía emergente frente a economías desarrolladas, pudo haber obtenido nuestro país al interior del TLCAN. Naturalmente que la inexplicable actitud de nuestros representantes dejó el camino totalmente despejado para que los canadienses y principalmente los americanos alcanzaran fácilmente sus objetivos, por lo que el diseño de las *reglas de origen* que normarían el acuerdo, correspondió sólo a ellos.

¹⁰Witker, Jorge, *Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo*, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2005, pp.2 y 4.

La experiencia en México demuestra que la negociación de reglas de origen asimétrica afecta negativamente la planta productiva sectorial interna, y que los exportadores de los países más desarrollados sólo persiguen legitimar, vía acuerdos comerciales, modelos maquilador-ensamblador que no estimulan valor agregado nacional a los productos, mercancías o servicios de los países en desarrollo...las reglas de origen deben calificar como productores a los agentes económicos que realmente incorporan valor agregado en los procesos productivos. No deben aceptar al ensamblador-procesador nato, cuya única función es ocupar mano de obra sin prestaciones sociales ni estabilidad laboral alguna.¹¹

Como conclusión de este apartado dedicado al TLCAN podemos señalar que de manera similar a lo que es hoy la Unión Europea, con todo y su actual problemática financiera, nuestro acuerdo de libre comercio también nació de un acuerdo sectorial, en este caso del automotriz. Y por lo tanto, con base en lo anteriormente expuesto y analizado, podemos afirmar que el impulso no ha provenido del TLCAN hacia la industria automotriz en Norteamérica, sino al revés.

3.2. El proceso productivo.

Desde el surgimiento del capitalismo industrial, el despojar al trabajador del control que ejercía sobre el proceso de producción, se había convertido en el principal objetivo del capitalismo, esto se constituía en el requisito indispensable para el despegue definitivo de la anhelada *producción en masa*. En este sentido, la división del trabajo no había bastado para aumentar la velocidad en la producción. Frederick W. Taylor sería el encargado de arrebatarse al obrero el control sobre el proceso productivo y entregárselo al capitalista. En su obra *Principles of Scientific Management* (Principios de Administración Científica) publicada en 1911, Taylor expone la idea de cronometrar todas y cada una de las diferentes tareas que el obrero habrá de realizar durante su jornada laboral, lo cual permitirá establecer cuánto tiempo es el estrictamente necesario para la realización de cada una de las fases del proceso de producción.

Taylor partía de la base de que el trabajador es por naturaleza holgazán y que por lo tanto aprovechará la menor oportunidad para dar rienda suelta a su mal hábito. Entonces, mediante la aplicación de su innovadora técnica conocida como de *tiempos y movimientos*, la empresa señala a detalle, cada uno de los movimientos necesarios en determinada tarea, así como el tiempo requerido para llevarlos a cabo. Con lo anterior, la organización científica del trabajo evita que existan “tiempos muertos” dentro de la jornada laboral, los cuales serían malgastados por el trabajador, no sólo holgazaneando, sino “robando” a su patrón, ya que éste le paga o más bien le pagará, por una jornada íntegra de trabajo. De este modo, la organización científica del trabajo de Taylor redujo significativamente los costos de producción de la empresa, a la vez que se desentendió por completo de los salarios de los trabajadores.

Naturalmente que lo anterior provocó gran descontento entre los obreros que hallaron en ello un poderoso incentivo para organizarse en sindicatos y mediante el recurso de las huelgas luchar en contra del deterioro de sus salarios. Afortunadamente para los trabajadores de la Ford, su fundador y propietario, al estar convencido de que la cultura del

¹¹Ibídem. p. 5.

estímulo al consumo es un tipo de cultura que mantiene la paz, comprendió que si los trabajadores no percibían ingresos realmente remunerativos entonces su poder adquisitivo sería muy pequeño, y por lo tanto insuficiente para poder adquirir el gigantesco volumen de mercancías que la producción en masa colocaba en el mercado.

Indudablemente que entre los grandes visionarios de la industria automotriz, no sólo estadounidense sino a nivel mundial, Henry Ford con su “Modelo T” ocupa un primerísimo sitio. Aunque los primeros modelos que ofreció la *Ford Motor Company*, fundada en 1903, no se diseñaron para ser vendidos a un bajo precio, es innegable que Ford ya pensaba en el mercado de masas y que además sabía lo que se debería de hacer para no solamente incursionar con éxito en el mismo, sino dominarlo.

Además del bajo precio que debería tener un automóvil para el mercado de masas, también tenía que ser durable, fácil de manejar, de funcionamiento económico y reparación sencilla. Después de algunos experimentos, en 1907, esas cualidades se lograron reunir por parte de los ingenieros de la Ford en el “Modelo T”, el vehículo de motor más famoso que se haya construido jamás. Fue entonces que para 1909, Ford decidió que su compañía abandonara la producción de cualquier otro modelo y se dedicara exclusivamente a la fabricación del “Modelo T”.

Ford y sus brillantes colaboradores calcularon que para apoderarse del mercado de masas, el precio de venta del auto no debería de exceder los \$600 dólares, mientras que con las técnicas utilizadas en esos momentos, el vehículo no podía producirse para venderse por menos de \$850 dólares; así que durante los siguientes años, la compañía dedicó la mayor parte de sus esfuerzos a solucionar el gran problema de los costos de producción. Fue así, que a principios de 1913 decidieron probar un sistema de transportador de banda para el montaje de algunos componentes menores con resultados sumamente alentadores en cuanto al incremento de la productividad.

La llamada “cadena de montaje” o “línea de ensamblado” se constituyó en pieza clave para la organización de la producción, que delega a cada trabajador una función específica y especializada en máquinas también más desarrolladas. La idea original de este invento corresponde a Ramsom Eli Olds, propietario de la fábrica de autos *Oldsmobile*, quien inauguró su cadena de montaje en 1901.¹² No obstante, quien la perfeccionó y la aplicó a la producción en masa fue Ford; es por ello que la mayoría de la gente piensa que fue uno más de los inventos del genio de Detroit. Para 1914, la producción del único modelo de la Ford se llevaba a cabo de manera íntegra en la cadena de montaje, con lo que el tiempo de producción de cada unidad junto con sus costes se redujo drásticamente, para ese año la producción fue de más de 250,000 unidades y tan sólo dos años más tarde, en 1917, se producían ya más de 470,000 unidades, por lo que su precio de venta se pudo ubicar en \$360 dólares por vehículo.¹³ De este modo, el proceso de producción fordista-taylorista se constituía en el paradigma de la producción en serie, con lo cual los fabricantes de autos estadounidenses dominarían la industria automotriz a nivel mundial durante muchos años.

¹² “Henry Ford no inventó la cadena de montaje” en: <http://www.diariomotor.com/2009/12/14/henry-ford-no-invento-la-cadena-de-montaje/> (consulta 21/5/2013).

¹³ Idem.

Al mismo tiempo que se ponía en marcha de manera exitosa la cadena de montaje, la Ford fijó un salario básico de \$5 dólares por día, el doble de lo que pagaban en Detroit en aquella época. El origen de estos dos factores determinantes en el éxito de la compañía se puede encontrar en la filosofía que sobre los negocios tenía su propietario. Ford creía que las utilidades que se obtenían mejorando las técnicas de producción deberían de pasar a la sociedad de tres modos distintos: 1) a los accionistas en forma de dividendos, 2) a los consumidores en la forma de menores precios y 3) a los trabajadores en forma de mejores salarios. Mediante un sencillísimo cálculo matemático, nos sorprende que al precio de \$360 por vehículo y con un ingreso de \$5 dólares diarios, el trabajador de la Ford, solamente requería de 2 meses y medio de su salario diario para poder adquirir un auto de los que él mismo fabricaba.¹⁴ Con esto último, Ford comprendió lo que muy pocos capitalistas, por no decir ninguno, que al trabajador se le debe convertir también en consumidor, dotándolo del poder adquisitivo necesario para ello. Además, por si fuera poco, el éxito de la Ford fue un estímulo para sus competidores, sobre todo en Estados Unidos.

Haciendo uso de las categorías surgidas de la escuela de pensamiento sobre el desarrollo latinoamericano conocida como *dependentista*, a nuestro país se le ubica como país periférico y a Estados Unidos como país central. Con el firme propósito de superar su estado de subdesarrollo, los países periféricos pretenden imitar el modelo de desarrollo que situó a los países centrales en su posición de privilegio. De este modo, deslumbrados por los espectaculares resultados obtenidos de la aplicación del modelo *fordista-taylorista* en los Estados Unidos, los países latinoamericanos, y por lo tanto el nuestro, se apresuraron a incorporarlo a sus sistemas productivos esperando obtener los mismos buenos resultados.

Las características ya descritas de tal modelo fueron diseñadas específicamente por sus creadores teniendo en mente un contexto social, político y económico muy distinto al prevaleciente en nuestro país durante la mayor parte del siglo pasado, y lo que llevamos del presente. Así entonces, el intento de aplicar el modelo *fordista-taylorista* se enfrenta de inmediato con que la casi totalidad de la clase empresarial en México a principios del siglo XX, adolecía por completo de una formación científica, en pocas palabras, no existía la cultura empresarial necesaria para el éxito del modelo importado del Norte. Por su parte, la poco numerosa clase obrera carecía también de la calificación necesaria. En unas cuantas palabras, en ese entonces, cuando mucho, México se encontraba transitando por la fase del *capitalismo salvaje*.

Por lo anteriormente asentado, es fácil comprender que lo que se convirtió en un auténtico paradigma para la industria automotriz en Estados Unidos, en nuestro país estuvo muy lejos de serlo. Se podría decir que apenas a fines de la década de los setenta se comenzaban a obtener algunos de los beneficios de la producción en masa, cuando para la siguiente década comenzó a ser desplazada en México por el modelo *toyotista*. Por lo tanto, se puede afirmar que la aplicación del sistema productivo estadounidense no se dio de manera plena

¹⁴ Desgraciadamente las acertadas ideas de Ford en este sentido no se mantuvieron hasta nuestros días, ya que en la actualidad con el salario que percibe en México un trabajador de la Ford, para poder adquirir un auto de los que él mismo fabrica, necesitaría varios años de su salario. ¿Qué diría Ford al respecto?

debido a las condiciones imperantes en nuestro país. El investigador Arnulfo Arteaga lo plantea de la siguiente manera:

Otro aspecto también pendiente es la desmitificación de las condiciones de operación del taylorismo-fordismo considerado como base de la producción en masa en la industria automotriz en el país. Como hemos señalado más arriba, esta producción en masa no tuvo condiciones de extensión en el país. Nunca se alcanzaron estándares de producción basados en las economías de escala vigentes dentro de esta industria fincados en los niveles de fabricación en las plantas de los países industrializados. La producción típicamente en masa en el ámbito mundial jamás lo fue en México sino hasta la primera mitad de los años ochenta.¹⁵

Pues bien, como ya se señaló en el capítulo anterior, en el año de 1929 la industria automotriz estadounidense basándose en el proceso productivo fordista-taylorista, alcanzaba la cúspide de su grandeza con la producción de un poco más de 5.3 millones de vehículos. Ni siquiera “la gran depresión” que se desató ese mismo año, logró diluir el tremendo impulso que ya había adquirido la industria, ya que si bien trajo consigo la extinción de muchos de los fabricantes más pequeños, provocó que los más grandes salieran fortalecidos de la devastadora crisis. Es entonces que las grandes firmas estadounidenses llevan sus plantas armadoras de vehículos por todos los confines del mundo, y junto con ellas su superior cultura organizacional.

Al igual que “la gran depresión”, la Segunda Guerra mundial (1939-1945) y poco después la Guerra de Corea (1951-1953), no lograron contener a la locomotora en que se había convertido la industria automotriz estadounidense, al grado de que transcurridos tan sólo dos años de la finalización de La Guerra de Corea, la producción de autos en Norteamérica alcanzó la cifra de 9 millones de unidades. Todo parece indicar que a partir de la década de los sesenta, el modelo de producción fordista-taylorista comienza a dar muestras de agotamiento y con ello también da inicio la decadencia de la industria automotriz estadounidense, misma que la conduciría, no obstante sus esfuerzos por evitarlo, a ceder su posición dominante a los productores japoneses.

Como ya fue consignado en el apartado del capítulo 2 de este trabajo, donde se hace referencia al auge y crisis de la industria automotriz estadounidense, su declive ya era más que evidente para la década de los setenta. El fordismo ya se mostraba para entonces como un modelo caduco, y eso afectaba no solamente a la industria automotriz, sino a la economía estadounidense en su conjunto, que veía como su modelo de producción, antaño exitoso, era superado por uno venido de un país al cual habían vencido no hace mucho en la última conflagración a nivel mundial y al cual también habían apoyado decisivamente en su resurgimiento: Japón. No obstante, esto pasaba desapercibido para la mayor parte de la sociedad estadounidense.

A mediados de la década de los años 60 pocos americanos eran conscientes de los importantes cambios que tenían lugar en las prácticas empresariales japonesas y de que, en un período de tiempo inferior a una generación, tendrían efectos sobre la economía de los Estados Unidos y del mundo entero, obligando a las empresas a replantearse la forma de organizar sus negocios.

¹⁵Arteaga, A. *Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México*, México, UAM-I. Plaza y Valdés, México, 2003, p.64.

En 1965 los Estados Unidos eran la nación más poderosa sobre la faz de la tierra. Su poder militar, aunque debilitado por los avances en armamento nuclear rusos y la carrera del espacio, era todavía inexpugnable. La tecnología de América seguía siendo la envidia del mundo. Las nuevas formas de gestión empresarial emergieron, en primer lugar, en la industria japonesa del automóvil, después de la segunda guerra mundial. La nueva forma de construir vehículos diferían tan radicalmente del tipo de sistemas empleados hasta entonces en Detroit, que los estudiosos de la industria empezaron a referirse a los métodos japoneses con el calificativo de posfordistas¹⁶

El fordismo-taylorismo base de la producción en masa, implicó la combinación de la administración científica de los tiempos con la creciente mecanización de grandes empresas con muchas líneas productivas, asociadas con la aplicación de la cadena de montaje, la selección uniforme de los componentes y de los productos finales. El taylorismo se basó en la aplicación de métodos científicos de orientación positivista y mecanicista, aplicados al estudio de la relación entre el obrero y las técnicas modernas de producción con el fin de maximizar su eficiencia. La planeación y el diseño de las técnicas de producción que habrían de ser puestas en práctica por el obrero, eran de competencia exclusiva de la dirección sin que en ello interviniera en lo más mínimo quien finalmente haría uso de ellas.

La mayoría de los estudiosos del tema señalan la crisis provocada por el embargo petrolero del cártel de la OPEP como el momento coyuntural en que el toyotismo comenzó a desplazar al fordismo-taylorismo como modelo referencial en la producción en cadena. Los espectaculares incrementos en la productividad alcanzados por la Ford desde principios del siglo XX fueron posibles, principalmente, gracias a la fabricación de un solo modelo de automóvil, lo que a su vez permitió también la producción en masa de sus componentes estandarizados y, por consiguiente, la obtención de grandes economías de escala. Estas magníficas y gigantescas factorías eran capaces de fabricar decenas de miles de vehículos en muy poco tiempo, pero eran incapaces de acometer la fabricación de un nuevo diseño sin tener que invertir gran cantidad de tiempo para la reconversión del proceso de producción, grandes montos de capital para la adquisición de la nueva maquinaria y equipo necesarios, capacitación de los trabajadores, etc. Finalmente lo anterior redundaría en un incremento significativo de los costes y por lo tanto en el precio del producto, con lo que su demanda y las utilidades de la empresa se vendrían abajo.

En las postrimerías del siglo XX, los grandes cambios en la competencia internacional que trajo consigo el proceso de globalización-neoliberal, obligó a las grandes empresas a reestructurar sus procesos productivos, adaptándolos al sistema de *producción flexible o ajustada*, mucho más adecuado al nuevo contexto del mercado internacional. La adopción de las nuevas formas de realizar la producción por parte de las gigantescas transnacionales se hizo posible gracias a los grandes avances tecnológicos y de organización empresarial. “...de esta manera, se logra fusionar la globalización de los mercados y las innovaciones productivas flexibles. Estas últimas hacen posible la integración productiva, altamente

¹⁶Rifkin, Jeremy, *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, Paidós, México, 1996, pp. 119 y 124.

competitiva, de los recursos y condiciones de producción de las más diversas localizaciones”¹⁷

La crisis de competitividad en que se vieron hundidas *Las tres grandes* de origen estadounidense, finalmente las hizo perder a partir de los ochenta, la posición de liderazgo absoluto en la industria automotriz mundial, el cual pasaría a ser ocupado por otras *tres grandes*, pero estas de origen japonés: Toyota, Nissan y Honda, las cuales imponen “...un nuevo modelo social de manufactura, determinado por la asociación entre formas asociativas nueva y tecnologías flexibles basadas en la automatización.”¹⁸ En Estados Unidos, los intentos por parte de las grandes empresas automotrices (y posteriormente de todo tipo) de implantar los principios del nuevo paradigma productivo y organizacional importado de Oriente se habían dado desde principios de los setenta en un natural afán de revertir la pérdida de competitividad. Fue de esta manera que “...la organización japonesa del trabajo, basada en las labores de grupo, rotación, multicalificación y *just in time*, se expandió rápidamente a través de las firmas automotrices.”¹⁹ Ya para la década siguiente las armadoras estadounidenses transferirían las nuevas formas de producción a sus filiales en México a través de sus nuevas plantas establecidas en el norte de nuestro país.

El sistema *toyotista*, como se mencionó en la introducción de este capítulo, se diferencia de su antecesor *fordista-taylorista*, básicamente en su idea de *trabajo y producción flexible*, aumento de la productividad a través de la gestión y organización (*just in time*) y el trabajo combinado que supera a la mecanización e individualización del trabajador, elemento característico de la cadena de montaje fordista. La organización del trabajo *toyotista* suministra las cantidades de productos requeridos en el momento adecuado y en el sitio adecuado (*just in time*). Primero se vende el producto y luego se procede a su ensamble. Es la demanda la que fija directamente la cantidad y las características del producto. Con el método de inventarios conocido como *kanban* (etiqueta en japonés), desaparecen los grandes stocks (*inventario cero*), lo que permite reducir la inversión en capital circulante y racionalizar el trabajo en forma radical.

La denominación de *producción flexible* se refiere a la capacidad que tiene la empresa para modificar el proceso productivo cada vez que el mercado así lo requiera, mediante la reordenación de los componentes del mismo. Naturalmente que la producción flexible requiere un trabajador flexible, es decir un trabajador que sea capaz de adaptarse inmediatamente a cualquier cambio en el proceso de producción. De este modo se abandona para siempre el prototipo del trabajador especializado característico de la producción en serie, y surge la figura del trabajador polivalente, es decir aquel que puede ser ubicado en cualquier puesto o fase del proceso de manufactura sin disminuir su productividad. Este trabajador es el ideal para el nuevo esquema de producción toyotista,

¹⁷Vieyra, José Antonio, “Innovación y nuevas estrategias espaciales en el sector automotriz. El caso de la Nissan mexicana.” En *Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, Universidad de Barcelona, N° 69 (87), 1 de agosto de 2000. <http://www.ub.edu/geocrit/sn-69-87.htm>

¹⁸Micheli, Jordy, *Nueva manufactura globalización y producción de automóviles en México*, UNAM, Facultad de economía, México, 1994, p. 27.

¹⁹Ibídem, p. 27.

que a su vez se complementa de mucha mejor manera con el régimen neoliberal que el *fordismo-taylorismo*.

Cabe aclarar, que en los estudios sobre *la producción flexible* se emplea el término *rotación de la fuerza de trabajo* para referirse al obrero *multiespecializado*, es decir aquel que es capaz de desempeñarse eficientemente en cualquier fase de un proceso de producción que, con este propósito, ha sido fragmentado en múltiples tareas simples. Naturalmente que la formación de este tipo de trabajador requirió de inversión por parte de la empresa, por lo que en el Japón, sobre todo las grandes firmas, consideran conveniente procurar retener en su seno a los trabajadores capacitados por ellas mismas, para lo cual una política de la empresa se basa en el principio del *empleo vitalicio*.

En este punto, por lo menos en México, el *empleo vitalicio* es cada vez más raro. Las empresas, incluidas las que operan con el método toyotista, se esfuerzan muy poco por mantener estables sus plantillas de trabajadores, y no es por que no inviertan en su capacitación (o tal vez porque no invierten tanto como en el Japón), pero el hecho es que, por ejemplo, en las factorías de la industria automotriz establecidas en México, la *rotación del personal*, es decir, la inestabilidad de la plantilla de trabajadores es bastante alta, llegando a ubicarse hasta en un 17.8%, mientras que el promedio para Latinoamérica se sitúa en 4.8%²⁰

En realidad, tampoco en Japón, la política del *empleo vitalicio* se aplica en todas las empresas del sector automotriz, ya que ésta se reserva únicamente para los obreros de las plantas armadoras y que representan menos del 30% del total de trabajadores de la industria, siendo muy raro que las empresas proveedoras la pongan en práctica. Por lo tanto, el *empleo vitalicio* parece ser en gran medida tan sólo un gran anhelo para la mayor parte de los trabajadores japoneses. Michely, basándose en los aportes de los autores Tetsuro y Steven, indica lo siguiente al respecto:

Señalan Tetsuro y Steven que la rotación del trabajo erosiona el poder del obrero y somete a la fuerza laboral a la administración, pues se pierde la capacidad colectiva de proteger al trabajador. “El mito de la seguridad vitalicia en el empleo es fundamental para el mito del control obrero”, explican, ya que este principio se aplica únicamente a un tercio de la clase trabajadora. El obrero debe permanecer en la misma compañía para obtener un salario mínimo suficiente y los beneficios realmente empiezan a presentarse en la edad media del trabajador.²¹

Entonces, esta “lealtad” del obrero japonés a su empresa, se debe al no disponer de una mejor alternativa, ya que cambiar de compañía al obrero le representa volver a partir de cero en el tabulador de ingresos. “...Las circunstancias objetivas de la crisis se reflejan en un conocido estudio realizado por el sindicato de Toyota. Sus resultados apuntan

²⁰ Anguiano, Daniel, “Se eleva la rotación de personal en México, alcanza niveles de 17.8%” en. http://www.milenio.com/negocios/rotacion-personal-Mexico-alcanza-niveles_0_116988619.html. Consulta 29/05/2017.

²¹ Michely, Jordy, “¿Se puede trasplantar el modelo japonés? Trayectoria de un debate” en Michely, Jordy (coordinador), *Japan Inc. en México. Las empresas y modelos laborales japoneses* Miguel Angel Porrúa, Universidad de Colima, UAM Azcapotzalco, México, 1996. pp. 40 y 41.

claramente a una caída reciente de la lealtad de los trabajadores hacia la empresa: sólo un 20% de los trabajadores jóvenes, entre los 20 y los 30 años, afirma querer seguir trabajando en la misma empresa hasta la jubilación. El otro 80% está a la espera de una buena oportunidad para irse y cambiar de trabajo.”²²

Uno de los textos más apologéticos del toyotismo en occidente es sin duda el de Womack *et al*, titulado *The machine that changed the world*, (en español: La máquina que cambió el mundo). Este estudio formó parte del Programa Intenacional de Vehículos a Motor del Instituto Tecnológico de Masachusetts (MIT), que se extendió durante cinco años y tuvo un costo de cinco millones de dólares. En su investigación, por cierto sumamente documentada, Womack y sus colaboradores señalan la innegable supremacía de los métodos de organización de la producción provenientes del Japón dentro de la industria automotriz y, sobre todo, las razones de ello. Los autores explican las características de un sistema de producción capaz de combinar eficiencia con flexibilidad, y alta calidad, utilizable en cualquier parte del mundo, sin que su aplicabilidad dependa de aspectos socio-culturales. Este sistema al privilegiar por encima de todo la eficiencia, es capaz de utilizar sólo la cantidad justa de recursos para cada fin, esto le permite alcanzar el principio económico por excelencia: obtener el máximo beneficio del uso de nuestros recursos; Womack y su equipo, maravillados, lo describen de la siguiente manera:

Utiliza menos de todo en comparación con la producción en masa: la mitad del esfuerzo humano en la factoría, la mitad del espacio en fabricación, la mitad de inversión en herramientas, la mitad de horas de trabajo en ingeniería para desarrollar un producto nuevo en la mitad de tiempo. También requiere mantener mucho menos de la mitad de existencias, fabrica con muchos menos defectos y produce una variedad de productos mayor y creciente²³

Al nuevo modelo llamado popularmente toyotismo, se le denomina en los círculos académicos como *producción ajustada o esbelta* (*lean production* en inglés). Esta denominación tiene la intención de resaltar las múltiples reducciones de esfuerzos y de costos, que según diversos autores, trae consigo la *producción ajustada*, la cual se diferencia principalmente de la producción en masa por impulsar constantemente la manufactura hacia la perfección en términos de disminuir defectos, costos e inventarios. La rapidísima difusión de la obra de Womack hizo posible que el método toyotista alcanzara, de la misma manera, un gran prestigio como el paradigma en la organización de la producción en pleno proceso de globalización del neoliberalismo.

La mayoría de los estudiosos del sistema de producción ajustada hacen énfasis en una mayor automatización como la principal característica del mismo, pero la reestructuración impulsada por el sistema no se limita únicamente a la línea de ensamblaje (que actualmente representa apenas el 15% del total de esfuerzo necesario para fabricar un auto) sino que abarca prácticamente todos los aspectos que tienen que ver con la industria automotriz, es decir, se aplica desde la etapa inicial de concepción y diseño de los nuevos vehículos, hasta la actividad final del marketing. Es entonces que este sistema, sumamente apropiado para una economía neoliberal, toma muy en cuenta el papel paradigmático del mercado para

²²Watanabe, Ben, et all, *Japón: ¿Milagro o pesadilla? La otra cara del Toyotismo*, Taller de Estudios Laborales, Buenos Aires, Argentina, 1997, p. 26 y27.

²³Womack, James, et all, *La máquina que cambió el mundo*, Mc Graw Hill, Madrid, España, 1992, p.3.

encontrar en él la respuesta a los principales cuestionamientos económicos de *qué, cómo y cuánto y para quién producir*

La base del sistema radica en la mejora continua y la eliminación del despilfarro: hay que desterrar todo lo que no añada valor al producto final, como revisiones y rectificaciones, mala distribución en planta, existencias, largos periodos de preparación de las máquinas y de fabricación, entre otros. Probablemente, una de las principales aportaciones del modelo japonés no tenga tanto que ver con técnicas concretas como con el redescubrimiento de la función de producción como ventaja competitiva; una función de producción no aislada en el corazón de la empresa, en manos de ingenieros, sino en contacto con el mercado, conocida y entendida por **los** altos directivos de la empresa. Hoy, que se ha reconocido el papel de la tecnología como fuente de competencias básicas para la empresa, debemos recordar que tan importante como la tecnología de producto es la de proceso, donde se engloban tanto los nuevos sistemas de organización de la producción, como los de producción ajustada.²⁴

Lo que no hacen los apologistas del modelo toyotista en todo el mundo, es referirse a la total reestructuración de las relaciones laborales que fue necesario llevar a cabo en Japón desde mediados del siglo pasado para que el modelo toyotista pudiera ser implantado con éxito. Tal éxito se manifiesta sobre todo en los grandes incrementos en productividad que asombraron en todas partes. Pero no se habla, por supuesto, de la destrucción del movimiento sindical independiente, y como consecuencia de ello, del grave deterioro de las condiciones laborales para la gran mayoría de los obreros en el “país del sol naciente”.

La rápida destrucción del sindicalismo independiente en Japón es posible gracias al inicio de la *guerra fría*, el cual se ubica por parte de los estudiosos del tema en 1949, con el triunfo de la revolución socialista en China y con el desencadenamiento de la guerra de Corea al año siguiente. El papel desarrollado por Estados Unidos en este período coyuntural fue denominado oficialmente por ellos mismos como una “política de contención”; ¿contención de qué?, naturalmente del “avance del comunismo”. La creación de un cerco que contribuyera a este fin, requería el fortalecimiento de las relaciones capitalistas de producción sobre todo en Japón y, como complemento, en otros países del área, mismos que posteriormente fueron conocidos como “los tigres asiáticos”. Este momento coyuntural fue aprovechado a la perfección por las grandes empresas niponas que, apoyadas por las fuerzas de ocupación estadounidenses, exterminaron toda organización sindical que, por mínimamente que fuera, planteara la lucha de clases y la reivindicación de la clase obrera.

De esta manera, en Japón los sindicatos organizados y combativos fueron puestos en la mira de las empresas y del gobierno. En 1950 el independiente y combativo sindicato de la Toyota es destruido para siempre y en su lugar se crea uno totalmente subordinado a las directrices de la poderosa trasnacional. Ya entonces con el campo libre para la implantación plena de su modelo organizacional y productivo, la empresa logra incrementar drásticamente la productividad de todos y cada uno de sus trabajadores, muy por encima de los estándares alcanzados en el resto de los países industrializados.

Pero no solo la represión de las organizaciones obreras fue herramienta para la implantación del toyotismo, sino también toda la serie de aparentes prerrogativas en

²⁴Fernández, Zulima, “J. P. Wormack. La máquina que cambió el mundo”, *Revista de economía aplicada* Número 3 (vol I), Universidad Carlos III, España, 1993. p. 220.

beneficio de los obreros. Ya que estos aparentes beneficios, como ya se mencionó, sólo son para un 30% de la fuerza laboral japonesa (la de las grandes firmas). Debido a esto, es que muchos autores señalan la existencia de “dos mundos laborales” claramente diferenciados en ese país: uno conformado por un sector minoritario, que podría ser identificado aparentemente como el de la “aristocracia obrera” y otro, en donde se ubican la mayor parte de los obreros japoneses que, no sólo no gozan de los supuestos privilegios, sino que incluso en sus estratos más bajos llegan a padecer, aunque parezca increíble, condiciones laborales semejantes a las de la clase trabajadora en México. Esto nos explica en gran medida el por qué las supuestas bondades del toyotismo no se ven por ninguna parte en las plantas japonesas establecidas en nuestro país.

Por otro lado, es bien sabido que durante mucho tiempo los productores estadounidenses de autos, tal vez demasiado confiados en el posicionamiento de sus productos en el mercado debido al gran prestigio que estos habían alcanzado, no parecían demasiado preocupados por su continuo perfeccionamiento. Las “mejoras” con que dotaban a sus vehículos eran principalmente del tipo que pudieran ser percibidas de inmediato por el cliente, por lo que éstas eran principalmente sólo modificaciones en la apariencia del auto. Por su parte, para los productores japoneses la mejora continua de sus vehículos es un concepto básico, a esto lo llaman *kaisen*, y es considerado como elemento fundamental en el éxito de sus métodos de producción, lo cual consiste básicamente en:

...cambios y mejoras en la maquinaria, la organización del trabajo y la producción propuestas por los trabajadores. Pero estas “mejoras” deben apuntar al aumento de los ritmos de trabajo, la reducción de los tiempos muertos y la reducción del número de trabajadores necesarios para llevar adelante la producción, teniendo como contrapartida un plus salarial. El problema es que pasado cierto tiempo se establecen nuevos estándares productivos (es decir nueva cantidad de producción, nuevos ritmos y cantidad de trabajadores) a partir de la aceleración de la producción lograda por las propuestas de los propios trabajadores, y ese es el nuevo piso que se debe superar para lograr el plus en las remuneraciones.²⁵

Para lograr el *kaisen*, la conformación de equipos de trabajo en la planta es una herramienta indispensable. Si bien es cierto que los equipos de trabajo gozan de una mayor libertad en el proceso de producción, esto lo obtienen a costa de una mayor responsabilidad en el buen desempeño del mismo. En función a su ubicación en la línea de montaje, los obreros son quienes mejor conocen la problemática diaria a la que se enfrentan, y por lo tanto en ellos recae directamente la responsabilidad de solucionarla. Anteriormente existía personal especializado para la resolución de problemas derivados de fallas en el equipo o maquinaria o en el mismo proceso de producción. Pues bien, de esto se ocupa ahora el mismo operario que labora en la línea de montaje, a quien se le proporciona toda la información necesaria, para que a partir de ella, tome las decisiones requeridas para que la producción se lleve a cabo de manera eficiente. Obviamente con ello sus funciones se ven incrementadas sustancialmente (no así su paga). Al verse beneficiada con lo anterior, la misma empresa promueve e incentiva esta nueva función de su trabajador.

Dentro de la administración del proceso productivo bajo el modelo fordista-taylorista, se manejan básicamente dos tipos de mantenimiento de la maquinaria y el equipo: el

²⁵Watanabe, Ben, Op. Cit, p. 7.

correctivo y el preventivo, haciendo énfasis en la conveniencia de privilegiar al segundo por sobre el primero. En el actual modelo de producción se incorpora un nuevo concepto: *el mantenimiento predictivo*. Así entonces, al no existir ya específicamente personal de mantenimiento, los operarios, mediante el empleo del equipo adecuado, pero sobre todo con base a su propia experiencia, son capaces de predecir y por lo tanto proceder, bajo su exclusiva responsabilidad, a la realización del mantenimiento preventivo de la maquinaria o del equipo con el que labora, con lo cual se reduce al mínimo la posibilidad de tener que recurrir al mantenimiento correctivo, mismo que por supuesto requeriría la interrupción del proceso de producción, lo cual para el modelo toyotista representaría una catástrofe. Este incremento en las responsabilidades de los operarios, agrupados para ello en grupos de trabajo, mismo que los faculta para la toma de decisiones, Rifkin, lo interpreta así:

A diferencia del viejo modelo de gestión empresarial, en el que las decisiones que se toman se elevan continuamente hacia los niveles superiores de la jerarquía directiva, el modelo japonés de los equipos de trabajo intenta llevar la autoridad en la toma de decisiones lo más abajo posible, de modo que esté lo más cerca del punto de producción. Ello crea un ambiente más igualitario en la fábrica y menores fricciones entre los directivos y los trabajadores. En la mayor parte de las factorías automovilísticas japonesas, los trabajadores y la dirección comparten una cafetería común y un mismo aparcamiento.²⁶

Evidentemente que para Rifkin el toyotista representa un modelo de producción mucho más democrático que su antecesor, pero la realidad es que este modelo trasplantado fuera de su país de origen, no ha resultado tan utópico en cuanto a las relaciones laborales, por lo menos en las plantas de autos japonesas establecidas en nuestro país, en las cuales no obstante lo planteado formalmente, en la práctica se sigue privilegiando una estructura vertical especializada y promotora más del control que del trabajo en equipo. Los obreros no son tontos por lo que "...la filosofía de la calidad es percibida por los trabajadores básicamente como un mecanismo para controlar e intensificar el trabajo que no tiene correspondencia proporcional con los ingresos que reciben."²⁷

Los *equipos de trabajo* entonces, fueron creados con el propósito principal de reemplazar al personal que antes se encargaba específicamente del control de calidad. Con este mismo fin, surge el concepto de *círculos de calidad*, la implantación de este concepto en Japón y en el resto de los países hacia donde fue exportado, necesariamente tuvo que contar con la colaboración de los sindicatos, misma que fue obtenida mediante convencimiento, por no decir engaños, de que esto traería beneficios para sus agremiados, o de plano mediante coacción en cuanto a que su rechazo implicaría pérdidas mayores de puestos de trabajo o de conquistas laborales.

Los círculos de calidad consisten básicamente en la organización de grupos de trabajadores previamente seleccionados, adiestrados y motivados con el propósito de que a partir de sus conocimientos y experiencia adquiridos directamente sobre la línea de montaje, aporten estos valiosos elementos para la resolución de cualquier tipo de problema que pueda presentarse durante la jornada de trabajo, como en el caso señalado del mantenimiento

²⁶ Rifkin, Jeremy, Op. Cit. p.128.

²⁷ Micheli, Jordy Op. Cit. p. 18.

predictivo. Estos círculos de calidad se reúnen, ya sea antes o después, o incluso durante las horas de trabajo, para intercambiar opiniones y experiencias con el fin de que a partir de esta retroalimentación surjan medidas concretas y eficaces enfocadas al mejoramiento de la calidad de la producción.

Por ejemplo, en algunas plantas maquiladoras de nuestro país, el incentivo para que los trabajadores estén dispuestos a formar parte de estos círculos de calidad, consiste en un pago extra en especie. Con este fin, a los obreros se les informa sobre la impartición de talleres de capacitación a realizarse después de concluida su jornada laboral, que por lo general es de doce horas, ya que laboran cuatro días a la semana. En proporción al número de horas o de sesiones que asistan, los trabajadores se hacen acreedores a la entrega de vales, que en algunos casos les son entregados hasta finalizar el año y que pueden intercambiar por juguetes para sus hijos. Aquí habría que mencionar también el crédito o préstamo que recibe el trabajador por parte de la empresa para la adquisición de una vivienda, la amortización del mismo le llevará bastantes años al trabajador, tiempo durante el cual se verá obligado a laborar en la empresa que le otorgó el préstamo.

Lo anterior puede parecer de inmediato absolutamente benéfico para el trabajador, “lo capacitan para el trabajo y todavía lo premian por ello”. Pero un análisis más profundo por parte de algunos estudiosos del tema, los ha conducido a afirmar que la capacitación que recibe el obrero y que le permite convertirse en un obrero multiespecializado, actúa en su contra. Nosotros entendemos esta aseveración en el sentido, que al existir una gran masa de obreros especializados en múltiples tareas simples, entonces el patrón puede disponer de un gran ejército de reserva, mientras que por otro lado, al requerirse un obrero especializado en una tarea específica y compleja, el patrón tendrá que ofrecerle mejores condiciones laborales para poder disponer de él que a los obreros polivalentes.

De la misma manera como señalamos que factores socioeconómicos, políticos y culturales impidieron la aplicación plena del modelo fordista-taylorista en nuestro país, es innegable que estos factores actuaron de la misma manera con respecto al toyotismo. Además, si como ya también se indicó, es precisamente en el período que comienza a implantarse de manera plena la producción en masa, que ésta comienza a ser reemplazada por la producción flexible, a ello se debe que muchos autores clasifiquen al modelo toyotista adaptado a nuestro específico contexto nacional, como un *modelo híbrido*. La denominación se origina tanto por las adaptaciones que requirió el modelo japonés para implantarse, como por los resabios que se mantienen aún del modelo anterior, aquí en México. Esto explica en gran medida el por qué al analizar las principales características del toyotismo aplicado en Japón y compararlo con el aplicado en nuestro país, hallamos considerables diferencias.

Estas diferencias, que dan lugar a que se hable de un *modelo híbrido o posfordista*, se manifiestan en las distintas maneras y, por lo tanto, resultados observados no sólo entre las diferentes empresas que en México han adoptado el nuevo modelo productivo, sino incluso entre plantas de una misma empresa. Esto se puede observar entre las factorías de *las tres grandes* ubicadas en el centro del país y las ubicadas en el norte. De igual manera, es observable en el caso de Nissan, entre su planta en Morelos y las de Aguascalientes (actualmente son dos). En un principio, las diferencias, sobre todo tecnológicas, entre la

planta vieja de Nissan en el centro del país (Morelos) y las nuevas en el Norte (Aguascalientes) eran muy marcadas, pero con el transcurrir del tiempo y como resultado del proceso de reestructuración llevado a cabo en la planta vieja, junto con las necesarias inversiones, han ido disminuyendo poco a poco. Vieyra lo describe de la siguiente manera:

En la planta del centro del país existe una creciente transformación de sus características previas al proceso de reestructuración, lo que, cada vez más, la ha llevado a adoptar las características que se desarrollan en las factorías del norte y a emular el funcionamiento de esta última (sic). Sin embargo, es aún en el aspecto de las innovaciones tecnológicas donde se puede hablar de una mayor diferenciación entre ambas plantas. Durante el trabajo de campo se comprobó que la planta del norte había sido creada ya con las últimas novedades y bajo un esquema de producción flexible. Esto le permitió contar desde un principio, con las más modernas tecnologías del sector, además de implementar sistemas más eficientes tanto en la administración como en la organización del trabajo²⁸

Entonces, las diferencias entre las viejas y las nuevas plantas automotrices en México en la década de los ochenta eran fácilmente observables: las primeras laboraban bajo el esquema de producción fordista-taylorista (incluso la de Nissan) y se enfocaban en el abastecimiento del mercado interno de vehículos. El pobre desarrollo de este mercado fue sumamente determinante, al grado de propiciar la desaparición de las primeras plantas automotrices en nuestro país, es decir, las que fueron establecidas en la Ciudad de México en la primera mitad del siglo pasado. El nuevo esquema de competencia internacional derivado de la *globalización neoliberal* obligó a que las grandes firmas automotrices incorporaran a sus filiales a la lucha por el mercado internacional de vehículos. Con este propósito se dio la apertura de las nuevas plantas en México que, desde su inicio de operaciones producen con el método toyotista y básicamente para la exportación.

Las diferencias entre las plantas viejas y nuevas en el proceso de producción de autos resultan más evidentes en el grado de automatización que en la organización del mismo. Las empresas automotrices se han esforzado porque en sus viejas plantas se logre la transición del antiguo modelo fordista-taylorista al nuevo modelo toyotista, la cual se ha alcanzado, a pesar de no pocas dificultades, aunque no en el grado que deseaban las empresas matrices. En el caso de Nissan este esfuerzo le ha redituado resultados altamente positivos, ya que incluso su vieja planta en Cuernavaca, aún con un nivel de automatización muy inferior a las de Aguascalientes, pero impregnada ya de la nueva cultura organizacional, ha contribuido para que en la actualidad la firma japonesa esté posicionada en México como la mayor fabricante de vehículos.

La *relocalización*, dio inicio como ya señalamos en el anterior capítulo, con la apertura de la planta de motores de General Motors en Ramos Arizpe, cuya producción tiene como destino principal plantas ensambladoras de la misma empresa establecidas en Estados Unidos. Debido probablemente a haber sido la planta pionera en este proceso de reestructuración, el grado de automatización con la que inicio operaciones fue muy inferior al de las que se establecieron posteriormente. Lo que más llamó la atención de inmediato fue su plantilla de trabajadores compuesta en cerca del 80% de mujeres, caso inédito para

²⁸Vieyra, José Antonio, Op. Cit. p. 115.

una planta armadora de autos en México. Fue la primera línea de montaje que operó bajo el esquema de mezcla de productos, que implica el procesamiento de distintos tipos de motores que requieren distintos tipos de operaciones. "...La línea cuenta con varios botones de paro y el operario que advierte una falla puede, bajo su propia responsabilidad, detener la producción, a fin de que aquella sea corregida."²⁹

El sistema *just in time* es considerado por muchos como el punto fuerte del toyotismo, en el caso de la planta de Ramos Arizpe, se maneja de modo muy original: en lugar de que cada empresa proveedora envíe sus productos a la ensambladora, ésta realiza por sí misma la recolección en las cantidades requeridas de autopartes, las rutas de abastecimiento que en un principio eran sólo unas cuantas, se han incrementado con el paso del tiempo. Mediante esta adaptación del *just in time*, se han logrado disminuir significativamente los stocks en inventarios, aunque no se ha llegado al utópico *inventario cero*.

Como se señaló en el capítulo anterior, en 1984 General Motors y Toyota ponen en marcha un *joint venture* conocido como New United Motor Manufacturing, Inc. (NUMMI), con el objeto de producir autos compactos en territorio estadounidense. A través de esta sociedad GM implantó de manera formal el método toyotista en sus plantas ensambladoras, incluyendo la de Ramos Arizpe; de esta manera, actualmente producción y control de calidad forman parte de las funciones básicas de los trabajadores de producción, y las realizan de manera simultánea, ambas son de su completa responsabilidad, al desaparecer el departamento de control de calidad. El equipo y las máquinas también se modernizaron y hoy en día son todas de control numérico computarizado que operan con un programa que contiene todas las operaciones que deben ejecutar. El incremento en productividad es significativo ya que "...Esta recomposición implica la agrupación de estaciones de trabajo donde un operador y su ayudante realizan el trabajo que antes estaba distribuido entre 10 ó 20 trabajadores³⁰

En 1995 GM inaugura su Complejo Silao, cuyo sistema de producción denominado SPS (Silao Production System) se basó en los aprendizajes y enseñanzas de NUMMI. Para ello, ingenieros de la planta guanajuatense viajaron a la de Fremont, California. Silao cuenta con casi cuatro mil trabajadores directos, los cuáles se conocen como Miembros de Equipo de Trabajo (METs). La escolaridad mínima que se solicita a los MET's es secundaria terminada, mientras que los Líderes de Equipo de Trabajo (LET's) deben de haber estudiado al menos una carrera técnica. A mayor nivel de jerarquía se incrementan las exigencias, por ejemplo, a partir del líder de grupo se exige el manejo del idioma inglés.³¹

La aplicación del *just in time* llevado hasta sus últimas consecuencias se da por parte de la empresa que lo creó. Con este fin, Toyota funda su propio *cluster* llamado *Toyota City* en una región ubicada a unos 350 kilómetros de Tokio, a donde tuvieron que acudir a

²⁹Micheli, Jordy, *Nueva manufactura...*, p. 171.

³⁰Arteaga, A. *Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México*, México, UAM-I. Plaza y Valdés, 2003.p. 162 y 165.

³¹ Martínez, A, "Trayectoria productiva y tecnológica de GM en México: El caso del complejo de Silao, Guanajuato" en:http://www.uaq.mx/investigacion/revista_ciencia@uaq/ArchivosPDF/v2-n2/Trayectoria.pdf

establecerse todas aquellas empresas que aspiraran a convertirse en proveedores del gigante automotriz. La ensambladora somete a una presión extrema a sus proveedores, pues éstos están obligados a surtirla de lo estrictamente necesario en todo momento y por sus propios medios, Toyota no mueve un dedo para facilitar la labor de las empresas subcontratadas. Watanabe describe esta situación en el siguiente párrafo:

Si la Toyota decide un viernes a la tarde que va a precisar un lote de piezas el lunes por la mañana, eso significa que los trabajadores de las proveedoras van a tener que trabajar el fin de semana porque no puede haber ningún atraso. La Toyota mantiene una fábrica limpia, sin stock, pero acumula los problemas del lado de afuera. El primer turno de la fábrica comienza a las 6:30 horas. Todos los días a las 6 una fila enorme de camiones de piezas que van a asistir la línea de producción se forma en las proximidades, causando congestión y problemas para la comunidad.³²

Ahora bien, el ejemplo más exitoso dentro del proceso de *relocalización* de plantas armadoras en el norte de México lo ha sido, sin lugar a dudas la planta *Ford-Hermosillo*, inaugurada en 1986, considerada en ese entonces la más moderna del mundo. La inversión inicial fue de 500 millones de dólares para la producción de 130,000 vehículos anuales. La planta se estableció como una coinversión entre Ford y la firma japonesa Toyo Kogio (Mazda). En aquel entonces, la automotriz estadounidense detentaba una porción significativa del capital accionario de Mazda, lo cual fue determinante para que la planta sonorensa iniciara sus operaciones bajo las técnicas de producción y organización de la *producción esbelta*.

El Contrato Colectivo de Trabajo de la modernísima planta de estampado y ensamble de Ford en Hermosillo fue literalmente entregado por la empresa a la más retrograda central obrera en México: la CTM. La inversión requerida fue financiada en gran medida por apoyos del gobierno mexicano, que consideraron el proyecto como sumamente relevante dentro de su nueva política económica basada en un modelo exportador, ya que el total de la producción de la nueva planta tendría como destino el mercado de los Estados Unidos. La plantilla estuvo integrada al principio por una muy joven fuerza de trabajo (entre 18 y 19 años de edad en promedio), sin experiencia laboral y con un nivel de escolaridad superior al de la media nacional.

Desde el inicio de las operaciones de la planta, y por lo menos hasta 1989, la rotación del personal era muy alta, tal vez debido en parte a las características de la fuerza de trabajo, pero también debido a la intensidad de las labores. Con el paso del tiempo, el empleo de estímulos económicos por parte de la empresa, le ha permitido disminuir el problema de la rotación, aunque no desaparecerla. En la actualidad, aunque el porcentaje de trabajadores que abandona la empresa ha ido disminuyendo, se mantienen altos niveles de ausentismo, sobre todo en la línea de ensamble en donde los trabajadores se quejan de lo intenso y pesado de las tareas con las consecuentes afectaciones a su salud (la mayoría señala haberse lesionado la espalda).

Otros factores que incidieron, además de la fuerza de trabajo, en la elección de la capital sonorensa para el establecimiento de la planta fueron, entre otras acciones financiadas con

³²Watanabe, Op. Cit. P. 29.

recursos públicos: la donación de todo el terreno necesario, la construcción del gasoducto Naco-Cananea-Hermosillo, generación de infraestructura tanto industrial como de comunicaciones de primer nivel, la proximidad del puerto de Guaymas, por donde se reciben la mayoría de las autopartes principalmente provenientes de Japón y por donde se envían también, los vehículos ya ensamblados a Estados Unidos, además de la gestión y promoción de la construcción de viviendas para los trabajadores de la planta.

En la práctica, el de Hermosillo fue el caso de una planta ensambladora japonesa trasplantada a territorio mexicano con todo y su cultura organizacional con el propósito de reducir costos de producción y con ello coadyuvar al objetivo principal de hacer a Ford más competitiva, sobre todo en el mercado estadounidense en donde había disminuido su participación a manos de las armadoras japonesas. Ahora tomaba de éstas su modelo de producción y lo aplicaba en su nueva planta en nuestro país. En los siguientes párrafos trataremos de describir dicho proceso productivo, basándonos principalmente en el trabajo de investigación de Gabriela García.

Todos los departamentos con los que cuenta la planta están comunicados entre sí por terminales de computadoras, dicho sistema de comunicación también los tiene enlazados vía satélite tanto con las oficinas centrales de la empresa en Detroit, Michigan, como con otras plantas del mismo grupo, así como con diversos proveedores ubicados en México y en el extranjero. Desde su puesta en marcha, el proceso de producción ha sido de un alto nivel de automatización, empleándose en el mismo una gran cantidad de robots, máquinas transfer, de control numérico, etc.³³ Sandoval, citado por García, describe el proceso implementado en la Ford-Hermosillo de la siguiente manera:

El sistema de fabricación en grandes líneas secuenciales de montaje, se caracteriza por ordenarse en torno de una cadena rotatoria en continuo movimiento que traslada al vehículo en construcción de un extremo a otro para ser transformado por el trabajo y convertido en producto final. Éste circula ante una cantidad de puestos de trabajo fijos, donde los técnicos realizan un trabajo parcelado de tipo simple y repetitivo pero de una alta especialización técnica; es decir, altamente calificado, sobre todo aquellos que están en contacto directo permanente con los controles programables de las distintas máquinas herramienta. La programación del trabajo, no obstante, es independiente del obrero y está determinada por los grupos encargados de dirigir el proceso de línea. En general, la cadena de montaje es la que da la orden, el tiempo y el ritmo al conjunto de tareas efectuadas en las distintas áreas de trabajo³⁴.

La aplicación del sistema *just in time* en Ford-Hermosillo requiere para la mayoría de los proveedores la realización de más de dos entregas por día. Incluso, los empleados de los llamados *proveedores de responsabilidad total*, deben de trabajar en la misma línea de montaje junto a los trabajadores de la planta, de los cuales se distinguen sólo por el color de su uniforme. Tal denominación es sumamente adecuada, ya que cada minuto de retraso en la línea por errores atribuibles al proveedor, representa una severa multa en dólares para el mismo.

³³ García, Gabriela, "Productividad conflictiva y conquistas sindicales" en Pries, Ludger (coordinador) *Entre el corporativismo productivista y la participación de los trabajadores. Globalización y relaciones industriales en la industria automotriz mexicana*. Miguel Ángel Porrúa, UAM, México, 2000, p. 161.

³⁴ Idem.

El proceso de producción es dirigido y controlado de principio a fin mediante los sistemas de Diseño Asistido por Computadora (CAD) y Manufactura Asistida por Computadora (CAM), además de múltiples subsistemas diseñados especialmente para esta planta. Con el denominado Sistema Operativo de Calidad Ford-Hermosillo se pretende alcanzar la producción con cero defectos, para lo cual entre otras medidas incluye la interrupción del proceso de producción por parte de cualquier trabajador al percibirse el más mínimo defecto o falla. La idea es remover el sistema de dirección y control jerárquico tradicional, de arriba hacia abajo y promover un sistema donde los obreros tomen la responsabilidad sobre el proceso, concediéndoles la autoridad para realizar sus labores confiablemente. Esto le ha permitido a la planta obtener estándares de calidad superiores a los obtenidos en muchas plantas japonesas. Con lo que el objetivo de la planta: “producir vehículos con productividad competitiva”, está completamente alcanzado.

No obstante, en la práctica, el supuesto poder otorgado a los obreros (*empowerment*) no pasa de ser eso, un supuesto. La mayoría de los integrantes de los equipos de trabajo se quejan de que para poder tomar cualquier acción o medida, casi siempre se tiene que contar con la autorización del especialista o del ingeniero de manufactura. Los hechos señalan que es difícil que la toma de decisiones surja de un operario. Así, para la mayor parte de las operaciones dentro de la empresa todavía se hace uso de la figura del supervisor. La queja más frecuente de los empleados es en el sentido de que si bien es cierto que la mayoría de ellos están clasificados con nivel de excelencia, consideran que sus remuneraciones no corresponden al nivel en que están ubicados, y por lo tanto el sentir generalizado es que su trabajo es muy poco apreciado por la empresa., lo anterior a pesar de que en los últimos años, los salarios que se pagan en Ford-Hermosillo han aumentado en mayor proporción respecto a los salarios mínimos.

La planta de Hermosillo no fue dada de alta ante las autoridades de nuestro país como una industria automotriz terminal, sino como una maquiladora, esto debido a que en ese entonces la legislación en materia automotriz exigía un grado de integración nacional (GIN) del 50%, y al inicio de sus operaciones, la planta solamente alcanzaba un GIN de 18%. Para 1990, la planta ya alcanzaba un GIN de 33.3%, mientras que la legislación exigía el 36%. En la actualidad, cuando el GIN exigible por la legislación en materia automotriz es de 0%, se señala que la planta Ford-Hermosillo alcanza un 20% de “integración nacional”³⁵. Lo que ha sido posible gracias a las dimensiones que hoy en día ha alcanzado el *cluster* creado en torno a la armadora a donde han acudido a establecerse la mayor parte de sus proveedores de niveles (*tiers*)1 y 2, o sea los más importantes. En este punto es necesario indicar que casi todos los proveedores de estos niveles son extranjeros, que a su vez, importan la mayor parte de los insumos para la elaboración de las autopartes que surten a la planta armadora, por lo que este porcentaje de integración tan alto es totalmente engañoso, ya que si bien el componente en si proviene de una planta establecida en nuestro país, casi todo lo necesario para su fabricación es de origen extranjero.

En 2004 Ford llevó a cabo una cuantiosa inversión del orden de los 1600 millones de dólares, para la ampliación de su planta en Hermosillo y la construcción de un nuevo parque de proveedores a donde llegaron a establecerse 20 de ellos con clasificación de

³⁵ *Ibidem*, p. 165.

primer y segundo nivel. Con ello se crearon 13,275 nuevos empleos directos (considerando los credos en la planta y en sus principales proveedores) y cerca de 40,000 indirectos. Con dicha inversión se incorpora la Plataforma CD3 desarrollada por MAZDA con la cual es posible producir hasta 10 modelos distintos y una producción total de 300,000 vehículos anuales. “...El uso de plataformas permite producir un amplio rango de productos para una multitud de gustos y preferencias en una misma línea de montaje, así puede asegurarse una suficiente diferenciación para neutralizar la proliferación de marcas de la competencia y mantener una escala eficiente de producción para la fabricación de productos diferentes”³⁶ La plantilla de trabajadores de Ford-Hermosillo se ubicó en 3,800 personas y un porcentaje de automatización del 90%.³⁷ Posteriormente, en 2012 se lleva a cabo una nueva inversión en Ford-Hermosillo del orden de los 1,300 millones de dólares para la ampliación de la planta en un 40% y su mantenimiento en óptimas condiciones y con tecnología de punta. Actualmente su plantilla de trabajadores es de casi 4000 personas que fabrican un promedio de 1512 vehículos al día.³⁸ En diciembre de 2015 se alcanzó la cifra de 5 millones de unidades ensambladas.

En la actualidad gran parte del proceso de fabricación de un auto se lleva a cabo bajo el esquema de *producción modular*; Graziadio y Zibovicus, citados por Álvarez, lo explican muy bien de la siguiente manera:

Esta innovación en la producción implicó la idea de identificar partes del automóvil estrechamente relacionadas entre sí y formar algunos módulos para reducir en número de actividades en la línea de montaje. Se busca producirlos en paralelo y utilizarlos en diferentes modelos. Esta lógica de la producción implica separar las tareas más complejas, pre-ensamblarlas como módulos y después colocarlos en el automóvil como un juego completo, así se producen menos operaciones en la línea de montaje y se tiene un mejor control y calidad de la producción. Esta es solamente una parte de la estrategia de producción de un vehículo, ya que algunas partes del mismo se producen de forma individual y hay módulos que diseña y ensambla el fabricante.³⁹

De esta manera es el proveedor de primer nivel quien colabora con la armadora en el diseño del módulo o subsistema, lo produce y son sus mismos empleados quienes lo instalan en la línea de montaje. Para la ensambladora esta estrategia le ha permitido reducir costos y aumentar la calidad de su producto sin tener que realizar mayores inversiones, ya que de este modo es el proveedor quien asume la mayor parte de la responsabilidad y del riesgo, ya que también aporta para el financiamiento del proyecto. Así, muchas veces el pago al proveedor depende de la producción y de la inversión. La modularización ha sido vista por muchos autores como una especie de transición del poder y el control en la cadena de valor global de las armadoras a sus proveedores de primer nivel, en perjuicio de las primeras.⁴⁰ Nosotros no compartimos dicho punto de vista, sino al contrario, ya que al ser los

³⁶ Álvarez, Ma. , “Cadena de valor y organización productiva en la industria automotriz” en Rueda, Isabel, *La industria automotriz en época de crisis, efectos económicos, financieros y sociales*, IIE, UNAM, México, 2011, p. 57.

³⁷ Ídem.

³⁸ Mendoza, Gilberto, “26 años de la planta Ford Hermosillo”, *Atracción*, 14/12/2012, en: <http://www.atraccion360.com/26-anos-de-la-planta-de-ford-en-hermosillo> (consulta 18/06/2013.)

³⁹ Álvarez, Ma. Op. Cit, pp. 58 y 59.

⁴⁰ Ibídem, pp. 59 y 60.

proveedores de primer nivel propiedad de la misma empresa que la ensambladora, los costos y las utilidades se distribuyen entre toda la organización.

Ahora bien, con respecto a Estados Unidos, señalaremos lo siguiente: como respuesta a su pérdida de competitividad puesta de manifiesto hacia fines de los setenta, a partir de la siguiente década la comunidad empresarial decide invertir miles de millones de dólares tanto en TIC^s (Tecnologías de la Informática y la Comunicación) como en maquinaria y equipo de control numérico. No obstante las cuantiosas inversiones, los incrementos obtenidos en productividad fueron sumamente raquíticos, a estos resultados inesperados se les conoció como *la paradoja de la productividad*, los cuales se siguieron dando prácticamente durante toda la década de los ochenta. De repente, a partir de los noventa, *la paradoja de la productividad* se desvaneció en el aire, y los rendimientos obtenidos de las inversiones en TIC^s se ubicaron en promedio por encima del 60%.⁴¹

¿Por qué apareció y por qué desapareció *la paradoja de la productividad*? La mayoría de los investigadores estadounidenses que se dedicaron durante años a estudiar el fenómeno llegaron a la conclusión que todo se había debido a la mezcla de las nuevas tecnologías con una organización de la producción ya obsoleta. Los buenos resultados del uso de las TIC^s se dieron en aquellas empresas que habían dejado atrás los viejos métodos y que habían incorporado en sus procesos productivos las nuevas técnicas de gestión empresarial y procesos de manufactura venidos del Japón y dados a conocer inicialmente en occidente por la Toyota.

Naturalmente que al difundirse los resultados de tales investigaciones, no hubo una sola empresa en Estados Unidos que no estuviera deseosa de transformar su cultura organizacional de acuerdo a los principios del toyotismo. Desde luego que las grandes firmas automotrices que eran de las más afectadas por el grave descenso en su productividad y por ende en su competitividad, fueron de las primeras en estar dispuestas a implantar íntegramente el modelo japonés en sus plantas armadoras. En el capítulo anterior se hizo ya referencia a las llamadas *plantas trasplantadas*, esto es, fabricas armadoras de vehículos en Estados Unidos con sistemas de producción y administración 100% toyotistas, producto normalmente de coinversiones entre empresas americanas y japonesas.

Pese a lo proclamado por los apologistas del método japonés en cuanto a que la obtención de sus excelentes resultados estaba garantizada en cualquier contexto socio-cultural, la realidad fue otra al interior de las *plantas trasplantada* a territorio estadounidense. Kawamura, citado por Ortega, lo expone de la siguiente manera:

En Estados Unidos, los trasplantes japoneses en la industria automotriz encontraron dificultades para la participación voluntaria de los trabajadores estadounidenses en los círculos de calidad y su involucramiento con la productividad no son parte de la cultura corporativa norteamericana (Kawamura 1994:48). Las empresas implantadas intentaron transferir el sistema japonés sin cambios, pero por ignorar los factores humanos y culturales propios del sistema japonés, no pudieron aplicar tal cual el *toyotismo* bajo el contexto del *American Way of*

⁴¹Rifkin, Op. Cit. p. 121.

Life, surgieron limitaciones y discordias entre el personal de los implantes toyotistas de Estados Unidos (Kawamura, 1994:29).⁴²

Se comprueba entonces, por un lado, la imposibilidad de instaurar el método toyotista en su forma ortodoxa fuera de su país de origen, y por otro, la necesidad de hacerle las adecuaciones requeridas en base al específico contexto cultural de cada país en donde se desea implantar. Es debido a lo anterior, es decir, a tratarse en casi todos los casos de un sistema híbrido, que los académicos de Berkeley prefieren usar el término de *producción esbelta*, contrapuesto al de *producción en masa*, en lugar de toyotismo. Así pues, al igual que en México, "...En las plantas trasplantadas se hibridó el *toyotismo* con las costumbres productivas del personal estadounidense." Con lo que se comprueba que "... La cultura es uno de los factores más importantes en el rediseño de los procesos laborales."⁴³

3.2.1. Inversiones

Se constituyen en pasivos externos de un país todos los recursos extranjeros en dinero o especie que han entrado a su economía como préstamos o inversiones pero que no le pertenecen y sus propietarios pueden retirarlos (salvo deuda contratada a plazo) en el momento en que lo decidan. Las razones por las que un inversionista decide colocar su inversión en un país, responden básicamente a la tasa de ganancia que éste le ofrece y en ello influirán los factores macroeconómicos. Así mismo, también tienen que tomarse en cuenta aspectos tales como la estructura prevaleciente de los mercados, las condiciones geográficas y de infraestructura existente, o de incertidumbre tales como la estabilidad política y social, el marco legal que les rige así como las expectativas sobre cambios futuros. Al repasar todos estos elementos que influyen para que un inversionista extranjero elija un país para invertir en él, nos podemos explicar por qué acuden al nuestro.

En el caso concreto de la industria automotriz, además de estos factores, incide una mano de obra experimentada y sumamente barata. Los gobiernos federal y estatal realizan cuantiosas inversiones destinadas a construir la infraestructura que demandan las firmas automotrices para llevar a cabo sus inversiones, aunado al hecho de que las grandes extensiones de terreno donde se construyen las plantas normalmente les son donadas. Estos activos creados o adquiridos con recursos públicos generan un escaso beneficio para los pobladores locales al no constituirse ellos en la población objeto de dichas obras públicas. En los últimos años la región central ha tenido una evolución de su economía orientada más a este sector, dándose fuertes inversiones en los estados de Guanajuato, Aguascalientes, Querétaro y San Luis Potosí. Estados privilegiados por su ubicación geográfica, aeropuertos internacionales, y parques industriales con todas las características para poder albergar ensambladoras de todo tipo.

⁴² Ortega, Mario, "El autocontrol laboral de los híbridos toyotistas" en *Veredas. Revista del pensamiento sociológico*, No. 16, UAM-Xochimilco, México, 2008, p. 242.

⁴³ *Ibíd.* p. 246.

Cuadro 3.1 México, inversión extranjera en la industria automotriz

AÑO	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Millones de dóls.	1728.8	2195.3	1254.4	1300.8	1269.8	1263.1

Fuente: INEGI, La industria automotriz en México 2014. Serie Estadísticas Sectoriales.

Se puede observar algo muy curioso en el cuadro 3.1: precisamente en los años más aciagos para *las tres grandes*, cuyo desenlace fue la bancarrota de GM y de Chrysler, se registraron cuantiosos montos de inversión extranjera en la industria automotriz establecida en México. Tal vez podríamos suponer que estas empresas sabían que la quiebra, debido a sus enormes pasivos financieros, era un destino ineludible y que tendrían que ser rescatadas en Estados Unidos por el gobierno, entonces, como ya no tenía sentido echar más dinero a un saco roto, y viendo siempre por sus intereses, sabiamente decidieron invertir en las plantas que tenían en nuestro país, las cuales gozaban de buena salud financiera y les estaban reeditando altos márgenes de ganancias.

Ahora bien, a lo largo de este trabajo se ha señalado entonces que la industria automotriz establecida en México transita desde hace años por un período de expansión, muchos hablan de un *boom de la industria automotriz*. Algunas voces embargadas por la emoción la señalan actualmente como la primera generadora de divisas aún sabiendo que de los miles de millones de dólares por concepto de exportación de vehículos, casi nada se queda aquí. En fin, lo que no se puede negar es que la IA en México está en auge. En la generación del producto interno bruto de estados de la república como Aguascalientes, Guanajuato, Coahuila, Chihuahua, Puebla, etc. el aporte de la industria automotriz es importantísimo, estas entidades han apostado una gran cantidad de sus recursos a crear las condiciones propicias para seguir atrayendo la inversión de las grandes firmas trasnacionales de la industria extranjera.

Los planes de desarrollo de estas entidades, los programas sociales, los planes sectoriales están en función, en gran medida, de que se mantenga la inversión de las trasnacionales automotrices. Por ejemplo, en la mayoría de estos estados los planes educativos se han reestructurado principalmente para generar los cuadros que demanda la IA. Ahora bien, entre los elementos que atraen la inversión extranjera a nuestro país, se encuentran políticas neoliberales llevadas al extremo. En particular, la tremenda libertad que tienen estas inversiones para entrar y salir del país. Claro, se dirá que en el caso de la industria automotriz se trata de Inversión Extranjera Directa (IED) y que por lo tanto no le es tan fácil retirar sus activos, es cierto, pero... nada se los impide. Pero sobre todo, nada ni nadie les obliga a seguir invirtiendo en nuestro país ni siquiera lo que ganan aquí. ¿A dónde queremos llegar con todo esto?, a plantear una pregunta tal vez fatalista, si, pero posible: ¿no nos puede pasar lo mismo que a Detroit, el antiguo emporio automotriz?

3.3. Las relaciones laborales y las relaciones industriales

Una brevísima definición de relaciones laborales las identifica como aquellas que se dan entre el trabajo y el capital al interior del proceso productivo, mientras que las relaciones industriales abarcan no solamente los conflictos surgidos al interior del proceso de elaboración del producto, sino también los que se originan en el terreno de la distribución de 'éste, y que suelen ser mucho más complejos. En la primer categoría los principales actores son sindicato (trabajo o trabajador) y empresa (capital), el tercer actor (Estado), suele tener un rol más limitado en este terreno. En el ámbito de las relaciones industriales, la participación de los tres protagonistas tiende a tener una importancia relativamente más equilibrada, claro, dependiendo del particular contexto socio-político.

Los grandes conflictos que se debaten hoy en día en el terreno de las relaciones laborales son los que tiene su origen en la globalización del neoliberalismo, lo que ha traído consigo el debilitamiento o repliegue del Estado como auténtica fuerza reguladora y conciliadora de los conflictos laborales, y de los sindicatos como verdaderas organizaciones representativas y defensoras de los derechos de los trabajadores. En nuestro ámbito nacional, inclusive la misma legitimidad de estos dos cuerpos resulta sumamente cuestionada, debilitándolos aún más, lo que es en gran medida determinante a la hora de defender cada uno sus posiciones en momentos de crisis.

Para todo el mundo está claro que un sindicato es o *debería de ser* una asociación de trabajadores con el fin de mejorar sus condiciones de trabajo, el interés por asociarse debe nacer espontáneamente de los trabajadores. Pues bien, en el caso de México, las organizaciones obreras que subsisten hasta nuestros días, no nacieron de manera consiente ni a instancias de los trabajadores, sino del gobierno, por lo que desde su nacimiento quedaron bajo su tutela y control. La principal función de estos sindicatos no ha sido la defensa de las condiciones de trabajo de sus agremiados, sino la de fungir como base de apoyo del Estado para la consecución de sus objetivos políticos, los cuales muchas veces no coinciden con los de los obreros. “De esta manera aceptamos que el rasgo universal de las relaciones industriales es la existencia de intereses divergentes y comunes entre los actores, que buscan una resolución a sus conflictos tanto en la esfera de la producción como en la de la distribución. Sin embargo existen cuatro factores fundamentales que dan lugar a la heterogeneidad observable de relaciones industriales: la cultura e ideologías, las condiciones político económicas, las instituciones de relaciones industriales y la distribución de poder.”⁴⁴

Las centrales obreras surgidas en el proceso corporativista, como la Confederación de Trabajadores de México (CTM), la Confederación Revolucionaria de Obreros de México (CROM), la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC), etcétera, desde su fundación hasta nuestros días, se constituyeron en “las fuerzas vivas” que supuestamente legitimaban el poder político en nuestro país. Para la facción vencedora del conflicto armado, las organizaciones obreras y campesinas le fueron sumamente necesarias y útiles en su proceso de consolidación como poder hegemónico, por lo que a su alianza

⁴⁴ Martínez, Monserrat, “Democracia industrial y modelos de relaciones industriales” en: <http://www.sociologicus.com/tusarticulos/modelosindustriales.htm>. (consulta 21/06/2013)

con ellas se le otorgaba una gran importancia. Varias décadas después, con la implementación de las políticas neoliberales, la situación cambiaría radicalmente, cuando las organizaciones obreras corporativistas, ya no resultaron tan útiles ni tan necesarias para el Estado, con lo que su grado de protagonismo, y por lo tanto de poder en el escenario político, comenzó a diluirse aceleradamente, incluso el protagonismo del mismo Estado comenzó a menguar con el modelo neoliberal.

En el caso de Estados Unidos, *la gran depresión* y *el Nuevo Trato* trajeron la novedosa situación de la intervención en gran escala del Estado, no sólo en las actividades económicas sino también en los conflictos laborales, y con ello un irresistible impulso hacia la organización sindical. La industria automotriz fue plataforma de lanzamiento del ambicioso programa de recuperación económica del gobierno de Rooselvelt, contenido en la Ley Nacional de Recuperación Industrial (NIRA), que en su inciso 7(a) otorgaba a los trabajadores el derecho de organizarse y contratarse por los medios escogidos por ellos mismos, lo cual por supuesto no fue del agrado de las empresas, las cuales estaban muy contentas con el régimen de contratación libre hasta entonces vigente.

Con la llegada de la gran depresión el empleo se redujo y junto con ello los salarios, los ingresos anuales que en promedio llegaron a alcanzar los \$1,800 dólares durante la década de los veinte, en 1932 se redujeron a sólo \$1,000 dólares en promedio. La Unión de Trabajadores Automovilísticos (UAW) incorporó con gran éxito a sus estrategias de lucha la técnica europea de la huelga de los brazos caídos, en la que los trabajadores dejaban de laborar pero sin abandonar la fábrica para evitar que pudieran ser reemplazados con esquiroles. Como resultado de esta táctica, a fines de 1936 toda la General Motors se vio paralizada y no valió toda la gama de recursos lícitos e ilícitos de los cuales la empresa hecho mano para evitar que finalmente ésta tuviera que ceder. El 11 de febrero de 1937 la General Motors aceptó a la UAW como la agencia de contratación de sus trabajadores, dos meses después y como resultado de una experiencia similar, la Chrysler cedió también. Indudablemente que a la decidida lucha de los obreros se le sumó la aplastante victoria de Rooselvet y el *Nuevo Trato* para que los directivos de dichas empresas aceptaran reconocer la sindicación.

Desgraciadamente, Henry Ford, con todo y ser un visionario, no comprendió la inevitabilidad de la organización en sindicatos, paternalistamente pensaba que sus obreros no los querían, por lo que adoptó una política de total cerrazón para negociar con cualquier sindicato. Como resultado de esta política, fue como se produjo en 1937 la llamada “batalla del viaducto”. En aquella ocasión, líderes de UAW se encontraban distribuyendo propaganda sobre un viaducto que llevaba a la fábrica Ford de River Rouge, cuando fueron agredidos brutalmente por personal de seguridad de la empresa. Todas las evidencias estaban en contra de Ford, pero la UAW no pudo aprovechar la oportunidad que se le presentaba debido a que se vio envuelta en una enconada lucha al interior de su dirigencia. No fue sino hasta 1941, cuatro años después, cuando una UAW unida y reforzada volvió al campo de batalla. Así, el 1 de abril como consecuencia del despido de algunos de sus afiliados, algo hasta entonces común, casi toda la fuerza de trabajo de la empresa se declaró

en paro de manera espontánea. Henry Ford se mostró reacio a ceder, pero su hijo Edsel resolvió negociar con los huelguistas para que su paro cesara.⁴⁵

En 1948 un convenio de la UAW con la GM establecería el criterio a seguir en la normatividad laboral al interior de la industria. Sus características más notables fueron: primera, una disposición que ajustaba las cuotas de salarios con el índice del costo de la vida computado por el departamento del Trabajo de Estados Unidos; y segunda, un “Factor de mejoramiento” anual calculado para tener en cuenta el aumento de la productividad del trabajador, como resultado de los adelantos técnicos. Como la industria automotriz era la piedra angular de la economía estadounidense, sus relaciones de trabajo se adoptaban como patrón nacional. Los obreros automotrices lograron mayores ingresos y seguridad de conservar sus empleos. Ahora bien, estos mayores beneficios se tradujeron en mayores costos de producción, que a su vez resultaron en mayores precios al consumidor, y en una industria como la automotriz, extremadamente competitiva, se buscaba afanosamente la forma para disminuir los costos, y entonces se optó por intensificar la automatización.⁴⁶

Como ya se señaló anteriormente, la política neoliberal implantada, ya de manera plena y formal, en Estados Unidos bajo el gobierno de Ronald Reagan allanó el camino para la implantación del nuevo modelo productivo, pues para llevarla a cabo se requería doblegar la fortaleza de las organizaciones sindicales, lo cual fue realizado sin ningún tipo de miramientos por dicho gobierno. En el caso de México, tal requisito fue mucho más fácil de cumplir debido al histórico entreguismo de las centrales obreras que abandonaron en su justa lucha a los sindicatos automotrices, los cuales, no obstante su gran combatividad, tenían la enorme desventaja de ser sólo sindicatos de planta, y precisamente debido a su enorme dispersión, muy poco pudieron hacer. Por lo que al cerrarse las viejas fábricas, automáticamente los sindicatos independientes dejaron de existir.

A partir de la década de los ochenta, la rápida globalización del modelo neoliberal provocó fuertes reajustes en la forma en que se entablaban las relaciones laborales en todo el mundo. El equilibrio de poder y el protagonismo de los principales actores de las relaciones laborales se vio seriamente trastocado, resultando profundamente afectadas las organizaciones obreras. No obstante, a pesar del decidido apoyo de los gobiernos para que las empresas no enfrentaran mayores problemas en el proceso de sustitución del modelo taylorista propio del Estado benefactor, las adecuaciones al modelo toyotista resultaron inevitables. Por ejemplo en Estados Unidos, cuando la administración japonesa propone la organización de equipos de trabajo, los trabajadores a su vez le dan a conocer su propio concepto de equipo de trabajo, en donde los jefes del mismo sean elegidos democráticamente. En la creación de los *círculos de calidad*, la aceptación del principio de “calidad ante todo”, ha sido condicionado, por ejemplo, a la disminución de la velocidad de la cadena de montaje, los sindicatos estadounidenses han convertido en una prioridad básica de sus relaciones laborales, la formación y la educación, por considerarlas estrictamente necesarias para alcanzar una auténtica polivalencia del obrero dentro del proceso

⁴⁵ *Ibíd.*, pp. 196 y 197.

⁴⁶ *Ibíd.*, pp. 244 y 245.

productivo, estableciendo como principal criterio la antigüedad del trabajador para acceder a esta formación, evitando de este modo que la empresa se tome esta atribución.⁴⁷

En este punto queremos comentar que todavía no nos queda claro si el adelgazamiento del Estado es causa o efecto del proceso de *globalización del neoliberalismo*, pero en lo que si no hay duda es que la política neoliberal no puede ser puesta en práctica sin la necesaria “asociación delictuosa” con el Estado. La legislación laboral en los tiempos del *Estado paternalista*, aparentemente privilegiaba los intereses del trabajador frente a los de su patrón, a ello se debe que por décadas los apologistas del neoliberalismo hayan señalado como causa del cada vez más grave problema del desempleo crónico la, desde su punto de vista, rigidez de las normas laborales, por lo que exigían la flexibilización de éstas como requisito estrictamente indispensable para la resolución de tal problemática. Retomando a Chandler y a Boyer, Sotelo lo plantea de la siguiente manera:

En cuanto a dispositivo socio-técnico, que afecta a los procesos productivos y de trabajo, la automatización flexible reclama la presencia institucional del Estado y la promoción de legislaciones *ad hoc* (privatización, desarrollo de la economía de mercado, disminución del intervencionismo estatal, apertura externa, desarrollo tecnológico, etc. El capitalismo viene desarrollando desde la década de los cuarenta, los dispositivos de la “automatización flexible” que, en cuanto acto de incorporación y de difusión tecnológica, no es un acto técnico o de “selección natural”, sino que depende de factores sociales y políticos y de las “...*estrategias de las grandes corporaciones, de entendimientos institucionales y sociales y de la intervención estatal*”⁴⁸.

La ideología neoliberal trata de explicar que con la antigua normatividad laboral, al patrón se le imponían obligaciones (y por lo tanto costos) excesivas. Sobre todo en cuanto a no permitírsele despedir a su trabajador en cualquier momento y sin ninguna justificación previamente estipulada, a esto se debe principalmente (según los liberales) que el empresario lo piense dos veces antes de decidirse a contratar un trabajador, lo que afecta negativamente la generación de empleo. “...Surge, entonces, la posición de quienes ven en la “flexibilización” del mercado de trabajo, entendida como una desregulación que permita un ajuste salarial y del empleo a las condiciones del mercado, una alternativa de política para disminuir el desempleo.”⁴⁹

¿Pero, cómo fue que se llegó a esta situación en las relaciones laborales? Comenzaremos por señalar que en el caso de México, gracias al corporativismo, el sometimiento absoluto de las masas obreras se constituyó en una oferta muy atractiva para que los capitalistas, tanto extranjeros como nacionales se decidieran a participar con el gobierno en el proceso de industrialización del país. La existencia de una legislación laboral que sólo en apariencia protegía los derechos básicos de los trabajadores no representó el menor obstáculo, ya que al autodesignarse el Estado como el árbitro en los conflictos obrero-patronales, su veredicto normalmente beneficiaba a estos últimos.

El ejemplo más representativo de la naturaleza demagógica de nuestra Ley Federal del Trabajo (LFT) es el supuesto *Derecho a Huelga*, en México se le da esta denominación a

⁴⁷ Watanabe . *Op. Cit.* p. 27.

⁴⁸ Sotelo, *Op. Cit.*, p. 103.

⁴⁹ *Ibíd.* p.96.

un tortuoso procedimiento plagado de requisitos (muchas veces absurdos), limitaciones e interferencias arbitrarias de funcionarios públicos. Resulta ser que en nuestro país, la legalidad o ilegalidad de una justa demanda de los trabajadores, depende del “buen juicio” de un funcionario menor, de un burócrata, que en la mayoría de los casos hará todo lo posible por dilatar el reconocimiento de este Derecho. En el caso de que el empleado público “tenga a bien” calificar la huelga como ilegal por no cumplir con los requisitos y normatividad oficiales, conminará a los trabajadores a que suspendan su paro o de lo contrario, el patrón con la LFT de su lado podrá despedir a todos los huelguistas.

De este modo, durante el período corporativista de los sindicatos automotrices en México, los auténticos protagonistas de las relaciones industriales eran: Estado, empresas y líderes “charros”, es decir, las bases trabajadoras no tenían ninguna injerencia en el diseño y elaboración de los planteamientos o propuestas que estos líderes corruptos llevaban a las mesas de negociaciones con las empresas o con el Estado. Así, los acuerdos que afectarían la vida laboral, y por lo tanto el bienestar de millones y millones de personas eran del tipo llamado “cupular”. Los dirigentes sindicales se decían representar los intereses de los trabajadores, cuando en realidad, éstos eran los últimos que les importaban. Las relaciones *intra-organizacionales*, es decir, las que se llevan a cabo al interior del sindicato, adolecían por completo de *democracia industrial*.

Ahora bien, para que nos quede claro, definamos lo que se entiende por *democracia sindical*, esta categoría “...abarca los acuerdos institucionales que facilitan o refuerzan la participación de los trabajadores y/o sus representantes sobre los procesos de toma de decisiones en los lugares en donde desempeña su trabajo”⁵⁰ En el auge del corporativismo, si acaso se llegaba a dar el menor intento de democratización al interior de algún sindicato de planta, este era sofocado de inmediato por la central obrera a la que perteneciera mediante el empleo de todo tipo de recursos, con frecuencia ilícitos. Desde luego que el esperar ayuda por parte del gobierno resultaba completamente ilusorio, ya que de éste sólo se podían esperar discursos demagógicos.

Con el transcurrir del tiempo, durante la década de los sesenta tuvieron lugar los movimientos sociales más álgidos de la historia moderna de nuestro país. Las masivas movilizaciones de ferrocarrileros, médicos, maestros y, finalmente, de estudiantes exigiendo una mayor apertura democrática, llegaron en un momento dado a poner en jaque al *establishment* mexicano, el cual respondió al reto político de la sociedad civil de una forma por demás brutal. Para la siguiente década, en su intento por restablecer el dañado tejido social, el Estado pretende aparentar una cierta democratización en sus instituciones. En el plano laboral, esto permitió que los sindicatos de la industria automotriz se sacudieran, aunque sólo temporalmente, el yugo de la CTM. Fue entonces durante los setenta y principios de los ochenta, que los obreros de la industria automotriz en México alcanzaron sus mayores logros.

En este período coyuntural en la vida de nuestro país, y particularmente en el terreno de las relaciones industriales, surge el llamado *Nuevo Sindicalismo*. Se da un significativo avance en la *democracia industrial* “...hay una fuerte reivindicación *intra-organizacional* por una

⁵⁰ Martínez, Montserrat, Op. Cit.

mayor participación e involucramiento de las bases sindicales en las relaciones industriales. Los delegados sindicales, que en algunos casos ya existían antes del *Nuevo Sindicalismo*, pero que más bien fueron “correas de transmisión y control” por parte de los funcionarios sindicales externos, se convierten en actores importantes en la regulación cotidiana de normas, prácticas y conflictos.”⁵¹ Es innegable que estos avances en la democratización del movimiento sindical mexicano, muy difícilmente se hubieran podido lograr de no haber contado con el visto bueno del gobierno en su afán por volver a contar con las simpatías, y por lo tanto el apoyo de las masas proletarias. Es más, en un acto que pudiera calificarse como inaudito, el mismo gobierno de Echeverría apoyó la creación de una central obrera independiente de la CTM, la Unión Obrera Independiente (UOI)

La UOI tuvo un papel muy destacado en el período del *Nuevo Sindicalismo*. Esta central obrera, alternativa al gremio corporativista, fue dirigida con un estilo paternalista por el controvertido empresario de la construcción Juan Ortega Arenas. Todo parece indicar que la UOI fue creada con el único fin de servir al gobierno de Echeverría como pantalla para su falsa apertura democrática, además de contrapeso al poder que habían adquirido las centrales “charras” Esto explica el gran apoyo que la nueva central recibió del gobierno, llegando a aglutinar en su interior a la mayoría de los sindicatos más independientes y combativos del país, entre ellos algunos del sector automotriz como los de DINA, Euzkadi, Nissan, General Popo y Volkswagen.

No se puede negar que durante el apogeo de la UOI el movimiento obrero independiente obtuvo sus mayores conquistas, pero este apogeo resultó efímero, al dejar el poder Echeverría, la central independiente comenzó su declive. El gobierno de López Portillo enfrentaba una severa crisis económica que le dejó como herencia su antecesor, obligado a adoptar una política de austeridad y con el fin de congraciarse con el sector empresarial, retiró todo el apoyo gubernamental al *Nuevo Sindicalismo* por lo que centrales como la UOI no tardaron mucho en iniciar su proceso de extinción. Inmersos en esta debacle, los sindicatos automotrices a su vez, empezaron a sumar derrota tras derrota. A continuación un brevísimo resumen:

La reestructuración a través del control sobre el proceso de trabajo se utiliza contra la huelga de los obreros de la GM. La descentralización, el uso de las nuevas tecnologías y nuevas formas de organización del trabajo, una contratación con salarios menores a los del centro y la entrega de la titularidad de los nuevos sindicatos a la CTM, ya nos anunciaban lo que en el futuro se conocería como reconversión industrial y flexibilidad laboral. Si la primera fase de la reestructuración capitalista había impactado a la UOI, su segundo momento le asestó golpes definitivos. A la reestructuración productiva se sumaban las políticas de flexibilidad laboral. Ya en 1983 el gobierno en turno anunciaba la privatización de la Renault, rompiendo con la unidad sindical de los trabajadores de Dina. Para febrero de 1986, estos se van a la huelga, que fue declarada inexistente en marzo. En día 12 de ese mismo mes, los obreros de la Renault también se lanzan a la huelga, la empresa despidió a 422 trabajadores, reajusta a 125 y anuncia modificaciones en el contrato colectivo; ahora podía cambiar a los obreros unilateralmente y

⁵¹ Pries, Ludger, *Globalización y cambios en las relaciones industriales*, Fundación Friedrich Ebert, México, 1998. p.119.

contratar mayor número de eventuales, en suma se flexibilizaban los puestos. El 21 de agosto la empresa anunció su cierre definitivo.⁵²

El caso de la planta de General Motors en la Ciudad de México, resulta tal vez el parteaguas en cuanto al drástico deterioro en las percepciones de los trabajadores de la industria automotriz. Esta armadora fue una de las primeras en abrir sus puertas en nuestro país (1936). Los primeros cambios que decidirían la suerte de esta planta comenzaron a darse a principios de los ochenta con la implantación ya de manera formal de la *producción flexible* y la apertura de la nueva ensambladora de General Motors en Ramos Arizpe. En 1989 con una plantilla de 4200 obreros, se produce una huelga con resultados adversos para los trabajadores al ser despedidos 400 de ellos, de ahí en adelante los recortes de personal, la desaparición o traslado de líneas de producción a la planta de Ramos Arizpe y la intensificación del ritmo de trabajo, serán una constante hasta su cierre definitivo.

No obstante lo anterior, para 1987, después que los obreros de la Ford Cuautitlán, sufrieron gravísimos descalabros en su revisión contractual, los de General Motors Ejército Nacional, pasaron a ser los trabajadores mejor pagados de la industria automotriz en todo el país. De este modo, las revisiones salariales que tenían lugar en esta planta, junto con sus resultados, se convertían en parámetros para las negociaciones en todas las demás plantas armadoras. “...de tal suerte que con el cierre definitivo de esta planta en 1995 no sólo se perdió el contrato colectivo con mayor nivel de protección y beneficios en la industria automotriz, sino también el punto de referencia inicial para las negociaciones obrero-patronales del sector”⁵³

A continuación, por considerarlo un caso paradigmático, procederemos a exponer las transformaciones que en materia de relaciones industriales han tenido lugar en la planta de Volksagwen (WV) ubicada en Puebla, misma que durante muchos años fue la única del consorcio alemán en nuestro país. Esta fábrica abre sus puertas en 1966 y es la más grande de todas las armadoras automotrices en territorio nacional, en sus mejores tiempos ha llegado a tener plantillas de hasta 12,000 obreros. El sindicato que representa a los trabajadores de VW Puebla se denomina oficialmente Sindicato Independiente de Trabajadores de la Industria Automotriz, Similares y Conexos, Volkswagen de México (SITIAVW). Este fue uno de los sindicatos que en la década de los setenta logra independizarse de la CTM y se afilia a la UOI. Las desavenencias entre el sindicato y la central, debido sobre todo a la manera en que esta era dirigida, provocó su desafiliación en la década de los ochenta.

Al interior del SITIAVW, existía una práctica en apariencia democrática pero que en realidad le era completamente adversa a sus intereses y favorable al de la empresa. Esta consistía en que cada periodo de elecciones con el fin de renovar al Comité Central, todos los miembros de las planillas perdedoras debían de renunciar a la empresa. En el caso de la planilla ganadora sucedía lo mismo, una vez transcurrida su gestión de tres años. La

⁵² Méndez, Luis, “La UOI una experiencia de lucha proletaria” en *La izquierda mexicana*, N° 37, Septiembre-October, México, 1990. en www.elcotidianoenlinea.com.mx/doc/3707.doc (consulta 30/07/2013.)

⁵³ Arteag, Op. Cit. p. 148.

brevedad del período impedía que la dirigencia sindical adquiriera la experiencia necesaria en las negociaciones con la empresa. La circunstancia de no poder contar con la asesoría de antiguos dirigentes, ya que estos habían salido de la empresa, le daba una gran ventaja a ésta, al entablar negociaciones comúnmente con dirigentes totalmente inexpertos. El deseo por parte del sindicato de sacudirse esta desventaja y lograr la reelección de dirigentes, fue precisamente lo que puso punto final a su relación con la UOI, debido a que Ortega Arenas se opuso rotundamente a esta decisión de los trabajadores.

Lo anterior provoca el inicio de una huelga el 3 de noviembre de 1981, varios sindicatos que ya habían abandonado la UOI, apoyan el movimiento de los trabajadores de la VW y finalmente triunfa el movimiento mayoritario a favor de la reelección. En 1982, ya bajo el gobierno neoliberal de Miguel de la Madrid, la empresa inicia la implantación de la producción flexible con la desaparición de todo un departamento de 2,431 trabajadores debido a lo cual, se intensifica el ritmo y las cargas de trabajo. Con el fin de disminuir la resistencia de los obreros a estas medidas, la empresa ofrece atractivas liquidaciones a los más antiguos, con lo que la plantilla llegó a tener una antigüedad no mayor a cinco años. Al término de su segundo mandato el dirigente sindical Hernández Loaiza pretende reelegirse nuevamente, provocando en su contra un movimiento tan fuerte como el que lo hizo triunfar en 1981, por lo que en 1984 su planilla es derrotada y se vuelve a la no reelección. En este mismo año, siguiendo los parámetros del modelo toyotista, la empresa obliga al sindicato a aceptar la movilización interna de personal así como la subcontratación de labores que venían realizando los trabajadores de la empresa.⁵⁴

La difícil situación por la que atravesó el país en la década de los ochenta, con una inflación galopante que deterioraba aceleradamente el poder adquisitivo de los trabajadores, condujo al sindicato a una huelga en 1986 con resultados negativos, ya que al final de ésta fueron despedidos por la empresa alrededor de 1,200 trabajadores. No obstante lo anterior, la combatividad seguía siendo la principal característica del SITIAVW y al año siguiente inicia otra huelga, la octava en trece años, nuevamente en demanda de incrementos salariales, esta vez con resultados positivos sobre todo gracias a la intensa participación y movilización de la base obrera en plantones, marchas, tomas de edificios públicos y de concesionarias de VW.

Para 1992 tiene lugar un gravísimo conflicto *intra-organizacional*, como consecuencia de un acuerdo entre la dirigencia sindical que recién entraba en funciones y la empresa. Este acuerdo implicaba cambios en la organización del trabajo y al CCT, con vías a profundizar la implementación del modelo japonés. Es por este motivo que la planilla que había quedado en segundo lugar en las elecciones de ese año, promueve un paro de labores, a lo que la empresa responde con un “paro patronal”, y apoyada por el gobierno federal impone una desregulación laboral y sindical, así como modificaciones a la organización del trabajo. Finalmente, y después de más de doce meses de conflicto laboral, la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS) falló a favor de la empresa dando por concluidas las relaciones laborales entre ésta y sus trabajadores en huelga. Poco tiempo después las relaciones laborales se restituyeron con la firma de un nuevo CCT con pérdidas de conquistas

⁵⁴ Trejo, Raúl, *Crónica del sindicalismo en México (1976-1988)*, Siglo XXI Editores, UNAM, México, 1990, pp. 186-188..

laborales y la recontractación, bajo un nuevo esquema de relaciones industriales, de 10,000 de los 12,000 trabajadores que constituían la plantilla hasta antes de la huelga y que fueron seleccionados por la misma empresa.⁵⁵

En este marco, al momento de la contratación se obligó a los trabajadores a firmar una carta presentada por la gerencia y la dirección sindical en la que renunciaban al ejercicio de sus derechos laborales y constitucionales en caso de alguna demanda a la empresa. Exigencia que cobraba sentido porque en sus acciones la empresa y el gobierno violaron derechos laborales y la propia legislación laboral vigente. Los representantes del grupo que se opuso al Comité Ejecutivo no fueron recontractados y posteriormente negociaron su liquidación.⁵⁶

Ahora bien, la gran dependencia de la IA establecida en nuestro país con respecto al mercado de vehículos en Estados Unidos, provoca frecuentes fluctuaciones de la producción. Con el fin de reducir las pérdidas derivadas de estos altibajos de la producción, las armadoras han adoptado la estrategia de los *paros técnicos*. Dicha estrategia patronal tuvo su origen precisamente en la IA de Alemania, en la cual la empresa acuerda con el sindicato no contratar temporales; disminuir jornadas; reajustar la planta laboral; adelantar vacaciones; prohibir el tiempo extra, etc. En todos estos casos, se realizan estudios financieros entre las partes para obtener los resultados anhelados y evitar a toda costa el cierre definitivo. En México “se supone” que se hace de la misma manera y requiriendo además del visto bueno de la Junta de Conciliación y Arbitraje. Como respuesta a los *paros técnicos*, el SITIAVW ha implementado una nueva alternativa denominada *costos compartidos*, la cual propone que los costos de los paros técnicos sean compartidos de manera equilibrada entre la empresa, el gobierno y los trabajadores. Con base en este nuevo recurso, en 2003 se llegó a un acuerdo de jornada reducida que evitó el despido de 1,200 trabajadores.

En este punto de las transformaciones ocurridas en las relaciones industriales de los trabajadores de la IA en nuestro país, podríamos señalar que desgraciadamente las políticas neoliberales que se propuso implantar el gobierno mexicano a partir de los ochenta dentro del proceso de globalización, exigían acabar con los sindicatos independientes y sus conquistas, a lo que el Estado mexicano se avocó sin demora. A continuación Bensusán nos describe brevemente el repliegue del movimiento obrero en la industria automotriz:

De esta manera, el carácter paradigmático y disciplinador de la derrota sindical en el sector ante los intentos de resistencia -como los conflictos de General Motors, 1980; Ford, 1987-1993; Dina, 1983-1987-1989; Volkswagen, 1992- junto a la recuperación de la hegemonía cetemista, constituyeron una condición previa y esencial para llevar a cabo la modernización unilateral de esta rama. A su vez, la innovación tecnológica fue mayor y siguió un ritmo más acelerado en aquellas plantas donde la conflictividad laboral fue más intensa. En cuanto a su impacto sobre las condiciones laborales, las pérdidas mayores se dieron a nivel de los salarios, dado que el volumen del empleo se vio beneficiado por la apertura de nuevas plantas a partir de los ochenta. Durante este período el ajuste en el empleo afectó fundamentalmente a las viejas

⁵⁵ Montiel, Yolanda, *Breve historia del sindicato independiente de Volks Wagen de México*, Fundación Friedrich Eber Stiftung, México, 2007, p. 34

⁵⁶ *Ibidem*, p. 37.

plantas ensambladoras y a las pequeñas y medianas empresas de autopartes que producían para el mercado nacional, tanto por despido de personal como por cierres definitivos.⁵⁷

El proceso de *relocalización* hacia el norte resultó la forma más expedita y menos problemática de implantar las nuevas relaciones laborales propias del proceso de globalización neoliberal. De este modo las transnacionales se sacudían de una vez y para siempre a los “conflictivos” sindicatos automotrices del centro del país. La escasa combatividad de las organizaciones sindicales en el norte del país fue tomada muy en cuenta por las grandes firmas a la hora de elegir hacia donde trasladar sus factorías. En las nuevas plantas, realmente las relaciones laborales comenzaban desde cero en cuanto a prerrogativas para los trabajadores, pero por otro lado, las empresas iniciaban con un gran *hándicap* a su favor, contando con todas las facilidades para instaurar desde la puesta en marcha del proceso productivo, las nuevas formas de organización.

Así pues, a partir de lo relatado y analizado, podríamos proponer nuestra propia periodización por la que ha transitado la lucha sindical de los trabajadores de la IA en México y que han sido determinantes en el tipo de relaciones industriales vigentes:

1. Los sindicatos automotrices nacen en la etapa posrevolucionaria bajo el yugo de las centrales corporativistas.
2. Durante los setenta entablan la lucha por su emancipación del corporativismo y por su democratización interna.
3. A partir de los ochenta, el giro del Estado mexicano hacia la globalización neoliberal, implicó para los sindicatos el inicio de una lucha de resistencia al nuevo *estatus quo* y por mejores condiciones de trabajo.
4. Actualmente la lucha de los trabajadores de la IA se centra en la conservación del empleo, contra las sobrecargas de trabajo, y la flexibilización del mismo.

Resulta inevitable una reflexión final a partir de lo anteriormente expuesto en el caso de las relaciones laborales al interior de la industria automotriz establecida en nuestro país: resulta en extremo contradictorio que en pleno apogeo de la industria automotriz en México, las actuales relaciones industriales estén muy lejos de corresponder al nivel de desarrollo alcanzado por este sector.

Ahora bien, retomando el tema de las relaciones industriales en Estados Unidos, es importante señalar que a diferencia de lo que ocurre en nuestro país, en la Unión Americana una huelga se considera un conflicto que compete casi exclusivamente a obreros y patronos, y por lo tanto también su resolución, por lo que la intervención del gobierno se da en muy raras ocasiones. Sin embargo, últimamente se ha puesto en práctica la firma de un contrato que rige la relación colectiva en las empresas renunciando los trabajadores expresamente a su derecho de ir a la huelga por el tiempo de vigencia del mismo, a cambio de ello reciben prestaciones más altas y mejores salarios. Con este tipo de acuerdo, aceptado por la

⁵⁷ Bensusán, G. y Bayón, M., “Trabajadores y sindicatos ante la globalización: el caso del sector automotriz mexicano”, en: Juárez, H. Y Babson, S. (coords.), *Enfrentando el cambio: obreros del automóvil y producción esbelta en América del Norte*, BUAP, México, 1998.p. 120.

legislación americana, la empresa resulta sumamente beneficiada ya que entonces puede planear su producción a largo plazo sin temor a huelgas.

Durante la postguerra se consolida el modelo de relaciones industriales al interior del Estado Benefactor. Los tres aspectos claves de este modelo eran: las reglas salariales, las negociaciones conjuntas y el control del puesto. En cuestión salarial, se contaba con un doble mecanismo para incrementar y mantener el nivel de ingresos, el primero fijaba un incremento salarial en función al incremento previsto de la producción y mediante el segundo mecanismo se compensaba la pérdida del poder adquisitivo a causa del incremento en los precios. Además, los trabajadores disfrutaban de un paquete de prestaciones cuyo principal beneficio era que las empresas cubrían los gastos de salud, tanto de sus empleados en activo como de los jubilados. Al no existir un seguro social como el que se tiene en México, los trabajadores tienen que cubrir ellos solos sus gastos médicos. En el caso de los afiliados a la UAW, estos gastos corrían a cargo de la firma. Existían además otro tipo de prestaciones “...En particular destacan los beneficios suplementarios por desempleo (*supplementary unemployment benefits, (SUB)* ya que debido a las constantes fluctuaciones de la industria, muchos trabajadores son puestos en *laid-off* (desempleo temporal)”⁵⁸ Mediante este instrumento, los obreros seguían percibiendo sus salarios.

El segundo aspecto clave de las relaciones laborales era el de la *negociación conjunta* (*connective bargaining*) mediante el cual se estandarizaba el salario por hora en *las tres grandes*. La UAW (como sindicato a nivel nacional) negociaba los ajustes salariales con una de las firmas, y automáticamente el acuerdo a que se llegaba con ésta, era adoptado por las otras dos (algo realmente impensable para nuestro entorno, pero, ¿si se hacía allá, por qué no se hacía aquí?). El tercer aspecto clave lo era el control del puesto (*job control*), el cual se lograba a partir de un marco legal que obligaba a respetar los acuerdos alcanzados al interior del CCT en donde se especificaban de manera detallada los procedimientos para la resolución de conflictos, así como los requerimientos exactos de cada puesto de trabajo.

Esta breve revisión del sistema de relaciones laborales de la industria automotriz estadounidense resume la forma más elaborada de la formalización del modelo taylorista-fordista: un complejo andamiaje que dio legalidad y legitimidad a las relaciones obrero-patronales, con distintos niveles de intervención estatal. Pero aún más allá de su formalización, se trata del período de su vigencia, de su extensión. Se trata de su adaptación *a la moda de la casa*, a un conjunto de ramas industriales y de economías en diversas latitudes. Me refiero a su conversión en modelo que permitió un largo período de relativa *pax* laboral, el incremento sostenido de la productividad y el mejoramiento constante del nivel de vida de la clase obrera. Fue no sólo un modelo de producción en las líneas de las fábricas, sino que se constituyó en un modelo de reproducción económica y social y que dio origen a una forma específica de intervención estatal en el conjunto de la sociedad: el llamado Estado Benefactor.⁵⁹

Pero, como todos sabemos, nada es eterno, en Estados Unidos, a finales de los setenta, el panorama laboral comienza a transformarse. Pues si bien es cierto que se continúa con bajos niveles de desempleo en el país, estos se deben principalmente a la proliferación de empleos de medio tiempo (sobre todo en el sector terciario), de contratos temporales, de un

⁵⁸ Arteaga, Op. Cit., p. 173 y 174.

⁵⁹ *Ibíd.*, pp. 175 y 176

mayor número de personas que optan por auto-emplearse, y al incremento en el número de personas con más de un empleo. Todo esto con serias implicaciones para los sindicatos que han visto disminuir aceleradamente el número de sus afiliados.

En 1982 cuando la UAW contaba entre sus afiliados a los obreros canadienses de *las tres grandes*, estalló una huelga en la ciudad canadiense de Windsor, al interior de una planta de Chrysler. La empresa se hallaba a punto de la bancarota y por lo mismo quería cerrar la fábrica; para evitarlo el sindicato tuvo que aceptar medidas que deterioraban los ingresos de sus agremiados. Estos acuerdos no sólo fueron la causa de que, inconformes, los obreros de aquel país se retiraran de la UAW para formar su propio sindicato, el *Canadian Auto workers* (CAW), sino que también inauguraban una nueva fase en las relaciones industriales del sector automotriz en Norteamérica en la cual, el peso de la recuperación de las grandes firmas recaería sobre las percepciones y beneficios de sus trabajadores y del éxodo de los puestos de trabajo hacia el sur. Como consecuencia lógica de lo anterior, la UAW "...perdía más de la mitad de la membrecía, que en su momento más alto había alcanzado un millón 600 mil sindicalizados"⁶⁰

Desde hace tiempo los laudos de los funcionarios a cargo de la *National Labor Relations Board* (Mesa Nacional de Relaciones Laborales) frecuentemente son favorables a los patrones. "...La ofensiva empresarial (apoyada en ocasiones por el gobierno) librada contra los sindicatos desde los tiempos de Ronald Reagan, junto con una ofensiva más reciente contra los sindicatos públicos impulsada por gobiernos republicanos y multimillonarios conservadores en varios estados (Wisconsin, Indiana, Ohio, Michigan, entre otros), ha brindado resultados."⁶¹ Otro factor importante en el caso de la industria automotriz es la cada vez mayor presencia de plantas japonesas en territorio estadounidense que implantan sus propias relaciones industriales y cuyo personal, por lo mismo, en su mayor parte no es sindicalizado. Lo anterior se ha constituido en una fuerte presión para los obreros afiliados a la UAW que laboran en *las tres grandes*. Esta ofensiva en contra de las organizaciones obreras como resultado de la globalización del neoliberalismo ha sido tan exitosa que se ha reflejado en un desplome de la tasa de sindicalización en todo el mundo.

Cuadro 3.2 Tasa de sindicalización en Estados Unidos

AÑO	1950	1984	199	2012
Tasa de sindicalización	35%	18%	11%	6.6%

Fuente: Brooks, David, en *La jornada*, 28 de enero de 2013.

A raíz de la pérdida de competitividad de la industria automotriz estadounidense, la obligada reestructuración tuvo como característica principal el recorte de personal. Las empresas pretendían que además de disminuir sus costos de mano de obra mediante los despidos, los trabajadores asumieran parte de los riesgos y costos de la empresa, y encima que estuvieran dispuestos a trabajar más intensamente con el fin de elevar la productividad. Desde luego que si los obreros "accedían" a tales requerimientos era porque no les quedaba otra

⁶⁰ Arteaga, Op. Cit., pp. 11 y 12.

⁶¹ Brooks, David, "American Curios, Sueños" en *La jornada*, México, 28 de enero de 2013.

alternativa. El antagonismo, el recelo y la desconfianza entre obreros y gerencia de las plantas armadoras, se convirtieron en características propias de la industria

Ante estos embates, los esfuerzos de la UAW por reaccionar se tradujeron en algunos éxitos aislados. Por ejemplo, en 1996, una huelga en unas plantas de producción de frenos de la General Motors, a causa principalmente de la subcontratación, condujo al cierre de decenas de plantas de la firma en Estados Unidos y algunas en Canadá y México. En el mismo año, las negociaciones del CAW (Canadian Automotive Workers) fueron apoyadas con suspensiones parciales de labores durante 21 días en plantas automotrices de Estados Unidos y México. Este es un ejemplo de que la integración de los sindicatos automotrices en los tres países miembros del TLCAN se constituye en requisito indispensable para enfrentar con éxito, o por lo menos sortear, los embates de las empresas. La opinión de Pries en el caso estadounidense es de que "...En general los sindicatos del sector automotriz se han adaptado a las presiones empresariales de reducir costos, no por medio de la resistencia absoluta en contra del despido, pero mediante fórmulas que eleven los costos de despido para las empresas."⁶²

La pérdida de competitividad de *las tres grandes*, principalmente frente a las firmas japonesas, siempre se ha querido atribuir a los beneficios que sus trabajadores alcanzaron a partir del *New Deal*, período durante el cual las relaciones industriales fueron favorables tanto a trabajadores como a empresas y en las cuales el Estado Benefactor jugó un papel decisivo para que las relaciones industriales se entablaran de esta manera.

El Informe Harbour de 2005 estimó que el liderazgo de Toyota en productividad laboral ascendía a una ventaja en costos de \$350 a \$500 dólares por vehículo sobre los fabricantes estadounidenses. Para mejorar sus beneficios, los fabricantes de automóviles de Detroit hicieron tratos con los sindicatos para reducir sueldos, mientras hacían compromisos en temas de pensiones y seguridad social. Por ejemplo, GM asumió el costo total de financiar primas de seguros de salud a sus empleados, deudos y jubilados, dado que los Estados Unidos no cuentan con un sistema universal de salud. Con la mayoría de estos planes faltos de fondos a fines de la década de 1990, las compañías han intentado proveer paquetes de retiro a sus empleados mayores y han hecho acuerdos con el sindicato para transferir las obligaciones de las pensiones a un fondo independiente.⁶³

En octubre de 2007, tras una huelga, la UAW acordó con la Chrysler renunciar a que la empresa siguiera cubriendo, como lo venía haciendo desde 1960, los gastos de salud de sus trabajadores en activo, jubilados y deudos. En contrapartida, se preveía la creación de un fondo de 19.000 millones de dólares para prestar asistencia médica a más de 55.000 obreros jubilados de la empresa y 23.000 viudas de obreros. A la vez, permitía a la empresa contratar nuevos obreros con la mitad del sueldo. Este acuerdo encontró gran oposición y 44% de los obreros de la producción votaron en contra. Al final de ese mismo año, la UAW firmó otro acuerdo similar con la GM, sobre las condiciones de trabajo. El periódico *Detroit Free Press* celebró el convenio con el título "*Emerge una nueva industria automovilística americana*". El acuerdo liberó a la GM de su obligación de garantizar la

⁶² *Ibidem*, p. 236.

⁶³ Wikipedia, "Crisis de la industria automotriz de 2008-2009."

<http://es.wikipedia.org/w/index.php?oldid=48916607>. (consulta 12 de octubre de 2013).

asistencia médica a sus casi 400.000 jubilados y familiares, a través de un fondo de inversión controlado por el sindicato, que se responsabilizará por el pago de los beneficios. Además, el acuerdo estableció el sistema de dos categorías salariales, reduciendo drásticamente sueldos y beneficios de la próxima generación de trabajadores. El fondo ya nació deficitario, pues la GM sólo pagaría 35.000 millones de dólares de los 55.000 que debía a los jubilados.⁶⁴

Con estos acuerdos la UAW se volvió uno de los mayores administradores "privados" de EE UU controlando un fondo de inversión de cerca de 70.000 millones de dólares. A la vez, se volvió responsable por la asistencia a los jubilados y familiares que, con el costo cada vez más alto de la asistencia médica, son obligados a pagar parte de los gastos. De esta manera se termina con el gran beneficio que representaban los planes de salud, y al mismo tiempo se reducen los salarios. Todo parece indicar que la cúpula dirigente de la UAW, al más puro estilo de los sindicatos *charros* en México, ha traicionado la confianza de sus agremiados al "vender" muy importantes conquistas que fueron alcanzadas sólo tras largas y penosas luchas.⁶⁵

A pesar de los sacrificios a los que sometieron a sus trabajadores (en contubernio con el sindicato), las armadoras estadounidenses no pudieron evitar tocar fondo. Los *think tanks* ultraconservadores en Estados Unidos difunden entre la sociedad "estudios" con los que se pretende hacer ver las conquistas laborales de los trabajadores de la industria automotriz como desmesuradas, y a éstos, como integrantes de una especie de *aristocracia obrera* que goza de excesivos privilegios de los que no disfruta ningún otro trabajador en el país, y que son financiados con el trabajo y las contribuciones de todos los ciudadanos americanos.

Uno de estos *think tanks*, la famosa *Fundación Heritage*, afirma rotundamente que con el rescate de GM y Chrysler, quien realmente fue rescatado fue la UAW. Entre los argumentos esgrimidos se señala que *La ley de Quiebras* a la que se acogieron las armadoras estipula que los pagos a los acreedores se deben hacer de manera equitativa entre éstos. En el caso de los fondos fiduciarios de jubilación creados por ambas firmas para beneficiar a sus trabajadores, estas adeudaban miles de millones de dólares, y mientras los demás acreedores recibieron sólo pequeños pagos parciales de lo que se les debía, el gobierno transfirió a la UAW a través de estos fondos miles de millones de dólares, incluyendo la propiedad parcial de ambas firmas. No se cumplió con la ley en cuanto a la equidad en los pagos a los acreedores, resultando ampliamente privilegiado el sindicato automotriz, que inclusive pasó a ser copropietario de las mismas empresas para las cuales labora.

Después de haberse declarado en quiebra en 2009, GM recuperó el liderato en la producción de vehículos a nivel mundial en 2011. Ese mismo año, la armadora y la UAW llegaron a un acuerdo sobre una propuesta de contrato para cerca de 48,500 trabajadores de producción, el cual crearía nuevos empleos en Estados Unidos e incluiría bonos por cerca

⁶⁴ Prates, Carlos, *Sindicato de los trabajadores de las automotrices va a asumir buena parte de la empresa*, en: <http://www.litci.org/inicio/newspaises/america/eeuu/761-artigo761> (consulta: 23/07/2013).

⁶⁵ Idem.

de 5,000 dólares a cada trabajador, por reparto de utilidades. La propuesta de contrato es la primera desde que los contribuyentes estadounidenses tuvieron que rescatar a GM y Chrysler. La propuesta además, devolvería su puesto de trabajo a unos 570 empleados de GM que fueron despedidos y reviviría una planta de ensamblaje en Tennessee. El sindicato decidió completar primero sus negociaciones con GM, antes de buscar un acuerdo con Chrysler y finalmente dialogar con Ford. El contrato involucra también salarios y beneficios para alrededor de 112,500 trabajadores sindicalizados de la industria automotriz estadounidense que no han tenido un aumento en su sueldo base desde 2003.⁶⁶

Las transformaciones al interior de las relaciones industriales emanadas del Estado Benefactor han sido sustanciales, al igual que los trabajadores mexicanos, los americanos han tenido que renunciar a muchas conquistas laborales con tal de mantener su empleo. La gran diferencia entre los contingentes de obreros de la industria automotriz en ambos países es su organización sindical, mientras que en nuestro país su característica principal es su gran dispersión y atomización, junto con una ausencia casi total de democracia, factores que le confieren una extrema debilidad, en los Estados Unidos existe una organización sindical a nivel nacional muy bien estructurada. La UAW ha llegado a ser considerado por muchos como el sindicato industrial más exitoso en la historia del país vecino, sus detractores señalan su intransigencia y radicalización como las principales causa de la terrible crisis que azotó a *las tres grandes*. Pese a todo la UAW ha tenido que ceder muchas conquistas laborales de antaño, con lo que podemos afirmar sin temor a equivocarnos, que esos *buenos empleos*, no volverán jamás.

3.3.1 El nivel de vida de los trabajadores de la IA

A lo largo de este trabajo se han expuesto y analizado las transformaciones que ha traído consigo la actual fase del modo de producción capitalista, es decir la globalización neoliberal, y de entre todas las consecuencias que la tienen como causal, sin duda alguna la más grave es el deterioro en el nivel de vida de las personas. En el caso particular de los trabajadores de la industria automotriz, las consecuencias han adquirido magnitudes dramáticas, tanto en México como en Estados Unidos. En sus mejores tiempos, los obreros de este sector llegaron a ser considerados como la *aristocracia obrera*. Sus percepciones salariales y el cúmulo de beneficios de que disfrutaban eran de los más altos del sector secundario, como resultado de ello, su nivel de vida los ubicaba dentro de la clase media.

No obstante que en la industria automotriz establecida en México, los obreros nunca llegaron a obtener, ni en sus mejores tiempos, los ingresos que percibían sus colegas norteamericanos, aún así, sus percepciones estaban muy por encima de las del trabajador promedio en nuestro país. Pero con el advenimiento de la globalización neoliberal, las cosas cambiaron drásticamente. Los grandes costos sociales han sido el precio a pagar por la implantación de esta nueva fase del capitalismo y quienes más lo resienten son los miembros de la clase trabajadora.

⁶⁶ GM y sindicato avanzan acuerdo laboral, en: <http://www.cnnexpansion.com/negocios/2011/09/17/gm-y-sindicato-avanzan-acuerdo-laboral>

En el caso de los obreros estadounidenses de la industria automotriz, sus conquistas laborales los situaron durante décadas en una posición privilegiada: pudieron salir de los atestados barrios obreros de las ciudades y trasladar su lugar de residencia a los grandes espacios abiertos de los suburbios, desde luego disponían de un vehículo para sus traslados, podían enviar a sus hijos a la universidad, disfrutaban de bastantes días de vacaciones al año, la empresa cubría los gastos de salud de toda su familia, trabajaban 8 horas diarias, cinco días a la semana, no hacía falta que la esposa trabajara, en fin, algo que para estos tiempos nos parece una fantasía. El deterioro actual del nivel de vida de estos trabajadores muy bien se puede ejemplificar con la debacle de la ciudad que fuera el emporio automotriz por excelencia, *Detroit*, la cuna de *las tres grandes*, hoy se encuentra en bancarrota, precisamente debido al declive de la industria automotriz estadounidense.

Con el propósito de reducir sus costos laborales, las armadoras comenzaron a despedir obreros, posteriormente a reducir salarios y prestaciones y, finalmente a cerrar una planta tras otra en Detroit, en todo el estado de Michigan y en los alrededores de Indiana, Illinois y Ohio. En el caso de Detroit, toda su economía giraba en torno a la industria automotriz, en el apogeo de la manufactura de vehículos, la ciudad vivió su máximo esplendor, en 1950 su población era de 2 millones de habitantes, con el mayor ingreso per cápita del país, sin problemas de desempleo. Actualmente viven en la ciudad alrededor de 700,000 personas, la tercera parte de ellas en situación de pobreza y con una tasa de desempleo del 18%. La ciudad tiene 78 mil edificios abandonados y la mayor tasa de homicidios en 40 años. “...Detroit, agobiada por una deuda de 18 mil millones de dólares, se convirtió en la más grande ciudad de ese país que se declara en bancarrota.”⁶⁷

Las plantas automotrices que fueron cerradas en la región Noreste Central del territorio estadounidense, bajo el pretexto de los altos costos laborales, fueron sustituidas por otras que se abrían al Sur del país en donde se paga la mitad de lo que se pagaba en Michigan, y en México, en donde se paga mucho menos. En la industria automotriz, la flexibilidad laboral, sustentada en tecnologías de punta, ha traído consigo la precarización del trabajo, ahora con menos trabajadores y por lo tanto con menos costos laborales, las empresas han podido incrementar su productividad y, con ello sus ganancias.

Respecto al argumento que maneja la GM de que los pasivos laborales y los altos salarios que alcanzan la cifra de 73 dólares la hora, fueron los que la ahogaron, Joel Bergman, señala que esta afirmación es una trampa de la empresa para obligar a que se pierdan prestaciones de los trabajadores. “La afirmación de los 73 dólares por hora nos hace creer que de alguna manera las empresas automotrices han pagado unos 42 dólares en beneficios de salud y contribuciones al plan de jubilación. Este no es el caso...¿De dónde sacan este número? La única manera de conseguir estos números inflados es si sumamos las obligaciones financieras pagadas a los más de 700,000 trabajadores activos, trabajadores jubilados y sobrevivientes y se los divide por las horas trabajadas por alrededor de 180,000 trabajadores en activo en la GM hoy en día. Esto

⁶⁷ “Detroit se declara en quiebra, con una deuda de 18 mil mdd”, *La jornada*, México, 19/07/2013.

implica que toman los planes de pensiones, que gran parte se componen de contribuciones de los propios trabajadores, y los cuentan como un gasto y luego los usan contra ellos.⁶⁸

En el caso de México, como ya se dijo, los salarios que se pagan en la industria automotriz, son todavía menores, con todo y eso, son superiores al promedio nacional. En el período 2000-2008, el crecimiento de los salarios reales en la IA fue negativo en 2.6%. En cuanto a las Remuneraciones Unitarias (RU), estas también decrecieron para el mismo período en 1.6%, mientras que la productividad creció 3.1%, con lo que el Costo Laboral Unitario (CLU) disminuyó; al interior de la IA, esta tendencia se mantiene desde ya hace muchos años. Las cada vez menores remuneraciones que perciben los trabajadores de la IA no son las únicas causales de menores costos por concepto de mano de obra para las ensambladoras, también se cuentan “...las formas de contratación, las nuevas formas de organización del trabajo, la pérdida de prestaciones laborales y el impacto que tiene el desempleo en el salario. Todos ellos elementos que contribuyen a la baja del nivel salarial de los trabajadores de la manufactura y por tanto de la industria automotriz.”⁶⁹

En 2009 Ford cerró su planta de Cuautitlán y despidió a los más de 5,000 trabajadores que aún laboraban, ellos fueron la última generación de obreros bien remunerados. Para la reapertura de la planta se contrató personal nuevo con promedio de edad de 25 años –contra 40 de los anteriores obreros–. Con un salario de \$180 pesos diarios y bajo el esquema de *outsourcing* donde la empresa ya no contrata directamente sino es una empresa contratadora que desaparece derechos laborales como antigüedad (porque firman un contrato cada año como promedio), jubilación, seguridad social, etc. Los fabricantes de la industria automotriz en México presumen en pagar los mejores salarios de la industria de manufactura.

De 2007 a 2012, el valor de la producción automotriz se elevó 75.6 por ciento. No obstante, las remuneraciones pagadas a los trabajadores crecieron sólo 23 por ciento en el mismo periodo, de acuerdo con cifras del INEGI. El renglón de prestaciones sociales creció menos: sólo 20 por ciento. Al desglosar las cifras sobre el “valor agregado bruto”, integrado por ganancias de las empresas, los impuestos que pagan y las remuneraciones a sus trabajadores, Las estadísticas muestran que sólo las ganancias aumentaron su participación, en 2006 absorbían 69.7% del total de este indicador, en 2011 concentraron 77.4%. En cambio, las remuneraciones de los asalariados cayeron de 30 a 22.3 por ciento del valor agregado bruto en el mismo periodo. En términos monetarios, las ganancias de las empresas pasaron de 182 mil 220 millones a 250 mil 975 millones de pesos en el sexenio pasado, a costa de las remuneraciones de los trabajadores que decrecieron de 78 mil 430 millones a 72 mil 309 millones de pesos, detallan las estadísticas oficiales.⁷⁰

Entre 2008 y 2012 las compensaciones o costos laborales del conjunto de empleados automotrices se redujeron de 8.69 a 7.8 por hora, a pesar de la rápida recuperación de la industria para 2010, y del aumento constante de las inversiones y del empleo que se ha vivido

⁶⁸ Rueda, Isabel, *La industria automotriz en época de crisis, efectos económicos, financieros, y sociales*. IIE, UNAM, México, 2011. P. 210.

⁶⁹ *Ibidem.*, pp. 210-213.

⁷⁰ González, Susana, “Subieron ganancias de empresas automotrices a costa de salarios”, *La jornada*, México, 12/08/2013.

desde entonces. Esto es un descenso de 10.3%, que ha venido a ser superior al descenso de las compensaciones de la industria manufacturera en su conjunto, pues en ella la baja totalizó 1.5% en el período.⁷¹

Cuadro 3.3 Promedio salarial diario en pesos en la IA en México (2012-2014).

Planta	Promedio salarial diario
Nissan Civac	419.29
VW Puebla	398.39
Chrysler Toluca	344.87
Chrysler Ramos Arizpe	340.46
General Motors Toluca	321.93
Ford Hermosillo	304.80
Toyota Tijuana	294.18
Ford Cuautitlán	288.79
General Motors Ramos Arizpe	269.63
Chrysler Saltillo	254.23
Honda El Salto	245.78
Nissan Aguascalientes	225.42
General Motors SLP	217.32
Promedio general	305.905

Fuente: Covarrubias Op. Cit. p. 26

El salario promedio general diario que se observa en el cuadro anterior, nos da un salario mensual de 9,177.15 pesos mensuales. En el capítulo anterior se manejó el dato aportado por Felipe Contreras de un salario promedio para el trabajador mexicano en 2015 de 3,189 pesos mensuales, si nos atenemos a este dato, el ingreso promedio del trabajador de la industria automotriz es 2.88 veces el promedio nacional. Haciendo a un lado los imprecisos promedios se observa que la dispersión salarial es bastante alta. Los obreros de GM San Luis Potosí, que son los que perciben los menores salarios, ganan casi la mitad de lo que ganan los obreros de Nissan Civac, que son los que tienen las percepciones más altas, incluso sus mismos compañeros de Nissan Aguascalientes ganan casi 200 pesos diarios menos. La disparidad que existe en las percepciones, incluso entre personal de la misma empresa, es demasiado amplia como para poder suponer que se basan en distintos niveles de productividad de las plantillas. Más bien creemos que tales diferencias se deben a las distintas fortalezas de los sindicatos en cada planta.

Este punto nos conduce al único patrón que se mantiene incólume: cuando las regiones y los sitios de trabajo cuentan con sindicatos fuertes y con tradiciones de firmeza, experiencia y destreza en las negociaciones colectivas, así como en la defensa de los derechos de los trabajadores, los salarios mejoran o se mantienen en mejores posiciones que el resto de la industria. Este es el caso de todos los sitios que aparecen con los salarios más altos.⁷²

⁷¹ Covarrubias, Op. Cit. p.25.

⁷² Covarrubias Op. Cit. p. 28.

3.3.2. El nivel de vida de la población en general.

Uno de los principales estragos causados por la globalización neoliberal en la población tanto de México como de Estados Unidos es sin duda la agudización de la polarización en la distribución de la riqueza, en términos llanos, en ambos países, los ricos se hacen cada vez más ricos y los pobres cada vez más pobres. Nadal en su artículo *Mankiw: la imposible defensa del 1%* señala "...hoy en Estados Unidos el coeficiente de Gini para medir la desigualdad (el indicador más utilizado para medir niveles de concentración en la distribución del ingreso) es de .48 y constituye un dramático testimonio del fracaso de la política económica de la economía capitalista más desarrollada del mundo. Ese indicador en México es de .49, lo que dice mucho sobre el pésimo desempeño de la economía estadounidense."⁷³ En este artículo, Nadal relata la defensa sin sustento que hace el profesor Mankiw del enriquecimiento desmesurado del 1% más rico de la sociedad estadounidense, argumentando que esto ocurre en correspondencia a su mayor aportación a la producción y al bienestar social y que por lo tanto, las bajas remuneraciones de la mayor parte de la población es como resultado de su escasa aportación al producto. ¡Justicia para todos!

La aseveración de Mankiw, se basa en la teoría marginalista que afirma que la retribución que reciben los dueños de los factores de la producción está en relación directa con el incremento al producto que resulte de su aportación al proceso productivo. Nadal nos recuerda que ya hace casi medio siglo, el mismísimo *Paul Samuelson*, tuvo que reconocer que por lo menos en cuanto a las retribuciones de los factores de la producción, la teoría marginalista carecía de sustento objetivo. En el mismo artículo Nadal afirma:

La conclusión del debate es clara: la distribución del ingreso no está determinada por factores técnicos en la economía. La distribución se define, como bien señaló Sraffa hace ya 50 años, por fuerzas que están afuera del sistema económico y depende de cosas como la fuerza relativa de las uniones de empresarios y de los sindicatos de los trabajadores. No hay ninguna razón técnica por la cual los salarios deben ser bajos o incluso miserables. Tampoco hay motivos tecno-económicos para justificar los descomunales ingresos del uno por ciento de la población que Mankiw quiere defender, por más que insista que sus aportaciones a la economía guardan proporción con esos ingresos.⁷⁴

Estudios serios señalan que el sexenio de Felipe Calderón dejó 60 millones de mexicanos en pobreza por ingresos, 15 millones más que en 2006. Por el contrario, para el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), en 2012 el aumento de este segmento de la población fue bastante moderado, y esto se debe a que el organismo maneja líneas de bienestar extremadamente bajas. Para muestra basta un botón, en enero, una persona en las zonas urbanas dejaba de ser pobre si contaba con más de 79 pesos al día (1.25 salarios mínimos) para alimentación, transporte, vivienda, y otros satisfactores. Las

⁷³ Nadal, Alejandro "Mankiw: la imposible defensa del 1%" en. *La jornada*, México, 17 de julio de 2013.

⁷⁴ Idem.

líneas de bienestar mínimo incluyen el valor total de la canasta alimentaria y no alimentaria, en la cual están, entre otros rubros, transporte, vivienda, vestido, educación, recreación y cuidados personales.⁷⁵ El costo de esta canasta básica es de 3.5 salarios mínimos, por lo que la metodología aplicada para medir la pobreza en México utilizada por el Coneval está muy alejada de la realidad.

De acuerdo con un estudio elaborado por la OCDE, los mexicanos trabajan un promedio de 2,250 horas por año, casi 500 horas más que el resto de ciudadanos de países del bloque, que laboran 1,776 horas en promedio. Pese a ello, el desplome en los salarios que perciben los mexicanos mantiene a más de la mitad de en situación de pobreza. El promedio de sueldos mexicanos también registra una fuerte diferencia respecto al promedio de la denominada “área OCDE”, que agrupa a las 34 principales economías mundiales. Mientras que en México la organización calculó el salario promedio en 9 mil 885 dólares por año, el promedio de lo que gana un trabajador de un país de la OCDE alcanzó los 34 mil 466 dólares. Además, en México, la esperanza de vida al nacer es de casi 74 años, seis menos que el promedio del bloque.⁷⁶ En la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) se dio a conocer que el ingreso en los hogares mexicanos se redujo 12.75 por ciento durante el gobierno de Felipe Calderón, lo que reafirma la idea de que las políticas neoliberales en nuestro país son generadoras de pobreza.

El capitalismo siempre ha aceptado la existencia de las *fallas del mercado*. Es por ello que las políticas sociales, como las del Estado de Bienestar aceptaban de alguna manera que la gente necesita acceso a los cuidados de la salud y la educación, ayudas en caso de desempleo, pensiones para el retiro y otros muchos apoyos públicos. Esto no significa necesariamente que se excluya la operación de los mercados, pero sí requiere evitar que provoquen estragos en la población. Esta necesaria protección del Estado se eleva a rango constitucional en la mayoría de las democracias occidentales y por ello se conocen como *garantías sociales*. Tras el desmantelamiento del *Estado de bienestar*, los neoliberales pregonan “...La confianza en que el mercado puede ordenar las relaciones sociales de manera eficaz, no sólo en la determinación de las pautas del intercambio, sino de la asignación de los recursos, la generación de riqueza, la distribución del ingreso y hasta alguna forma de generar garantías sociales duraderas”⁷⁷ Los estragos provocados por la globalización neoliberal han hecho que la confianza esté perdida.

Las garantías sociales están sometidas a la premisa de que alcanzan para lo que alcanzan. Hoy alcanza para poco y de nada sirve crear grandes programas de atención social si su calidad y extensión no cumplen con los niveles necesarios de atención que requieren las personas. En México este es un asunto que expone a diario sus claros límites, trátase de la educación, la

⁷⁵ Enciso, Angélica, “El sexenio anterior dejó 60 millones de mexicanos en pobreza por ingresos “ en *La jornada*, México, 18/07/2013.

⁷⁶ “Mexicanos, los más felices entre los ciudadanos de naciones de la OCDE”, en *La jornada*, México, 29/05/2013.

⁷⁷ Bendesky, León, “Garantías sociales” en *La jornada*, México, 29/07/2013.

salud, el empleo y ahora hasta los fondos para el retiro, que ya están privatizados y, por supuesto la seguridad pública.⁷⁸

Pero no se crea que la globalización neoliberal sólo ha causado estragos en los países pobres como el nuestro. La dramática situación por la que atraviesan millones y millones de personas tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea dan fe de ello. Como ya se señaló, la Unión Americana es el país desarrollado más inequitativo del mundo, a tal grado que la movilidad social, que durante siglos fue su sello distintivo, prácticamente hoy se ha estancado. *El sueño americano*, desde hace aproximadamente 30 años, no es más que eso, una quimera. Las garantías sociales prácticamente han desaparecido en ciudades como Detroit. El mismo presidente de Estados Unidos lo ha tenido que reconocer públicamente: “...Obama dijo al periódico *The New York Times* que la creciente brecha entre los ingresos de ricos y pobres y la falta de oportunidades para que el ciudadano medio avance representan una ruptura del pacto social que forma parte de la identidad nacional en Estados Unidos. La movilidad social fue alguna vez “parte de lo que éramos como estadounidenses”, recordó Obama en la entrevista”⁷⁹ Sin duda que este escenario descrito por el presidente se ha constituido en el principal obstáculo para alcanzar un acuerdo que reconozca los legítimos derechos de millones de migrantes.

Desde el inicio de su segundo mandato, el presidente Obama retomó su propuesta de campaña de aumentar los impuestos a los más ricos y generar mayor número de empleos, pero una y otra vez se ha encontrado con un muro infranqueable al interior del Congreso, en donde los republicanos se han obcecado con reducir el déficit público mediante la amarga receta de recortar el gasto público, lo que agrava aún más la ya de por sí difícil situación de los ciudadanos de menores ingresos. Al analizar este proceso de extinción del *sueño americano*, el periodista David Brooks establece una relación entre el ya comentado desplome de la tasa de sindicalización y sus repercusiones, y la alternativa en que se ha convertido la incorporación a las filas del ejército para que los antiguos “clasesmedios” estadounidenses puedan seguir disfrutando de privilegios ya perdidos en la sociedad civil.

Estos ciudadanos son invitados al servicio militar a cambio de todo tipo de beneficios: primero, una chamba pagada, capacitación y educación especializada gratis, servicios de salud gratis, vivienda gratis, acceso a créditos y, para algunos inmigrantes, hasta ciudadanía, o sea, casi todo lo que uno no tiene garantizado en la sociedad civil. Los que se integran a las filas militares, hombres y mujeres, son mayoritariamente de esa clase media trabajadora que no sólo es la mayor víctima de la crisis económica actual, sino también de las políticas económicas y sociales de las últimas tres décadas que han generado la mayor desigualdad desde antes de la gran depresión, lo cual fue acompañado con la pérdida de empleos de alta remuneración, permanencia de empleo, fondos de pensión, vacaciones pagadas y seguros de salud ahora sustituidos por empleos de salarios mínimos con casi nulos beneficios, o sea, sin todo lo que se conquistó en gran parte por los sindicatos y que llevó a la creación de esta amplia clase media integrada por trabajadores en la era de la posguerra.⁸⁰

⁷⁸ Idem

⁷⁹ “Se erosionó la movilidad social en EU mientras crece la inequidad: Obama” en *La jornada*, México, 29/07/2013.

⁸⁰ Brooks, David, Op. Cit.

3.4. La comercialización

En el apartado 2.2.3 denominado polarización del mercado automotriz, se mencionó que desde 2008 no se lograba superar la cifra de un millón de autos nuevos vendidos en nuestro país. En 2015 se produjeron 3.4 millones de autos de los cuales sólo 1.3 millones se vendieron nuestro país. Esta situación representa una seria amenaza y pone en riesgo el vigoroso crecimiento que desde hace ya varios años mantiene la industria automotriz establecida en México. Países como China, India, Corea del Sur y Brasil basan el gran aumento de su producción automotriz en un crecimiento proporcional de su mercado interno de vehículos, y esto es precisamente lo que no ocurre en México, mientras la producción crece y crece, el mercado doméstico se ha estancado.

El estancamiento del mercado automotriz se da pese a los gastos multimillonarios que hacen productores y distribuidores en promocionar su producto. Los anuncios de automóviles abundan en las páginas de periódicos y revistas, en la radio y la televisión, en los “espectaculares” callejeros, en los centros comerciales y, cada vez en mayor medida, a través del internet. Realmente pensamos que los anuncios publicitarios de los coches, son de los más creativos de toda la infinita gama de mercancías que se ofrecen al público. La mayor parte de la gente no desconoce de marcas y modelos de autos, pero muy poca tiene el suficiente poder adquisitivo para hacerse dueño de esas máquinas maravillosas, y simplemente las ven anunciarse sin la más remota esperanza de poder adquirir una de ellas.

A pesar de todo no faltan aquellos osados dispuestos a hacer realidad su sueño de comprar un auto nuevo y se enganchan con un crédito automotriz. Los más prudentes indagarán que financiadora o banco les ofrece la menor tasa de interés. Para obtener el financiamiento deben cumplir con numerosos requisitos, el primero por cubrir será que no estén suscritos en algún *buró de crédito*. Las condiciones aceptadas para la consecución del crédito en muchos de los casos, en realidad, se ubican fuera de la capacidad financiera de los solicitantes, los cuales terminan por incurrir en morosidad engrosando con ello la cartera vencida de las financiadoras automotrices. No obstante, tanto bancos como afianzadoras siempre están más que dispuestas a otorgar créditos para la adquisición de un auto. Según sus propios reportes, la cartera vencida en este rubro no va más allá del 5% de los créditos otorgados, lo cual nos parece un porcentaje muy bajo dadas las actuales circunstancias. De cualquier forma, si la cartera vencida fuera realmente más grande, esto no les preocupa, ya que siempre podrán disponer del IPAB. De este modo:

La financieras de marca apoyan la venta del 35 por ciento del mercado nacional de autos y camionetas nuevas, más de 350 mil unidades nuevas. Por su parte, las instituciones bancarias reportan una participación cercana al 18% de las ventas totales. Las financieras que están registradas a la AFAM (Asociación de Financieras Automotrices de México) son GMAC; BMW Financial Services; VW Servicios Financieros con las marcas Volkswagen, SEAT, y Audi; Peugeot Finance; Toyota Financial Services; NR Finance para las marcas Nissan y Renault; Ford Credit; Daimler Financial, para su empresa Mercedes-Benz; y Chrysler Financial Services principalmente para sus marcas Chrysler, Dodge y Jeep.⁸¹

⁸¹ Avilés, Roberto, Op. Cit, p. 236.

La AMDA (Asociación Mexicana de Distribuidores de Autos) por su parte, ante el estancamiento de venta de autos en México afirma que esto se debe a la introducción de autos extranjeros al país; falta de aplicación de normas a vehículos en circulación; una escasa apertura de crédito y las elevadas cargas fiscales a la venta de autos nuevos, nosotros agregaríamos los exorbitantes precios de los combustibles y las absurdas verificaciones. Con base a estas premisas, las compañías automotrices han expresado que la reforma financiera de Peña sería un buen estímulo para el aumento en las ventas de autos, ya que incluye una mayor apertura de crédito.

Si en algo estamos de acuerdo con la AMDA en cuanto a los causales de las bajas ventas de vehículos en nuestro país, es que consideramos excesivas las cargas fiscales que deben soportar los consumidores, hablamos concretamente de la tenencia y del Impuesto sobre Autos Nuevos (ISAN). A pesar de que en la Ley de Ingresos de 2008 se abrogó a nivel federal el Impuesto sobre Tenencia o Uso de Vehículo, se dejó a cada estado la decisión de continuar o no con su cobro. Pero más perjudicial aún es el ISAN, ya que este, al gravar directamente el valor comercial del auto, hace que su precio se eleve deprimiendo por lógica la demanda. "...Lo más grave del ISAN es que no aparece especificado en la factura y el propietario desconoce cuánto está pagando por este concepto. Ya que la eliminación del ISAN todavía se ve lejana, por lo menos se debería exigir su desglose en la factura del vehículo tal y como se hace para el caso del IVA."⁸²

Durante los últimos años en la mercadotecnia automotriz y ayudados por las agencias de publicidad, se han generado una cantidad de acciones y materiales encaminados a difundir los nuevos productos y a tratar de vender unos modelos en lugar de otros, de cambiar la decisión del consumidor y de capturar a aquellos que no tienen totalmente definido lo que quieren o pueden comprar. Las actividades publicitarias y de promoción son fuentes a las que se les dedica mucho tiempo, dinero y esfuerzo dentro de las empresas automotrices, se invierte mucho tiempo desarrollando las nuevas campañas que pasan por largos procesos de pruebas para ver si la campaña, al final, va a comunicar lo que se persigue y, como objetivo final, venda el producto o el sueño que reside en su comercial de TV o impreso. Si comparamos la situación entre el segmento de los autos más baratos y las minivans encontramos que las fuentes que más influyen en los compradores potenciales son las distribuidoras, y los vendedores que trabajan en ellas, quienes siguen siendo las piezas importantes a la hora de vender los autos. La publicidad en TV y los "stands" en centros comerciales son menos importantes para los compradores de minivans que para los compradores de autos populares, por lo que sería interesante analizar estos resultados contra las inversiones que se realizan en esos rubros.

Las encuestas en México revelan, que si bien la gente está recibiendo continuamente datos provenientes de distintas fuentes sobre los nuevos automóviles, la manera más usual de informarse y decidir sobre la compra de un auto sigue siendo la forma tradicional de ir personalmente el interesado a la distribuidora, platicar con el vendedor, que él le informe sobre la inclusión de servicios adicionales, como la integración de aparatos de sonido, películas anti asalto, seguro para el auto, y demás nuevas maravillosas tecnologías incorporadas al mismo, regatearle el precio si es posible, subirse al auto, experimentar esa

⁸² Ibidem., p.238.

agradable sensación del olor a nuevo y finalmente solicitar una prueba de manejo para quedar irremediabilmente enamorado del vehículo.

Cuadro 3.4 Agencias distribuidoras de vehículos

Empresa	2005	2006	2007	2008	2009	2010^P
Total	1543	1557	1682	1664	1550	1568
Chrysler	124	124	166	170	116	116
Ford	165	146	161	155	152	127
GM	196	196	205	198	207	220
Honda	94	94	105	100	117	117
Nissan	187	185	217	211	160	160
VW	234	234	223	217	167	181

No se incluye Ford Lincoln, ni Daimler Chrysler, Fuente: INEGI, La Industria Automotriz en México 2012.

3.5. El comercio intrafirma

Comencemos por explicar qué es el comercio intrafirma:

Este tipo de comercio es el que se realiza al interior de empresas que están bajo la misma estructura organizacional y de propiedad del capital entre matrices y filiales o subsidiarias, o entre las filiales/ subsidiarias. No necesariamente se produce entre empresas vinculadas que operan en el mismo segmento de la rama industrial. Con el comercio intrafirma, las empresas transnacionales no buscan únicamente la venta de sus productos al precio más alto posible, sino también busca la maximización del beneficio asociado a la operación global de producción, comercio, financiamiento y distribución como estrategia global, es decir, en las operaciones en que las transnacionales actúan como vendedor – comprador a través de la casa matriz y sus filiales buscan la optimización de beneficios y la minimización de costos operacionales.⁸³

En los inicios de la industria automotriz en Estados Unidos y Europa, casi la totalidad de las autopartes eran fabricadas en el mismo sitio en donde se manufacturaba el vehículo. Poco a poco las grandes firmas se fueron reservando el proceso final del ensamble y dejando a otras empresas, muchas de ellas de su propiedad, la elaboración de los componentes, al darse cuenta que esta estrategia aumentaba aún más su tasa de ganancia, la han llevado a los extremos. Como se ha señalado a lo largo de este trabajo, la industria automotriz mexicana no existe, las empresas automotrices establecidas en nuestro país, son filiales de las grandes firmas automotrices, las más importantes a nivel mundial, tres de las cuales tienen su sede en Estados Unidos y las que no, tienen filiales allá al igual que en México. Es por ello, que la firma del TLCAN actuó como detonante del comercio intrafirma por parte de empresas establecidas en ambos países. En esta era de la globalización neoliberal, el monto y el valor del comercio intrafirma han crecido tanto que se ubican entre un 30 y un 50% del comercio mundial. Esto representa grandes beneficios para las empresas transnacionales en su competitividad, no sólo porque aprovechan las ventajas de otras regiones, sino porque mantienen asegurados sus insumos. Además pueden

⁸³ Ramírez, Zulma, *Empresas transnacionales e integración en América Latina y el Caribe*, en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/401/Comercio%20Intrafirma.htm> (consulta 01/08/2013).

establecer los precios y hacer aparecer los beneficios donde le convenga en función de los distintos regímenes fiscales en cada país.

En México la política industrial de corte neoliberal orientada al sector automotriz, consiste en dejar que las empresas ensambladoras y de autopartes extranjeras, que en muchas ocasiones son las mismas, operen en completa libertad; sin restricciones de ninguna índole. El gobierno las provee prácticamente de toda la infraestructura necesaria, además de grandes estímulos fiscales, todo ello con la justificación de la creación de empleos, que como ya dijimos son muy mal pagados, lo cual entonces equivale a una victoria pírrica. Los obreros de las fábricas de autopartes en México son diez veces más que los trabajadores de las ensambladoras la creación y separación de las plantas de autopartes de las ensambladora, se dio para llevar a cabo la contratación de trabajadores en condiciones de salarios todavía más bajos (en promedio la mitad), con prestaciones menores y en muchos casos con subcontrataciones (*outsourcing*), que ayuda a las ensambladoras a abatir sustancialmente el costo de la mano de obra.⁸⁴

Con respecto a la industria de autopartes en México, aparece la siguiente nota periodística, la cual nos parece sumamente interesante para su análisis:

Con la llegada de inversiones para la ampliación de empresas y nuevos negocios automotrices, México cuenta con un mercado potencial de 15,000 millones de dólares para sustituir importaciones de autopartes, de los 28,000 millones de dólares de proveeduría que demanda la industria automotriz, afirmó Eduardo Solís, presidente de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA). La industria de autopartes mexicana está conformada por más de 600 empresas de primer, segundo y tercer nivel, de las cuales 70% es de capital extranjero y el resto nacional. Del total de empresas, más de 350 son fabricantes de primer nivel y las restantes corresponden a fabricantes de insumos de materias primas de segundo y tercer nivel, según datos de la Secretaría de Economía. Oscar Albín, presidente de la Industria Nacional de Autopartes, precisó que la instalación de proveedores está ligada con la estrategia que mantienen las armadoras al comprar la mayor cantidad de componentes posibles en el país, para ahorrar costos en áreas como la logística y aprovechar el tipo de cambio que se mantiene. En este sentido, se prevé que a finales del 2012 se instalen 50 fábricas de autopartes en México, principalmente compañías con operaciones transnacionales; dichas inversiones contribuirán a incrementar la plataforma de producción para la exportación y atender a las armadoras que han anunciado inversiones en el país, dijo.⁸⁵

Francamente no entendemos el aire triunfalista de los dirigentes de la AMIA y de la INA, si ellos mismos están informando que el 70% de los fabricantes de autopartes en México son transnacionales y muchas de éstas, como ya se indicó, pertenecientes a la misma organización de las empresas armadoras, además de confirmar que en el primer nivel de proveedores de la industria automotriz que es donde se fabrican los componentes de mayor valor, sólo se encuentran este tipo de empresas, dejando para las nacionales en mayor medida el nivel tres que es donde se producen componentes muy simples y por lo mismo de escaso valor. Los *clusters* construidos alrededor de las grandes plantas armadoras, se componen por empresas autopartistas mayoritariamente propiedad de las primeras. Las 50 empresas de autopartes próximas a instalarse son del mismo tipo, con lo que se podrá decir

⁸⁴ Castellanos, Julio, Sueldos y salarios de la industria automotriz en México. En: <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xvii/docs/H04.pdf> Consulta 15/06/2012.

⁸⁵ González, Lilia, "México puede sustituir importaciones por US15,000 millones", *El economista*, México, 15/06/2012.

que aumenta el grado de integración nacional al fabricarse en nuestro país un mayor número de componentes automotrices, pero no encontramos por ninguna parte el beneficio si estas autopartes, en efecto se fabrican en México pero por trasnacionales.

Pondremos el ejemplo de General Motors y Delphi que es una de las más grandes empresas fabricante de autopartes a nivel mundial y que forman parte de la misma organización. Delphi es el más grande empleador privado de México, hasta mayo de 2014, la maquiladora laboraba con 60,000 empleados en 46 plantas distribuidas en 22 estados del país⁸⁶. Cuenta con 3 centros de investigación y desarrollo en México, siendo considerado el ubicado en Ciudad Juárez, el más importante de delphi a nivel mundial. Este es un centro de ingeniería de componentes responsable del diseño y desarrollo de productos, y emplea a cerca de 3 mil empleados de los cuales casi la mitad son ingenieros y técnicos. Importa de Estados Unidos el 90% de los materiales y componentes que utiliza. Delphi es el mayor proveedor nivel 1 de General Motors, sus productos son los más caros que adquiere la armadora, por lo que la facturación es por sumas muy altas. Con esto entonces General Motors puede reportar altos costos por concepto de autopartes adquiridas a una empresa que es de su propiedad, lo que le permite a su vez reportar menores ganancias y por lo tanto pagar menos impuestos, justificar recortes salariales e incluso paros técnicos para recibir ayuda financiera del gobierno.

Por su parte, según denuncia del Comité Fronterizo de Obrer@s (CFO), Delphi ha hostigado, acosado, reprimido y despedido a decenas de trabajadores que han protestado los bajos salarios, malos tratos y mal ambiente de trabajo en la compañía. El contexto en el que operan las demás armadoras establecidas en México con sus filiales en la industria de autopartes es prácticamente el mismo, no importando que éstas se encuentren dentro o fuera del territorio nacional. Como resultado del comercio intrafirma, nuestro país se constituye en el primer exportador de autopartes a Estados Unidos. En 2011 el valor de la producción de autopartes en México fue de 67.1 miles de millones de dólares, mientras que las exportaciones por el mismo concepto fueron del orden de los 36 mil millones de dólares y como es de suponerse, casi el total de esta cantidad correspondió a empresas trasnacionales filiales de las grandes firmas armadoras.

⁸⁶ León, Isafas, "Crecimiento de Delphi de la mano del sector automotriz" *El Financiero*, 14/05/2014.

Capítulo 4.

Repercusiones para la industria automotriz de Norteamérica del desempeño del sector en otras regiones del mundo.

En el último capítulo de este trabajo abordaremos y analizaremos el desempeño que ha tenido la industria automotriz en otras partes del mundo y sus repercusiones para la misma industria en Norteamérica. Comenzaremos analizando la IA al interior del Mercado Común del Sur (Mercosur), en donde sin duda el país más importante por su poderío económico alcanzado en los últimos años, y el desarrollo de la industria automotriz en su territorio es Brasil. En 2015, el gigante sudamericano ocupaba la octava posición entre los principales productores de vehículos a nivel mundial, durante muchos años fue el único en Latinoamérica que superaba la producción generada en nuestro país. La ascensión de México como primer productor de vehículos en América Latina se debe más que nada a la tremenda crisis política-económica por la que en estos momentos atraviesa Brasil y que por supuesto ha afectado al sector automotriz. La situación en Argentina tampoco es nada buena en la actualidad, pero todavía no llega a ser tan grave como en Brasil.

A continuación procedemos a analizar la difícil situación por la que atraviesa la que fue durante muchos años pujante industria automotriz europea, como resultado de la recesión económica de la que, pese a los grandes sacrificios realizados, no logra salir de forma definitiva. En seguida pasaremos a revisar la región del mundo en donde la industria automotriz goza de mejor salud, que es el continente asiático, en donde Japón y su poderosa industria automotriz poco a poco van saliendo de su propia recesión económica. Desde luego que el caso de China no podría pasarse por alto, debido a que hoy en día este país es tanto el mayor productor, como el mayor consumidor de vehículos en todo el mundo pese a estar atravesando por una desaceleración en su crecimiento económico. En la misma región, y con décadas registrando altas tasas de crecimiento económico, Corea del Sur es ya considerado un país desarrollado, con una gran producción de vehículos que lo ubican en la quinta posición a nivel mundial. Finalmente, India representa el caso de una economía con un ascenso meteórico que la sitúa hoy en día como potencia económica en continuo crecimiento. En cuanto a la producción de vehículos, en la actualidad India se ubica sólo una posición detrás de Corea del Sur.

4.1. Mercosur

En 1985, con la firma de la Declaración de Iguazú, Brasil y Argentina sentaron las bases de lo que con el tiempo sería conocido como el Mercosur. Posteriormente, en 1991, con la firma del Tratado de Asunción se incorporarían al bloque comercial sudamericano Uruguay y el Paraguay, y en 2012 Venezuela. El acuerdo regional se estableció bajo el esquema de una *unión aduanera*, con la cual se fija un arancel común para los países signatarios. Durante el período de transición los sectores azucarero y automotriz, dada su sensibilidad y las asimetrías en las regulaciones públicas que prevalecían en cada uno de los países, fueron excluidos del libre comercio intrarregional. La evolución y el destino del *Mercosur*

dependen de la forma en que resuelvan sus diferencias los socios mayores, esto es Brasil y Argentina. Pero incluso las asimetrías entre estos dos países son de consideración, (la economía de Argentina es considerablemente más pequeña) y en especial en la industria automotriz. Las economías de los otros socios son todavía de menor tamaño en comparación sobre todo con la brasileña, por lo que desde el punto de vista estrictamente económico, no nos resulta del todo claro la conveniencia de su inclusión en este acuerdo comercial.

La industria automotriz representa un 18% del intercambio comercial intra MERCOSUR constituye, tanto para la República Argentina como para el Brasil, uno de los sectores de mayor dinamismo en el entramado productivo. Principalmente, por tener capacidad de generar actividad económica a través de su efecto multiplicador en la cadena industrial, por vincularse a una producción con alto valor agregado indispensable para la generación de empleo y cualificación, y por su peso en la Balanza Comercial, es esta industria objeto de intervención pública de los Gobiernos del MERCOSUR. La problemática en torno del desarrollo de tan vasto sector en el plano bilateral constituye un punto neurálgico en la tendencia integracionista inspirada en los principios de Ouro Preto y los acuerdos bilaterales, ya que los intentos por liberalizar el sector han provocado disensos y disputas entre ambos gobiernos.¹

En la década de los noventa se da la irrupción de la industria automotriz del Mercosur en el escenario mundial. El bloque sudamericano se constituye tanto en un productor como en un mercado emergente, ya que a diferencia de lo que ocurre con otros productores emergentes que dependen en exceso del mercado externo, como es el caso de nuestro país, el Mercosur posee un mercado interno en expansión y que se constituye en un importante soporte del crecimiento de la industria automotriz. En este aspecto, el desarrollo de la producción de vehículos en el Mercosur se asemeja más al de China e India. No obstante ser mucho menor la producción de vehículos en Argentina que en Brasil, la exportación de vehículos en relación a su producción es mayor en el caso del primero. Esto se debe al vigoroso mercado interno de vehículos existente en el Brasil como resultado de las altas tasas de crecimiento económico alcanzadas durante los últimos años en el país sudamericano.

El grado de éxito y complementariedad que han alcanzado Argentina y Brasil en lo que respecta a la industria automotriz tenía optimistas a ciertos analistas de la región, como es el caso del argentino Santiago Pérez que en un artículo publicado en Septiembre del 2013², realiza diversos planteamientos en un tono tal vez demasiado optimista, al afirmar por ejemplo que en ambos países la expansión en la producción de vehículos es considerada una innegable conquista de un proyecto de carácter industrial y de sustitución de importaciones. Como sustento para su afirmación, indica que Brasil en 2013 era el sexto mayor productor de automóviles a nivel mundial (aunque en estos momentos ya ha sido desplazado por México), alcanzando las 3,3 millones de unidades en 2012. En suelo brasileño están establecidas 15 de las más importantes ensambladoras de vehículos a nivel mundial, número que podría aumentar en el corto plazo, con la anunciada llegada de compañías chinas e indias atraídas, sobre todo, por el dinámico mercado interno.

¹ Avellaneda, Ma. Belén et all, *MERCOSUR Automotriz: desafíos y dilemas*, Centro Argentino de Estudios Internacionales, Programa Economía Internacional, Buenos Aires, 2006. p. 4.

² Pérez, Santiago, "La industria automotriz del Mercosur en el escenario internacional" en: *Alfil*, Córdoba, Argentina, 18 de Septiembre de 2013.

El Salón del Automóvil de São Paulo es de acuerdo con Pérez otra clara demostración del protagonismo brasileño dentro de la industria automovilística global. El evento convoca a casi un millón de visitantes en cada edición y suele ser elegido por importantes marcas para presentar lanzamientos mundiales de novedosos modelos. En su país, Argentina, indica que la situación es similar. Siendo la mayor cantidad de autos producidos año tras año utilizada como caballo de batalla del Kirchnerismo. Triunfalista, el periodista argentino afirma que si hay un sector de la economía en donde el *Mercosur* ha triunfado es justamente en el automotor, no sólo por el creciente intercambio de unidades entre argentinos y brasileños, sino también por la integración productiva derivada de ello.

Lo anterior, señala, ha permitido que a estas alturas un automóvil fabricado en esta región del mundo sea más un producto “Industria *Mercosur*” que “Industria Argentina” o “Industria Brasileña”, es decir, los vehículos se ensamblan con autopartes provenientes de ambas naciones. Pero desde luego a Pérez no le queda más remedio que aceptar, que si bien es un auténtico mérito la capacidad productiva del sector automotriz en Argentina y en Brasil es también una realidad que las terminales que dan vida a esta industria son en su totalidad extranjeras. Señala que son compañías norteamericanas, europeas y asiáticas quienes dominan la escena y que todavía ninguna empresa local ha logrado ingresar en el mercado como un actor relevante. No obstante, a diferencia de lo que ocurre en México, la presencia de empresas multinacionales ha permitido el desarrollo de proveedores locales. De tal forma que las empresas nacionales que abastecen de autopartes a las grandes terminales extranjeras manifiestan un incipiente desarrollo de un parque industrial de capital nacional.

A continuación Pérez plantea un interesantísimo cuestionamiento, no sólo para Brasil y Argentina, sino para todas las economías emergentes en donde la industria automotriz está en fase de expansión: ¿representa el *Mercosur* una masa de consumidores lo suficientemente grande como para permitirle a una empresa local generar las economías de escala necesarias para poder producir de manera rentable vehículos automotores? A la pregunta que se hace Pérez agregaríamos ¿y con el suficiente poder adquisitivo? Ahora bien, en este sentido, el PIB global de todo el *Mercosur* (incluyendo a Venezuela) es menor al de Alemania, y aún así el mercado alemán no es lo suficientemente grande como para que una empresa automotriz venda sus productos exclusivamente dentro del mercado interno. Es muy lógica su aseveración en cuanto a que si una empresa del *Mercosur* deseara aventurarse en la fabricación de automotores debería pensar en conquistar mercados más allá de las fronteras protegidas del bloque, pone como ejemplo el modelo seguido en Corea del Sur que después de haber sido (como lo es en la actualidad el *Mercosur*) tan sólo sede de ensambladoras extranjeras, en la actualidad cuenta con poderosas empresas automotrices, las cuales han expandido sus operaciones a casi todo el mundo, como es el caso de Hyundai Motor Company y de Kia Motors. La conclusión a la que llega Pérez es que si bien era innegable que bajo el actual modelo la industria automotriz al interior del *Mercosur* se había expandido notablemente, éste no había permitido el nacimiento de una auténtica industria automotriz nacional.³

³ Idem.

Ahora bien, refiriéndonos a las relaciones comerciales entre México y el Mercosur, ya desde el año de 2002, ambas partes habían suscrito el llamado Acuerdo de Complementación Económica 55 (ACE 55). Este acuerdo entró en vigor al año siguiente, el ACE 55 es exclusivo para los productos del sector automotriz (coches y autopartes). El acuerdo implicaba un período de transición con el establecimiento de cuotas de vehículos que podían comercializarse sin pago de arancel, dicho período culminó en 2006 al alcanzarse el libre comercio de vehículos ligeros entre México y el *Mercosur*. Pues bien, resulta que hasta 2008 la balanza comercial fue superavitaria para el bloque sudamericano, pero durante los próximos años el intercambio automotriz se tornó cada vez más favorable para los productos manufacturados en México, en detrimento de los fabricados al interior del *Mercosur*. Como consecuencia de lo anterior, fue que en 2011 Brasil demandó a nuestro país la revisión del ACE 55 al haberse registrado un incremento de las exportaciones automotrices procedentes de México del orden del 70%. La renegociación entre los dos países derivó en la suspensión del libre comercio y el regreso a la aplicación de cuotas libres de arancel. “...Ello con el objetivo de devolver la competitividad a la industria brasileña y estar en mejores condiciones para comerciar con México”⁴

Para marzo de 2012, y por las mismas causas esgrimidas en el caso brasileño, también Argentina solicitó a nuestro país, la revisión del ACE 55. Al no recibir respuesta de su contraparte mexicana, el gobierno argentino decidió unilateralmente la suspensión por 3 años del citado acuerdo. Ante el hecho consumado, el gobierno mexicano a través de la Secretaría de Economía (SE) protestó airadamente, acusando al argentino de adoptar medidas proteccionistas atentatorias contra el espíritu del libre comercio y argumentando a su favor que la única causa de la balanza favorable era la alta competitividad alcanzada por la industria automotriz radicada en México. Por supuesto que la SE omitió señalar que a su vez la principal causa de la alta competitividad alcanzada por la industria automotriz en México, son los salarios de hambre que paga a los trabajadores mexicanos.

Al suspenderse el ACE 55, los productos automotrices procedentes de México volvieron a pagar el 35% correspondiente al Arancel Externo Común que aplica el bloque del *Mercosur*. También los productos automotrices procedentes de Argentina se vieron afectados, ya que tuvieron que pagar el 30% de arancel para poder ingresar al mercado mexicano.⁵ Ante estos hechos parece ser que la más afectada es la industria automotriz radicada en nuestro país, ya que la colocación de sus productos en los países del *Mercosur*, estaba ayudando a diversificar un poco sus exportaciones para no depender tanto de las fluctuaciones del mercado estadounidense a donde son enviadas la mayor parte (65%), y con las medidas proteccionistas impuestas por Brasil y Argentina, las ventas de productos automotrices a esos países comenzaron a disminuir desde comienzos del 2013.

Como ya se indicó, la producción automotriz en México superó desde el primer semestre de 2014 a la generada en el país amazónico y de ahí que sea mayor la necesidad de acceder libremente a este mercado si es que se quiere mantener el crecimiento de la producción automotriz. El significativo aumento del poder adquisitivo alcanzado por los consumidores

⁴ Morales, Esther y Carbajal, Yolanda, “La pérdida de un eslabón más: el conflicto automotriz entre Argentina y México” en: *Revista Trimestral de Análisis de Coyuntura Económica*, México, julio-septiembre 2012, p.19.

⁵ Ídem.

brasileños y argentinos en los últimos años se había constituido tanto en el principal soporte del crecimiento de la industria automotriz en estos países como lo que los hacía atractivos para la colocación de las exportaciones automotrices procedentes de México. En nuestro país la evolución del poder adquisitivo de la población ha sido a la inversa y en la actualidad se ve cada vez más lejana su recuperación. De acuerdo con reportes de la CEPAL, en años recientes en Brasil se había observado una significativa recuperación del poder de compra del salario mínimo, cuyo valor se incrementó hasta 77 por ciento entre 1995 y 2007, en contraste con la contracción de 29.81 por ciento que el minisalario experimentó en México de 1995 a 2010.⁶

Es debido a lo anterior que la expansión de la producción automotriz en México, al no poder sustentarse en el mercado interno, debe enfocarse a los de otros países. A final de cuentas son las mismas empresas transnacionales quienes fabrican los vehículos y autopartes tanto en México como en Brasil o en Argentina quienes imponen las condiciones en que habrán de operar en nuestros países, por supuesto siempre en función a sus propios intereses. Es por ello que seguramente observarán divertidas las dificultades e incluso enfrentamientos entre naciones hermanas a que conducen sus decisiones. Trascurridos 3 años de la suspensión del ACE 55, este se reactivó nuevamente el 16 de marzo de 2015 cuando México y Brasil suscribieron el Quinto Protocolo Adicional al Apéndice II "Sobre el Comercio en el Sector Automotor entre Brasil y México" del ACE 55. En dicho protocolo, ambas partes acordaron otorgar de forma recíproca y temporal, a partir del 19 de marzo del 2015 y hasta el 18 de marzo del 2019, cupos de importación anuales para vehículos automóviles ligeros, que serán administrados por la parte exportadora y verificados por la parte importadora.⁷

Desgraciadamente, la actual crisis económica y política en Brasil va de mal en peor. En 2015, la para entonces, séptima potencia económica del mundo sufrió una contracción de su PIB de 3.8% y para el 2016, año en que se celebraron Los Juegos Olímpicos en su territorio se registró también una contracción del 3.6%, tales decrementos de su PIB sitúan ahora a la economía brasileña en la novena posición a nivel mundial.⁸ Debido a la difícil situación económica y política por la que atraviesa el gigante sudamericano es de esperarse que por lo menos parte de las proyectadas inversiones extranjeras en la industria automotriz aguarden a que mejoren las cosas en el país. No es difícil suponer que algunas de estas inversiones que tenían como destino original la industria automotriz establecida en la nación carioca, decidan reorientarse hacia nuestro país en donde el sector marcha viento en popa. Por lo pronto la producción de autos en Brasil ha disminuido significativamente así como las ventas domésticas.

⁶ González, Susana, "En dos décadas, rebasa Brasil a México en baja de pobreza e inseguridad alimentaria" en *La jornada*, 6 de enero de 2014.

⁷ Notimex, "Publican acuerdo para exportar autos a Brasil" *El economista*, 22 de junio de 2015.

⁸ "El PIB cae un 3.6% en Brasil", *Expansión/Datosmacro.com* en: <http://www.datosmacro.com/pib/brasil>. Consulta 31/05/2017.

La debacle de la economía brasileña y junto con ella de la industria automotriz, adquiere tintes dramáticos. A fines de 2015 General Motors anunció el despido de 798 obreros de su fábrica en Sao José dos Campos en el estado de Sao Paulo para principios del siguiente año, finalmente, tras negociaciones con el sindicato, los despedidos fueron 517. “...La multinacional cuenta con unos 5.000 empleados en la fábrica de Sao José dos Campos, aunque en los últimos años redujo su plantilla de unos 8.000 trabajadores a los 5.000 en la actualidad...la caída de las ventas de vehículos en Brasil de 26.55 por ciento en 2015, provocó una menor producción en la mayoría de las montadoras, las cuales optaron por despedir a parte de sus trabajadores o dar "vacaciones forzadas"... Actualmente el sector emplea a 136,900 personas, frente a las 151,400 de finales de junio de 2014... De las 29 fábricas que operan en ese territorio, 15 de ellas están totalmente paralizadas”⁹

Por su parte, la economía argentina después de más de una década de muy altas tasas de crecimiento bajo el gobierno de los Kichner, comenzó a desacelerarse a partir del 2012. En los últimos dos años ha logrado crecer a tan sólo 0.5%. Al estancamiento económico derivado de su problemática interna, se ha sumado la gravísima crisis económica de su principal socio económico, Brasil. La mayor parte del comercio internacional de estos dos países se da entre ellos mismos. Recién hicimos alusión al alto nivel de integración alcanzado por la industria automotriz de ambos países. Concretamente la mayor parte de los vehículos que importan los argentinos provienen de sus vecinos y uno de cada dos autos exportados por Argentina tiene como destino el Brasil. Argentinos y brasileños han visto disminuir drásticamente su poder adquisitivo, por lo que el comercio y la actividad económica de unos y otros se ve seriamente afectada, lo que agrava aún más su situación.

Las políticas económicas seguidas por los dos más grandes miembros del Mercosur tuvieron gran éxito durante la primera década del presente siglo. El exitoso crecimiento económico estuvo, gracias a la combinación con eficientes políticas sociales, acompañado de un significativo desarrollo económico, que en el caso del Brasil permitió reducir sustancialmente el número de personas en situación de pobreza extrema, y aún más, se logró que muchas personas dejaran de ser pobres y pasaran a engrosar las filas de la clase media y con ello conformar un vigoroso mercado interno con el suficiente poder adquisitivo para poder adquirir, entre otras muchas cosas, gran cantidad de autos.

El caso de Argentina fue similar de exitoso. Después del nefasto período neoliberal del menemismo que remató casi todo el país, en 2003 da inició el kirchnerismo, que trajo consigo las más altas tasas de crecimiento de la economía argentina en toda su historia, haciendo posible que en menos de una década, del año 2000 al 2009, la clase media argentina pasara del 24% al 46% del total de la población, es decir, casi duplicó su tamaño en ese período tan corto. El alto poder adquisitivo logrado por casi la mitad de la población argentina permitió la importación de gran cantidad de vehículos procedentes del Brasil, lo que resultaba beneficioso para ambas economías en función de su nivel de integración. Ahora tristemente las cosas han cambiado radicalmente. Esta situación, pensamos, muy

⁹ “General Motors despide a 517 trabajadores de su fábrica en Sao Paulo” *El economista*, México, 31 de Enero de 2016.

probablemente beneficiará a la producción de vehículos en México con lo que se podrá prolongar su actual fase de expansión.

4.2 Unión Europea

Al ser un mercado único de 28 países, la Unión Europea (UE) es una potencia comercial de primer orden. La UE alberga sólo el 7% de la población mundial, pero su comercio con el resto del mundo representa aproximadamente un 20% de las importaciones y exportaciones. Aproximadamente dos terceras partes del comercio de los países de la UE se efectúan con otros países de la UE. El comercio ha sufrido la recesión general, pero la UE sigue desempeñando en el comercio mundial el papel principal, con un 16,4% de las importaciones totales en 2011. Después de la UE se sitúan los Estados Unidos, con un 15,5% de las importaciones mundiales, y a continuación China, con un 11,9%. La UE fue también la primera exportadora, con un 15,4% de todas las exportaciones, frente al 13,4% de China y al 10,5% de los Estados Unidos.¹⁰

Hasta 2004 la UE estaba conformada por 15 países de Europa occidental: Alemania, Francia, Bélgica; Italia, Luxemburgo, Países Bajos (miembros fundadores en 1952), Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido (incorporados en 1973, y actualmente, este último, en proceso de desincorporación), Grecia (incorporada en 1981), España y Portugal (incorporados en 1986), y Austria, Finlandia y Suecia (incorporados en 1995). Entre ellos había libertad total de movimientos de los trabajadores, de tal suerte que en el año 2000 había 21.5 millones de ciudadanos de la UE viviendo en un país de la unión distinto al que habían nacido. En 2004 se incorporaron 10 nuevos países: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia y República Checa. El ingreso per cápita de estos países representaba tan sólo la cuarta parte del ingreso promedio de los otros quince miembros de la UE, lo que creaba un fuerte incentivo a la migración de trabajadores de los países recién incorporados en la UE a los que ya tenían más tiempo.¹¹

Ante esta situación, algunos países miembros del bloque, comenzaron a poner trabas al libre flujo de la mano de obra proveniente de los nuevos miembros. Cuando en enero de 2007 se incorporan como nuevos integrantes Rumania y Bulgaria, dos de los países más pobres de Europa, las restricciones del libre tránsito de trabajadores en la zona, se intensificaron. En este caso, para aminorar de alguna manera esta presión migratoria al interior de la UE que se ejercía de parte de los países pobres hacia los países ricos, estos últimos idearon una estrategia similar a la que dio origen al surgimiento de la industria maquiladora en el norte de nuestro país, es decir, trasladaron parte de sus procesos productivos sobre todo a los países de Europa del este, y con ello también lograron disminuir sus costos de producción al pagar menores salarios que los que pagan en sus propios territorios.

La industria automotriz de la Unión Europea es una de las mejor organizadas a nivel bloque. La Asociación de Fabricantes de Automóviles Europea (ACEA) agrupa a los más importantes productores de vehículos con sede en el viejo mundo. ACEA tiene una estrecha

¹⁰ Unión Europea en: http://europa.eu/about-eu/facts-figures/economy/index_es.htm consulta 26/3/2016.

¹¹ Feenstra y Taylor, *Comercio Internacional*, Editorial Reverté, España, 2001, p.17

relación con el Consejo Europeo de Automoción (EUCAR), que es el organismo de la industria para la investigación y el desarrollo en colaboración. El Consejo de Administración de ACEA está compuesto por los directores generales de las empresas asociadas.¹² En territorio de la UE tienen su sede los principales productores de autos europeos como Volkswagen, Renault, BMW, PSA, SEAT, Daimler AG, Fiat, etc, así como sus proveedores más importantes. Así mismo, tanto las tres grandes americanas como las más importantes armadoras japonesas y coreanas cuentan con filiales establecidas desde hace ya bastantes años. Estas empresas producen vehículos en 180 plantas y en la actualidad dan empleo a 12.1 millones de personas equivalente al 5.6% de la población ocupada en la UE. De allí la gran importancia que la industria automotriz reviste para todo el bloque. Actualmente, y al igual que el resto de su economía, la industria automotriz de la UE parece comenzar su recuperación con 17.2 millones de autos producidos en 2014.¹³

Desde fines de los ochenta, el proceso de globalización neoliberal al interior de la industria automotriz intensificó el establecimiento de cadenas globales de valor (CGV) por todo el mundo. Al estar constituida como un mercado común integrado por 28 miembros, la implantación de las CGV en la industria automotriz resultó más fácil que en otras partes del mundo. Además la UE cuenta con la enorme ventaja de la cercanía geográfica de estas CGV lo que da como resultado, aunado al alto poder adquisitivo en la mayoría de los países que la integran, que la mayor parte de las importaciones y exportaciones que tienen que ver con la fabricación de autos se lleven a cabo al interior de la misma.

México y la UE cuentan con un TLC vigente desde el año 2000, lo que ha permitido un incremento significativo del comercio bilateral, aunque con un gran superávit a favor de los europeos, que en 2014 fue de más de 20 mil millones de dólares, en ese año las exportaciones del viejo continente hacia México ascendieron a 44.6 mil millones, y de este total el 10% fueron del sector automotriz. "...En general, la UE desempeña un importante papel como proveedor de bienes de capital y productos intermedios que intervienen en los procesos de producción de ensambladores que con frecuencia exportan a EE.UU. y otros destinos."¹⁴

La crisis desatada en 2008 afectó seriamente el accionar de la industria automotriz en la UE, las ventas de automóviles se situaron en 13.1 millones de unidades en el 2012, comparado con 16 millones en el 2008. Los fabricantes de automóviles Ford, Opel, Peugeot, Renault y Fiat, que en conjunto representan alrededor del 42 por ciento de las ventas de automóviles de la UE, tuvieron márgenes de operación negativos de entre el 3 y el 9% en el 2012, según un estudio de Morgan Stanley, Renault, peligrosamente dependiente de los mercados en Francia, España e Italia que han sido los más afectados por la desaceleración de las ventas se vio obligado a ejecutar recortes drásticos de su plantilla. En Italia, Fiat mandó a sus trabajadores a casa para recibir beneficios del Estado en lugar de

¹² ACEA en: <https://translate.google.com.mx/translate?hl=es&sl=en&u=http://www.acea.be/&prev=search>

¹³ Ídem.

¹⁴ Delegación de la UE en México en: http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/eu_mexico/trade_relation/index_es.htm

liquidarlos, ya que las fábricas del país funcionaban a menos del 50% de su capacidad, las más bajas de Europa.¹⁵

Siendo Alemania la más poderosa economía del bloque, también tiene la industria automotriz más poderosa de la región y la cuarta del mundo, en ella se da empleo a alrededor de 750,000 personas, en 2014 se produjeron casi 6 millones de vehículos. La antigua Germania es sede del Grupo Volkswagen que controla a varias de las más prestigiosas marcas de autos europeas y de las firmas fabricantes de autos de lujo Daimler AG y BMW. Pues bien, a partir de 2008 la industria automotriz alemana también enfrentó problemas, pero supo resolverlos de mejor manera que los demás países del bloque para mantenerse a flote.

Entre las medidas tomadas para sortear la crisis estuvieron algunas amargas como el recorte de jornadas de trabajo, de salario y como última medida, el despido de algunos trabajadores. Los fabricantes se vieron obligados a tomar dichas medidas debido a la baja de las ventas, para contrarrestar dicha situación, el gobierno financió a los ciudadanos con créditos de hasta 3,500 dólares para la adquisición de unidades nuevas, lo cual alivió la situación, pero lo que en gran medida permitió a la industria automotriz alemana salir bien librada durante los peores años de la crisis, fue su sólido posicionamiento en el pujante mercado chino. "...La cuota de mercado de Alemania en China fue de 22 por ciento en 2012."¹⁶

Por el número de unidades ensambladas, España se ubica dentro de la UE sólo detrás de Alemania. El país ibérico ha sido uno de los países occidentales más castigados por la actual crisis global con un largo período de contracción económica de 2009 a 2013 en que la tasa de desempleo llegó a alcanzar hasta el 25%, a partir de 2014 su PIB ha vuelto a crecer y el año pasado lo hizo en un 3.2%. Hasta antes de la crisis, la producción de automóviles en España aumentaba constantemente ensamblándose en promedio 2.8 millones de unidades teniendo en SEAT a su marca emblemática, ya conocida en todo el mundo. Al disminuir la producción, España fue rebasada por otros países que como Brasil, México e India, continuaban incrementando su producción. En la actualidad parece ser que dicha producción vuelve a levantar al haberse producido 2.4 y 2.7 millones de autos en 2014 y 2015 respectivamente.

Los otros grandes productores de autos dentro de la UE: Francia Italia y Reino Unido, también han visto disminuir su producción. Fiat cerró una fábrica en Sicilia en el 2011. Peugeot, que depende en gran medida del mercado francés, perdió 3,000 millones de dólares en 2012. Después de que durante la mayor parte de la historia de la industria automotriz estos tres países se situaron entre los mayores productores a nivel mundial, actualmente ninguno de ellos aparece en la lista de los diez mayores productores, pero no

¹⁵ Henry Foy "La triste industria automotriz en Europa" *El Financiero*, México, 11/07/2013.

¹⁶ Notimex "Califican de exitosa la estrategia de la industria automotriz alemana" *La Jornada*, México, 2/07/2013.

por ello dejan de ser importantes dentro del mercado internacional de automóviles, sino al contrario. La industria automotriz en su conjunto asentada en territorio de la UE enfrenta la competencia directa de los productores japoneses, indios y chinos, la producción ha comenzado a recuperarse lentamente. En 2015 se produjeron un total de 15.9 millones de vehículos, pero todavía bastante menos de los 17 millones que se produjeron en 2007¹⁷

Con el propósito de enfrentar con éxito la competencia de los productores asiáticos y acelerar la recuperación del sector, la Comisión Europea en coordinación con la ACEA se ha dado a la tarea de diseñar un conjunto de estrategias a seguir contenidas en un plan de acción denominado CARS 2020 cuya columna vertebral será las investigación y el desarrollo, rubro en el que la inversión se incrementará significativamente. El plan de los europeos se basa en 4 líneas de acción: Innovación, competitividad, mercados emergentes y formación y gestión de las reestructuraciones.

Es el desarrollo del tercer punto de dicho plan, referido a los mercados emergentes, el que desde nuestro punto de vista tendrá mayor repercusión en la industria automotriz asentada en nuestro país. Al respecto se señala en CARS 2020:

De aquí a 2020 el 70 por ciento del crecimiento mundial se producirá en los países emergentes. En lo que respecta al automóvil se prevé una dinámica similar. Por ejemplo, el mercado chino se duplicará y llegará a 30 millones de automóviles. Contando con que la demanda de las economías más clásicas siga estacionaria, la demanda global pasará de los actuales 75 millones a 110. Eso hará que la presión de la competencia aumente y también las oportunidades para los que, como Europa, tienen productos de calidad que ofrecer. En estas circunstancias es fundamental respaldar la internacionalización del sector con acuerdos comerciales que garanticen el acceso a terceros países reforzando la cooperación a nivel multilateral y bilateral que permita una mayor exportación de automóviles sin barreras técnicas ni burocráticas.¹⁸

En esta cuestión, como ya se señaló, la UE ya tiene en vigor un tratado de libre comercio con México, una de las economías emergentes con mayor producción de vehículos, y con Corea, el quinto mayor productor de autos en el mundo con fuerte presencia en el mercado europeo. De la misma manera, representantes de la UE se encuentran negociando a marchas forzadas un tratado de libre comercio con Estados Unidos y otro con Canadá, mismos que al concretarse y aunado al que ya tiene firmado con nuestro país, le permitirá libre acceso a sus productos a los tres países miembros del TLCAN, lo que por supuesto es un gran estímulo para que continúen sus proyectos de inversión en nuestro país en donde naturalmente les resultará muy barato producir para vender sus manufacturas preferentemente en Estados Unidos y el Canadá.

A lo anterior se suma que desde 2014, la Unión Europea y los países de América del Norte llevan a cabo negociaciones con el propósito de converger en sus normas aduaneras y regulaciones en lo que se refiere a la industria automotriz; una vez que se aprueben estos cambios y de concretarse la firma de los tratados de libre comercio que el bloque europeo busca tener con Estados Unidos y Canadá que se agregarían al ya existente con nuestro país, las ensambladoras mexicanas podrán producir autos con un solo tipo de normatividad.

¹⁷ ACEA, Op. Cit.

¹⁸ Idem.

“...hasta ahora, las empresas automotrices establecidas en México deben producir autos con dos tipos de normas, unas se cumplen de conformidad con las exigencias de Estados Unidos y otras según lo requerido por la Unión Europea. Las empresas mexicanas no tendrán que producir dos tipos de vehículos”¹⁹

Precisamente como resultado del TLC entre México y la UE (como quedó consignado en el cuadro 2.2 página 51), en 2013 México exportó a Europa 144,120 vehículos que representaron casi el 6% del total de vehículos exportados., mientras que a Estados Unidos exportó 1,646,950 unidades. Para el siguiente año, tan sólo se exportaron 98,184 automóviles a Europa, lo que representó el 3.7 de las exportaciones y una contracción de las mismas de casi el 32%. Esta drástica disminución se explica por la recuperación de las ventas del sector automotriz en la UE, por lo que las exportaciones a Estados Unidos aumentaron en casi 14% en 2014, hasta alcanzar 1 millón 875,575 autos. Claro se debe tomar en cuenta que una parte de estos vehículos exportados a Estados Unidos fueron manufacturados en México por firmas europeas.

Pese a los grandes esfuerzos realizados por Fiat, las pérdidas económicas derivadas de las bajas ventas de sus productos en Europa han alcanzado enormes sumas. Para Fiat, seguir invirtiendo en Europa se había vuelto prácticamente imposible, así que no le quedó más remedio que reorientar sus inversiones hacia nuevos destinos, y esas nuevas inversiones tuvieron que ver con la producción de autos en México. Como ya se señaló en este trabajo, como parte de la reestructuración de Chrysler, cuando ésta se encontraba en riesgo de desaparecer debido a su pésima situación económica, Fiat inicia la compra de parte de su capital accionario a partir del año 2000. Seguramente debido a los desastrosos resultados de sus operaciones en Europa es que la armadora italiana decide aumentar cada vez más su participación accionaria en la empresa estadounidense. Finalmente, en enero de 2014, Fiat anuncia la adquisición de la última porción (31.51%) del capital accionario de Chrysler que le faltaba para convertirse en la única propietaria de dicha empresa.

Como resultado de la operación señalada, surge una nueva firma denominada Fiat Chrysler Automobile (FAC) constituyéndose como el séptimo grupo automovilístico a nivel global con ventas de 4.9 millones de vehículos. FAC toma el control absoluto de las plantas de Toluca en el estado de México y de Ramos Arizpe y Saltillo en Coahuila. En estas plantas en los últimos tres años se han realizado inversiones del orden de los 2000 millones de dólares. En la actualidad FAC produce en sus plantas mexicanas medio millón de automóviles que representa el 10% de su producción global y 1.1 millones de motores, el 20% de todos los que fabrica en el mundo.²⁰ Como ya se ha señalado también en este trabajo, la mayor parte de dicha producción se destina al mercado de Estados Unidos que en estos momentos se encuentra en muy buen estado de salud.

Ahora bien la principal firma automotriz europea asentada en México es sin lugar a dudas Volkswagen (VW) que forma parte del Grupo Volkswagen (GVW). El GVW junto con Toyota y General Motors son los tres mayores productores y vendedores de autos en el

¹⁹ Morales, Roberto, “Norma única automotriz si la UE firma TLCs con EU, Canadá y México”, *El Economista*, México, 14/02/2014.

²⁰ Martínez, Mayra, “Fiat Chrysler impulsó la industria automotriz en México” *Milenio*, México, 8/06/2015.

mundo. Entre las marcas más conocidas en México y que forman parte del consorcio alemán están, además de Volkswagen; SEAT y Audi en el rubro de automóviles, Scania en el rubro de camiones. En total el número de marcas que forman parte del GVW en todo el mundo es 12. GVW tiene la fábrica de vehículos más grande establecida en territorio mexicano y la segunda más grande del grupo fuera de Alemania. Actualmente en su planta de Puebla (tiene otra en Silao), da empleo aproximadamente a 14,000 personas.

El 19 de septiembre de 2015 estalló un gran escándalo que ha traído serias consecuencias a GVW cuando la Agencia de Protección del Medio Ambiente de los Estados Unidos (EPA por sus siglas en inglés) acusó a la empresa de haber implantado un software en sus vehículos diesel para falsificar los tests de contaminación. Dicho software detectaba cuándo el coche se encontraba bajo revisión, limitando la emisión de gases tóxicos por debajo del límite permitido. Sin embargo, durante la conducción normal, el control de gases se desactivaba y el coche podía emitir hasta 40 veces más gases tóxicos de lo permitido. El número de vehículos equipados con dicho software se ubicó en alrededor de 11 millones de los que 482,000 habían sido vendidos en Estados Unidos. Naturalmente esto repercutió en pérdidas multimillonarias para GVW debido a su vez a la pérdida de confianza de los consumidores hacia los vehículos del consorcio.

GVW ha visto seriamente dañado su prestigio en el mercado de vehículos más grande del mundo que sigue siendo Estados Unidos. Tal vez a nivel global, la firma no resultó tan perjudicada, ya que según datos proporcionados por ella misma, las ventas en Estados Unidos sólo representan el 5% de sus ventas totales. No obstante, para VW México el problema es más serio, pues si bien es cierto que las exportaciones realizadas desde la planta poblana tienen un variado destino, también es cierto que el principal destino es el mercado estadounidense. Según datos del INEGI, en 2012 VW exportó 518,132 automóviles, de los cuales 231,494, casi el 45%, se dirigieron a Estados Unidos. Para 2013, si bien las exportaciones disminuyeron a 429,987 autos exportados, en el mercado del norte se vendieron 179,924, o sea casi el 42%.²¹

En los últimos años, GVW ha estado realizando fuertes inversiones en nuestro país. Además de su planta en Silao que ya lleva algún tiempo produciendo motores para sus fábricas en Puebla y en Chattanooga Estados Unidos, en estos momentos se está llevando a cabo la ampliación de la planta poblana para la producción de nuevos modelos. A lo anterior se le debe agregar la cuantiosa inversión por 1,300 millones de dólares que GVW realiza con la construcción de una planta donde se fabricarán vehículos de su marca Audi, la cual planea iniciar operaciones el próximo mes de junio con 4000 trabajadores. Al ser los vehículos Audi considerados como de lujo y dada la capacidad de producción creada, se entiende que la mayor parte de la producción se exportará. Tampoco es difícil suponer que entre los mercados contemplados desde un inicio para vender los Audi fabricados en México se encuentra el estadounidense cuyo acceso, no obstante las declaraciones de GVW y del futuro TLC entre Europa y Estados Unidos, se dificultará a raíz del llamado *dieselgate* del año pasado.

²¹ INEGI, “La industria automotriz en México 2014” México 2015.

Es entonces innegable la afectación que para la industria automotriz establecida en México representará el escándalo de las emisiones tóxicas en que se ha visto envuelto GVW, pues si bien es cierto que VW México no es el máximo exportador de vehículos establecido en nuestro país, no se halla a mucha distancia de los máximos exportadores que son los fabricantes estadounidenses y Toyota. De hecho, a principios de este año de 2016 se ha registrado un descenso tanto en la producción como en las exportaciones de los vehículos ensamblados en Puebla. Las cifras dadas a conocer que pretenden cuantificar tal descenso son muy variadas, de lo que si estamos seguros es de lo real de la baja en los volúmenes exportados y producidos en Puebla, lo que de alguna manera se confirma por parte de la gerencia de la planta anunciando que en cuestión de empleo el objetivo es mantener el número de plazas existentes a la fecha, descartándose totalmente realizar nuevas contrataciones y esperando no tener que despedir trabajadores.

4.3. Japón

Dentro de la política de contención del comunismo que Estados Unidos emprendieron por todo el mundo inmediatamente después de concluida la Segunda Guerra Mundial, la recuperación del Japón resultaba de suma importancia y desde el mismo período de la ocupación militar, los estadounidenses hicieron todo lo posible para que el país más poderoso de Asia siguiera siendo capitalista por lo que se necesitaba recuperar su economía y para ello reconstruir su devastada base industrial. Pero no se trataba solamente de reconstruirla físicamente, sino también de modernizar sus sistemas productivos y lo que se obtuviera de éstos. Con este firme propósito se diseñó por parte de los estadounidenses, una política industrial que contó con todo el apoyo del gobierno japonés.

Ahora bien, la industria automotriz japonesa es tan vieja como la estadounidense. El primer auto construido en Japón data de 1902 con la producción de un pequeño vehículo de tan sólo 12 caballos de fuerza. Empezaron a surgir muchos pequeños fabricantes de automóviles, los que debido a lo reducido de sus niveles de producción, cada unidad que fabricaban les representaba altos costos. Es precisamente debido a los altos costos de producción en que incurrieron los fabricantes de vehículos japoneses, que en 1923 comenzaron a ingresar los autos americanos producidos en masa, y por ende a mucho menor costo, sin la menor dificultad se apoderaron del mercado nipón. Fue tal el éxito de los vehículos estadounidenses que para 1926, General Motors y Ford ya contaban cada una con su respectiva subsidiaria en el Japón, las cuales empezaron a ensamblar autos y camiones a partir de autopartes importadas.²²

Era tan abrumadora la superioridad en técnicas de producción y de gestión empresarial por parte de las firmas estadounidenses sobre los pequeños productores de autos japoneses, que de no haber intervenido el gobierno a favor de estos últimos, difícilmente hubieran podido sobrevivir, y mucho menos llegar a desarrollarse hasta alcanzar los altos niveles de calidad y productividad de que gozan hoy en día. La intervención del gobierno japonés fue a través de la llamada Ley de la Industria Manufacturera Automotriz.

²² FACPYA, UANL, “Evolución de la industria del sector automotriz en Japón”
en: www.web.facpya.uanl.mx/rev-in/Revistas/7.1/A1pdf Consulta 10/02/2016. p. 2.

Esta ley tenía como objetivo proteger y promover la producción doméstica de automóviles por medio de la provisión de ventajas tributarias para los productores locales y la imposición de restricciones a las compañías extranjeras. Así, en 1936 la Ley de Producción de Vehículos congela el nivel de producción de la G.M. y la Ford, y cuando en 1939 estas se retiran, Toyota y Nissan comienzan a incrementar su producción. Aún con todo esto, el volumen de producción era limitado. Nissan, en 1931, produce el primer Datsun, pero su producción sólo alcanzó el volumen de 800 carros por mes durante los años pico de 1937-38. También por esta época Hino y Mitsubishi producen vehículos.²³

Con el mencionado apoyo del gobierno, la producción doméstica de autos en Japón comenzó a crecer significativamente año tras año, y también comienzan a sobresalir las firmas que con el trascurrir del tiempo llegarían a situarse entre las más importantes, no sólo de Japón, sino del mundo entero. Para la década de los treinta se aproximaban tiempos de guerra y, como parte de los países que tratarían de resolver sus diferencias en el terreno de las armas, el aparato productivo del Japón se alista para participar activamente en la que sería la guerra más mortífera en la historia de la humanidad. En cumplimiento de este propósito, el gobierno japonés toma el control absoluto de la industria automotriz, cuyas factorías abandonan la producción de autos para la población civil y se enfocan entonces en la producción de vehículos militares, lo que ocurre hasta el año de 1945 en que la guerra llega a su fin.

Fue una estrategia común que durante el conflicto bélico, los países contendientes se esforzaran por destruir la base industrial de donde provenía el armamento de sus enemigos. De tal modo que habiendo sido el Japón uno de los países vencidos, su planta industrial quedó prácticamente destruida. Fue entonces debido a la falta de recursos materiales que los primeros autos en Japón después de la guerra se importaran de los Estados Unidos junto con sus métodos de producción. Los grandes autos americanos resultaban cómodos para los usuarios japoneses, pero inadecuados para sus caminos que en su mayor parte estaban sin asfaltar, así que los productores locales una vez reconstruidas sus fábricas y contando con el gran apoyo del gobierno comenzaron a fabricar automóviles más adecuados al Japón.

En los Estados Unidos, y sobre todo en el período de la postguerra, la política económica estaba diseñada bajo los principios keynesianos que planteaban que el gobierno debía tener en sus manos la dirección y control de las principales actividades económicas. Durante la ocupación estadounidense del Japón, dicha política fue estimulada por las autoridades norteamericanas que dada la cultura japonesa de sometimiento del ciudadano común a sus gobernantes, no encontró ninguna dificultad. Con el paso de los años el control gubernamental fue disminuyendo hasta que en la actualidad, en plena globalización neoliberal, es innegable que la política industrial seguida por las empresas en Japón es diseñada principalmente por las grandes firmas.

Es claro que el gobierno japonés brindó asistencia a la construcción de barcos y el acero durante los cincuenta, a los automóviles y herramientas de maquinarias durante los sesenta y a las industrias de alta tecnología en los setenta: La política industrial japonesa ha tenido dos distintas fases: De la década de los cincuenta a principios de la década de los setenta, el gobierno japonés asumió un fuerte control sobre los recursos de la nación y la dirección del

²³ *Ibíd.* p. 3

crecimiento de la economía. Desde mediados de la década de los setenta, la política industrial del gobierno ha sido más modesta y sutil.²⁴

Pero retomemos el hilo de la historia de la industria automotriz japonesa, al finalizar la guerra los fabricantes de autos japoneses, debido principalmente a la situación de ocupación militar que se vivía, comenzaron a producir sus vehículos basados en los métodos de producción de los americanos, pero a medida que se fueron relajando los controles impuestos por las fuerzas de ocupación estadounidenses, también fueron incorporando sus propios métodos de producción, los cuales con el paso del tiempo serían imitados hasta por los mismos productores de autos americanos. De nueva cuenta el apoyo del gobierno japonés fue decisivo a través del Departamento de Empresa del Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI). El Departamento de Empresa contribuyó en gran medida a flexibilizar los caminos de las empresas nacionales hacia el desarrollo y la competitividad internacional.

Otro importante organismo estatal partícipe de la política industrial es el llamado Consejo de Racionalización Industrial, creado en diciembre de 1949, el cual promovió en la década de los 50, una cultura empresarial común, con énfasis en la administración científica y que consistía en que la vida empresarial debía centrarse en las prácticas gerenciales y no en las preferencias arbitrarias de los propietarios del capital. La competencia inducida significa que la misma se da siempre en el contexto de la racionalización, la selectividad, con conciliación productiva nacional. Dicha política aplicada sobre todo durante el período 1950-1990 como todos somos testigos rindió excelentes resultados.

El primer gran impulso recibido en particular por la industria automotriz japonesa se dio a partir de 1950 al desatarse la Guerra de Corea. Los requerimientos de vehículos por parte de los americanos para enfrentar este conflicto tuvieron como importante abastecedor al sector industrial japonés. En 1956 se pasa la barrera de las 100 000 unidades, en 1963 la producción alcanza 1,000,000 de unidades, en 1980 sobrepasa 10,000,000 de unidades y en 1998 la producción llega a 10,050,000 vehículos. El pico en la producción automotriz se alcanzó en 1990 con 13,487,000 unidades. A principios de los sesenta, comienza a darse la liberalización del comercio, que en el caso de los automóviles se dio en 1965 con lo que fue posible realizar acuerdos de cooperación técnica con empresas europeas. Toyota, Nissan, Isuzu, Hino, aumentan la producción, luego Fuji Kogyo, Tokyo Kogyo (Mazda) y Mitsubishi empiezan la producción de automóviles.²⁵

La política industrial del Japón ha sido tan exitosa que para 1962, menos de 20 años después de su derrota en la Segunda Guerra Mundial, fueron capaces de organizar con pleno éxito en 1964 los XVIII Juegos Olímpicos. El embargo petrolero de los países miembros de la OPEP en 1973 con la consecuente escasez y encarecimiento del petróleo catapultan a los autos japoneses pequeños y ahorradores de combustible a los primeros lugares de ventas. En 1976 se exportan más de 2 500 000 autos.²⁶ La economía japonesa no detuvo su ascenso hasta posicionarse como la segunda potencia económica a nivel

²⁴ Carbaugh, Robert, *Economía Internacional*, 12ª edición, CENGAGE Learning, México, 2000, p. 218.

²⁵ FACPYA, Op. Cit. p. 3

²⁶ *Ibíd.* p. 3

mundial, sitio que ocupó durante muchos años (alrededor de 35) hasta que recientemente fue desbancada por otra nación asiática: China. En la actualidad, los productos japoneses gozan de un gran prestigio por todo el mundo siendo sinónimos de alta calidad.

Por su parte, el eficiente método de producción japonés de vehículos permitió al país generar cada vez mayores volúmenes de producción hasta llegar a situarse durante casi quince años como el mayor productor de vehículos en el mundo. Fue en 1980 cuando Estados Unidos fueron superados por Japón, quien entonces se convirtió en el máximo productor de vehículos a nivel mundial hasta 1994. En el año 2006 Japón alcanzó de nuevo a los Estados Unidos en producción y mantuvo esta posición hasta el 2009, cuando China tomó el primer lugar fabricando 13,8 millones de unidades al año. Actualmente es el tercer mayor productor con una producción de 9.8 millones de unidades en 2014 (el 11% de la oferta total), no muy lejos del segundo productor mundial que son Estados Unidos que produjeron 11.7 millones y a una considerable distancia del cuarto productor que es Alemania que en el mismo año produjo 5.9 millones de automóviles.

La implementación del modelo toyotista de producción daba excelentes resultados, sobre todo para la industria automotriz japonesa que en general aumentaba constantemente sus volúmenes de producción. No obstante, el país del sol naciente no resultó inmune a la crisis iniciada en 2008 y para el siguiente año su producción de autos descendió un 31.5%. Por su parte el PIB también descendió drásticamente en un 5.5%. Cuando el sector automotriz junto con toda la economía nipona intentaba recuperarse, el 11 de marzo de 2011 tienen lugar el llamado Terremoto de Honshu, que ha sido el más fuerte registrado en la historia del Japón, cuya intensidad se calcula fue de 9 grados en la escala de Richter, causó un elevado número de muertes, se estimaron aproximadamente 16,000 entre la población, así como enormes pérdidas materiales.

Pero lo peor no había pasado aún para el pueblo nipón, ya que el fortísimo sismo provocó la generación de un devastador tsunami, que desgraciadamente resultó mucho más destructivo que el terremoto que lo originó. Esta vez, la pérdida de vidas humanas fue incalculable así como la destrucción de elementos materiales. La gravísima situación provocada por los fenómenos naturales en el 2011, sólo es comparable, en las propias palabras del gobierno japonés, a la crisis en la que se hallaba sumido el país al finalizar la Segunda Guerra Mundial. El despiadado embate de la naturaleza hace que el PIB vuelva a decrecer, aunque no tan severamente como en 2009, esta vez en un 0.5%, con lo que naturalmente la recuperación de la industria automotriz se ve entorpecida. De cualquier modo, la economía de Japón ya lleva muchos años creciendo a tasas moderadas, el último año en que registró un fuerte crecimiento fue en el año de 1990, cuando el PIB creció a una tasa de 5.6%, considerablemente alta para un país desarrollado. A partir de ese año el crecimiento ha estado en promedio por debajo del 2%. En 2014 el PIB Japonés decreció 0.1%, con lo que su ingreso per cápita descendió 5.7% al situarse en 27,247 euros.²⁷

Regresando con el modelo toyotista de producción o producción esbelta, ya analizado en este trabajo (Cfr. apartado 3.2. página 110) para lo cual nos basamos en gran medida en la obra de Ben Watanabe a fin de exponer las grandes desventajas que para el trabajador

²⁷ Datosmacro.com en: <http://www.datosmacro.com/pib/japon>. Consulta 30/03/2006.

representa la aplicación de este método en su centro de trabajo. Señalamos que también para llevarlo a cabo fue necesaria la eliminación de todo rastro de combatividad al interior de las organizaciones obreras japonesas, punto en el cual encontramos mucha similitud con el caso mexicano. En otro aspecto en donde también encontramos coincidencia en las relaciones laborales que se llevan a cabo en ambos países es en la existencia de sindicatos por planta, lo que trae consigo la dispersión y atomización de las organizaciones obreras que como ya señalamos en el caso mexicano, explican la gran debilidad de los sindicatos.

Ahora bien, como ya se señaló, durante el 2014 la industria automotriz japonesa produjo 9.8 millones de vehículos. De esta forma registró un crecimiento del 1.5% en comparación con el 2013 cuando fue de 9.6 millones, según cifras de la Asociación Japonesa de Fabricantes de Automóviles (JAMA por sus siglas en inglés). No obstante en los últimos tres años presentó un decrecimiento promedio de 0.9%, al pasar de 9.9 millones en el 2012 a 9.8 en 2014 (ver gráfica 4.1).²⁸

Gráfica 4.1 Producción de vehículos en Japón



Es de suma importancia resaltar que gran parte de la industria automotriz japonesa tiene su producción en otros mercados a través de empresas propias, filiales y *joint ventures*. En 2012, la producción de vehículos japoneses en el extranjero fue de 15.8 millones de vehículos. Asia fue el principal productor de vehículos japoneses al concentrar el 53,7% del total, lo que equivale a 8.5 millones de unidades. Le siguieron Estados Unidos con 3,3 millones de unidades que representó el 21% del total y Europa con 1.5 equivalente a 9.4%.²⁹ En 2014 la producción de vehículos japoneses en el extranjero fue de 16.6 millones de unidades, no tenemos datos de la forma en que se distribuyó la producción en las regiones señaladas anteriormente, pero suponemos que no variaron mucho. Si a la producción en el extranjero se le suma la producción interna de 9.8 millones para ese mismo año, nos da un total de 26.4 millones de vehículos, con lo que los japoneses habrían sido los mayores productores de vehículos en el mundo.

²⁸ Legiscomex.com *Industria automotriz en Japón* en: <http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio-mercado-industria-automotriz-japon-2015-produccion-rci303.pdf>. Consulta 16/08/2015.

²⁹ JAMA, *The motor industry of Japan 2013*. Japan Automotive Manufacturers Association, Inc. p. 54.

En relación con el anterior punto, es necesario señalar que México, Japón, Canadá y otros siete países más, forman parte del recién creado Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) que está en proceso de aprobación por los respectivos congresos de cada país y del que Estados Unidos se retiró antes de entrar en vigor. En el marco de dicho acuerdo, Japón tendrá ventajas arancelarias en el comercio con Canadá, uno de los principales mercados de México, y esas ventajas se aprovecharán por los nipones sobre todo en el sector automotriz. De este modo Canadá quitará su arancel de 6.1% a los automóviles japoneses en el quinto año de la entrada en vigor del acuerdo.³⁰ Esta desgravación del ingreso de productos japoneses a los mercados de Norteamérica pudiera parecer de inmediato perjudicial para México, pero viéndolo bien pensamos que no será así, ya que de esta manera podrá llegar mayor inversión japonesa para fabricar autos en México y venderlos en Estados Unidos y Canadá, sin que los requerimientos de las reglas de origen aplicadas entre los miembros del TLCAN se conviertan en un obstáculo.

Durante muchos años Nissan fue la única empresa automotriz japonesa ensamblando automóviles en nuestro país con su planta en CIVAC (Ciudad Industrial del Valle de Cuernavaca) estado de Morelos, produciendo desde la década de los sesenta. En los últimos años otras firmas japonesas, Mazda y Honda además de la misma Nissan han abierto nuevas plantas en nuestro país, tanto ensambladoras de vehículos como fábricas de motores. En este caso la inversión conjunta de las tres firmas niponas ronda por los 3.300 millones de dólares con una capacidad de producción de 515 mil unidades. Llama la atención que siendo la japonesa Toyota la empresa que más vehículos ensambla por todo el mundo, sus inversiones en México resulten inferiores a las de las otras empresas japonesas establecidas en territorio nacional. Toyota sólo tiene una planta armadora en Tijuana donde ensambla 50,000 unidades, aunque ya construye una nueva ensambladora en Guanajuato que empezará a producir en 2019.

Lo que si no sorprendió en absoluto fue el hecho de que desde que se anunciaron las cuantiosas inversiones por parte de las armadoras japonesas, también se anunciara que alrededor del 80% de la producción se exportaría a los Estados Unidos. El mercado vehicular estadounidense sigue siendo (en proporción a su población) por mucho el más grande del mundo, tan solo en el año de 2015, tal como se señaló en el cuadro 2.5 de este trabajo, se vendieron aproximadamente 18 millones de vehículos. En 2012 Japón exportó un total de 4.8 millones de vehículos, de los cuales 1.7 millones, equivalentes al 35.4% del total de las exportaciones tuvieron como destino los Estados Unidos. Por lo tanto resulta lógico que en la mente de los empresarios japoneses que acuden a invertir en la industria automotriz establecida en nuestro país, un mercado tan pequeño como el nuestro, en el que a duras penas se llegan a vender poco más de un millón de vehículos, pase a un segundo término y más bien sea visto como base de ensamble de sus vehículos.

Como se señaló, fue en 1980 que la industria automotriz japonesa arrebató la supremacía de vehículos fabricados a los Estados Unidos y la mantuvieron por bastante tiempo. A los fabricantes estadounidenses no les quedó más remedio que reconocer la supremacía oriental y optaron por establecer negocios conjuntos con las firmas japonesas. Honda fue la primera ensambladora japonesa en establecerse en Estados Unidos en el año de 1982. Por medio de

³⁰ Morales, Robert, "Japón gana con el TTP en el sector automotriz, *El Economista*, México, 18/08/2015.

estas “fábricas trasplantadas”, fue posible que los autos japoneses se vendieran en el mercado estadounidense evitando todo el aparato proteccionista que se había implementado para proteger la producción doméstica. Por ese mismo período, las ensambladoras americanas comenzaron a “relocalizar” parte de su producción hacia México, con el fin de que sus productos pudieran recuperar algo de competitividad frente a los japoneses aprovechando la baratísima mano de obra mexicana.

Entonces, a pesar de contar con plantas ensambladoras en territorio estadounidense para vender su producción ahí mismo, y aún cuando los salarios que pagan son menores a los percibidos por los trabajadores que laboran para “Las tres grandes” estadounidenses, aún así, dichos salarios son muy superiores a los que se pagan en nuestro país. Esta es la principal razón que explica la escalada de las inversiones de las armadoras japonesas en nuestro país, junto con la próxima entrada en vigor del Acuerdo Transpacífico (TPP), acuerdo del que forman parte tanto Japón como los tres países del TLCAN por lo que nuestra vecindad con el mercado de autos más grande del mundo, pesará mucho en el ánimo de las ensambladoras niponas. En función de lo anterior, resulta absolutamente inexplicable el júbilo con que los directivos de la AMIA anuncian que a corto plazo México exportará más autos a Estados Unidos que los que se exportan al Japón siendo que, precisamente como se deriva de nuestra explicación, seguirán siendo autos japoneses los que partiendo de nuestro país se vendan en Estados Unidos.

Unos párrafos antes mencionamos que de la producción de autos por parte de los japoneses fuera de su territorio, más de la mitad de esta producción se realiza en Asia. Esto último se explica debido a que el método toyotista es un proceso maquilador, la firma ensambladora solamente se dedica a unir y pegar las partes y los componentes que para ella maquilan sus proveedores, ya hemos señalado que las empresas armadoras trabajan bajo el sistema de “inventarios cero”. Es por ello que para los fabricantes de autos japoneses la cercanía física con sus proveedores es muy importante. En este sentido, al abrirse las puertas del mercado de vehículos más grande del mundo con la puesta en marcha del TPP, esta cercanía geográfica tan importante para el método toyotista, jugará a favor de aumentar la producción de autos japoneses en nuestro país, lo que es respaldado por las declaraciones del embajador japonés en nuestro país Akira Yamada, quien el 19 de marzo de 2016 declaró a los medios informativos de nuestro país que para el siguiente año México será uno de los cinco países con la mayor producción de vehículos japoneses en el mundo. En 2013, la producción de autos por compañías japonesas fue de 807 mil autos, que representó 27.5% de la producción total de autos en la República Mexicana.

No obstante nuestra afirmación de que el principal objetivo de las armadoras japonesas establecidas en nuestro país es la exportación de sus vehículos al mercado estadounidense, poco a poco y desde hace varios años se han ido apoderando del mercado doméstico. En este sentido, el caso de Nissan es el más representativo debido a que además de ser la firma Japonesa con mayor antigüedad en nuestro país, es también la de mayor presencia, tanto por sus volúmenes de producción como por sus ventas. La siguiente información aparecida en la prensa nacional, nos da una idea de la actual y futura importancia de esta ensambladora japonesa

Nissan Mexicana produjo 829,692 vehículos al cierre de su año fiscal 2015 -del 1 de abril de 2015 al 31 de marzo del 2016-, lo que representa aumento de 2.76% respecto al mismo periodo del 2014, cifra que representa un hito en la historia de la compañía japonesa. Del total de producción, 303,015 unidades fueron destinadas al mercado mexicano -que vendió 1 millón 350,000 unidades en el 2015-, colocándose como la marca preferida de los consumidores mexicanos. Cinco de los 10 vehículos más vendidos en 2015 fueron producidos en las plantas de Nissan en los estados de Aguascalientes y Morelos: Versa, Sentra, Pick up, Marcha y Note. Con la construcción de su nueva planta en Aguascalientes Compas, Nissan se prepara para superar la producción de 1 millón de unidades para el 2017, en el que cerca de 80% se destinará a la exportación, principalmente al mercado de Norteamérica (Estados Unidos y Canadá), que siguen dinámicos.³¹

4.4. China

El 1 de octubre de 1949 Mao Zedong declara formalmente fundada la República Popular de China como un país con régimen socialista, 27 años después, en 1976, Mao muere dejando sin alcanzar su gran anhelo y el de muchos, la construcción del socialismo en China. La crisis política, económica y social en que se hallaba atrapado el país en los últimos años de vida del gran líder chino se agravó aún más a la muerte de éste. La disputa por el poder vacante fue encarnizada entre los conservadores y los que planteaban la necesidad de reformas a fondo para lograr sacar al país del atolladero. Finalmente triunfaron los reformistas, y un giro de timón en la conducción de la economía china comenzó a darse a partir de 1978.

Deng Xiaoping asumió el liderazgo del poderoso bloque reformista al interior del Partido Comunista Chino y desde su posición hegemónica de poder se convirtió en el artífice del ingreso de China a la economía de mercado, renunciando en definitiva al sueño de la construcción de un Estado proletario (lo que de manera oficial no se acepta). Casi por estas mismas fechas da inicio la globalización neoliberal cuyos precursores, como ya se ha señalado, fueron el presidente estadounidense Ronald Reagan y la primera ministra británica Margareth Thatcher, ambos enemigos acérrimos de los regímenes socialistas, por lo que no fue extraña la relación de amistad que llegaron a entablar los dos grandes líderes capitalistas artífices de la globalización neoliberal con el reformista líder chino.

Entre las primeras reformas económicas y de apertura comercial más significativas llevadas a cabo por Deng se halla la desaparición del sistema de explotación agrícola basado en la propiedad comunal y su sustitución por un sistema de arrendamiento privado de las tierras agrícolas para que su explotación también se diera de la misma manera. Se crearon las llamadas Zonas Económicas Especiales en el sureste del país, en donde prácticamente se volvieron a establecer las relaciones económicas capitalistas junto con un tratamiento fiscal preferencial para inversionistas extranjeros. Además, con el fin de dotar de legalidad a estas y al resto de las reformas económicas, el 4 de diciembre de 1982 se promulgó una nueva constitución que sentaría los cimientos para la construcción de lo que se conocería como “un país, dos sistemas”.

³¹ González, Lilia, “Nissan mexicana aumenta 2.76% su producción anual” *El economista*, México, 18/04/2016.

Aunque en el período previo a las reformas económicas de 1953 a 1978, la economía china creció en promedio a una tasa del 6.1 por ciento, (indicador para nada despreciable, pero si insuficiente por el tamaño y pobreza de la población), una vez puestas en marcha dichas reformas, las tasas de crecimiento del PIB se incrementaron significativamente llegando a alcanzar un 9.86 por ciento en promedio anual en el período que va de 1979 a 1995. Ahora bien, a China le sucedió algo parecido a lo que le sucedió a México durante el llamado “desarrollo estabilizador”, en cuanto a que como consecuencia de estos altos niveles de crecimiento económico ciertos sectores todavía minoritarios, de la población china vieron mejorar su situación material, pero sucedía que las libertades civiles no habían evolucionado de la misma manera. El control y la represión que ejercía el gobierno sobre la población seguían siendo sumamente estrictos.

Así las cosas, a finales de la década de los ochenta se comenzaban a escuchar en China voces de ciudadanos que exigían una mayor apertura por parte del gobierno, En este sentido, por todo el mundo eran ya comentadas en aquellos años las medidas de apertura y transparencia políticas conocidas como *glásnot* e impulsadas por Mijaíl Gorbachov en la Unión Soviética. Algunos ciudadanos chinos pensaron que tal vez sería posible que algo similar pudiera ocurrir en su país. Con esta idea en la mente, en 1989 estudiantes chinos comienzan manifestaciones multitudinarias en rechazo a la corrupción y represión gubernamentales, a estas protestas estudiantiles se les unen contingentes de obreros y de otros sectores de la población urbana quienes se habían visto perjudicados por la aplicación de las reformas económicas, principalmente las que habían liberado los precios de muchos artículos de primera necesidad como los agrícolas al disolverse las comunas. No obstante que las imágenes de tales manifestaciones multitudinarias llevadas a cabo en la plaza de Tiananmen eran difundidas por todo el mundo a través de la televisión, esto no detuvo al gobierno chino para disolver el movimiento con un baño de sangre que cobró cientos de vidas, sobre todo, jóvenes estudiantes y obreros.

Las protestas por parte de la comunidad internacional no se hicieron esperar y amplios contingentes de la sociedad civil en muchos países exigieron el inmediato rompimiento de relaciones de todo tipo con la administración china debido a tal acto de barbarie. Así pues, la indignación por la masacre era generalizada, pero no lo suficientemente fuerte como para que los grandes capitales internacionales que habían acudido a China atraídos por las expectativas de obtener grandes ganancias estuvieran dispuestos a renunciar a ellas, todo lo contrario, continuaron acudiendo y cada vez en mayor número. Por su parte, el gobierno chino en lugar de atender las demandas de los jóvenes manifestantes, elevó a rango constitucional las más radicales de sus reformas económicas con la ya señalada promulgación de la nueva Constitución política de 1982.

En 1993 el gobierno chino refuerza aún más su propósito de incorporar a su país a la economía global de mercado. Una modificación de la reciente constitución aprobada en marzo de 1993 insertó el texto de que “...el Estado practica una economía de mercado socialista”³² Los funcionarios chinos se referían a la nueva política económica seguida en su país como un modelo de economía mixto, en donde el sistema de mercado estaría regulado y dirigido por el gobierno. Muchos analistas económicos identificaban a este

³² Shi, Quin, “China”, Editorial Nueva Estrella, Beijing, 1997. p.95

modelo económico como capitalismo de Estado, en donde el gobierno mantiene el control de los sectores más estratégicos de la actividad económica. Afirmaban que esta manera de dirigir la economía no era nada nuevo, que incluso el modelo de Estado benefactor era un tipo de capitalismo de Estado, precisamente este era el sistema económico que no hacía mucho se había extinguido de manera definitiva en los países capitalistas desarrollados y que agonizaba en los países capitalistas subdesarrollados. En la década de los noventa China fue el mayor receptor de IED, sólo por detrás de Estados Unidos.

En 2001 tras largas y difíciles negociaciones tiene lugar el ingreso formal de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC), lo que representó el impulso definitivo para que el gigante asiático ingresara de lleno al proceso de la globalización económica. Se pueden señalar tres aspectos básicos para esta incorporación de China al proceso de globalización:

- a) La llegada de grandes volúmenes de Inversión Extranjera Directa (IED), atraídos por la expectativa de hacer grandes negocios en China.
- b) La apertura comercial. China comenzó a exportar e importar cada vez más grandes volúmenes de mercancías de todo tipo.
- c) En los últimos años con el incremento en el ingreso de la población, el mercado doméstico comienza a ser más importante que el mercado externo.

Ahora bien, ya entrando de lleno en el tema específico de este apartado que es la industria automotriz china, podremos empezar diciendo que es posible rastrear desde principios del siglo pasado algunos débiles intentos de fabricar autos en territorio chino. Los escasos productores locales de vehículos eran sumamente pequeños y producían casi artesanalmente. Al triunfo de la revolución socialista, el gobierno también intenta la creación de fábricas de vehículos. Tiempo después, con la promulgación de las reformas económicas se pensó que la dirección de las empresas estatales recaería en cuadros formados e instruidos bajo la administración científica, pero en la mayoría de los casos siguió siendo requisito para ser directivo de una empresa del gobierno contar con buenas relaciones dentro del Partido Comunista Chino.

No obstante que la dirección de las empresas estatales automotrices se definía de la misma manera, a partir del ingreso del país a la OMC en 2001, el sector automotriz junto con toda la economía china inició su despegue. En ese año, el impuesto para la importación de vehículos se redujo de 100-120% a una tasa del 25% y el de autopartes de 25 a 10%, además de eliminarse las cuotas de importación. Antes de la reducción de aranceles y cuotas de importación, los precios de los automóviles en China eran de 3 a 4 veces los precios en el mercado internacional, después los precios bajaron considerablemente. Como resultado de lo anterior, el mercado de vehículos en China creció en promedio un 20% anual de 2001 a 2008. En 2009, que fue el peor año para la industria automotriz mundial, la demanda se expandió un 46% con 13.8 millones de autos producidos y 13.6 vendidos en el mercado doméstico. Ese fue el año en que China superó por primera vez a Estados Unidos convirtiéndose en el mayor productor y consumidor de automóviles en el mundo.³³

³³ Hao Jianjui, "Empresas multinacionales de países emergentes: El caso de las empresas automovilísticas chinas," Tesis de master, Universidad de Oviedo, España, 2013, p. 93.

La mayor parte, de la fabricación de automóviles en China la llevan a cabo las grandes multinacionales automotrices extranjeras, para ello tienen que cumplir con el requisito que el gobierno les exige de que se asocien con empresas del país. Los primeros joint venture que se crearon fueron entre las empresas multinacionales extranjeras y las empresas automovilísticas estatales. Las más grandes empresas chinas que funcionan bajo este esquema son: Shanghai Automotive Corporation (SAIC Motor), Changan Motors, FAW Group y Dongfeng Motors conocidas como las “big four”³⁴ a las que en los últimos años se les ha agregado Chery, con lo cual ya serían las “big five”.

SAIC era una de las pocas firmas automotrices existentes en la época de Mao y propiedad del gobierno de la ciudad de Shanghai. En 1984 creó una joint venture con el Grupo Volkswagen y en 1997 otra con General Motors. En la actualidad SAIC es la mayor fabricante de vehículos en China, en 2014 ensambló 4.5 millones de unidades. SAIC se constituye en una empresa multinacional cuando en 2004 en sociedad con GM adquiere dos empresas automotrices coreanas, Daewoo y Ssanglong Motor, posteriormente se convierte también en propietaria de la empresa automotriz británica MG Rover.³⁵

Por su parte FAW es el segundo más grande productor de vehículos en China. FAW fue fundada en 1953 y durante sus primeros 30 años de existencia se ocupó principalmente de la fabricación de camiones. En 1991 se unió a VW y comenzó a enfocarse en la producción de automóviles. Desde entonces se han formalizado acuerdos con otras marcas extranjeras como Toyota y Mazda. Al mismo tiempo, FAW ha mantenido su propia marca de modelos de lujo Hongqi desde 1958. En 2007, FAW y el Grupo Salinas firmaron un acuerdo para formar una sociedad (GS Motors) y construir una planta en Michoacán, la cual estaría lista en el 2010. De esta forma, FAW se transformaría en uno de los primeros fabricantes chinos en operar una planta en Latinoamérica (Chery ya tiene una planta de armado de su modelo Tiggo en el Uruguay). Mientras tanto, una subsidiaria de GS Motors, GS Distribución, importaría y vendería los modelos de FAW en las tiendas del grupo Elektra (propiedad del Grupo Salinas) y en locales propios. En el 2008 comenzaron a exportar el modelo Vita al Uruguay.

Los planes del Grupo Salinas y de FAW no se cumplieron por lo que sus autos salieron del mercado mexicano en septiembre de 2009. Desgraciadamente para esta sociedad al siguiente año de su conformación dio inicio la actual crisis económica global, siendo 2009 un año nefasto para la industria automotriz a nivel mundial. Sin embargo, las expectativas para la venta y producción de camiones y autobuses, incluidos los eléctricos, son mejores. En 2006 su filial FAW Truck And Bus estableció una sociedad con inversionistas mexicanos para crear Giant Motors Latin America y distribuir los camiones FAW en México y estableciendo una planta de ensamblaje en Ciudad Sahagún Hidalgo.³⁶ Parece que las cosas han ido marchando bien y aunque sus ventas no son altas cuenta con el respaldo del grupo financiero Inbursa propiedad de Carlos Slim, por lo que ya se han dado a conocer los planes de ensamblar autos FAW en la planta de Giant Motors.

³⁴ Xuedong Liu Sun, et al, “La reestructuración económica y las nuevas estrategias del desarrollo en China”, *Cuadernos de trabajo del Cenchimex*, UNAM, México, 2015.

³⁵ SAIC Motor en https://en.wikipedia.org/wiki/SAIC_Motor. Consulta: 7/05/2016.

³⁶ First Automobile Works en https://es.wikipedia.org/wiki/First_Automobile_Works. Consulta 08/05/2016.

Chery es una empresa estatal de la provincia china de Wuhu fundada en 1997 (SIAC posee el 20% de las acciones) con un crecimiento meteórico que la ha ubicado al nivel de las “big four” originales. Sus ventas en el mercado doméstico no están muy lejos de las de las grandes trasnacionales, al tiempo que su incursión en mercados extranjeros ha sido también muy exitosa. En 2010, Chery fue galardonado por la revista Fortune como "la compañía china más admirable" por 5º año consecutivo. En mayo de 2012, la firma celebró sus diez años en el extranjero con alrededor de 300 representantes de la marca en todo el mundo que se dieron cita en Beijing. La producción a nivel mundial de Chery Motors ocupa hoy el puesto número 21 dentro de las marcas automotrices, con el objetivo claro de posicionarse en los 10 primeros de la lista para el año 2020.

Chery actualmente envía sus productos a más de 85 mercados, cuenta con más de 1.183 puntos de ventas y catorce plantas de producción y ensamblaje fuera de China, las cuales producen el 41% de las ventas totales de Chery International. En 2012, Chery fue la armadora local nº1 en producción y ventas en China, durante 11 años consecutivos, siendo la empresa top en exportación de vehículos de China por 9 años consecutivos. Chery se ubica como la primera manufacturera de China en exportar sobre 600.000 automóviles. Como se señaló un poco antes, Chery ya posee una planta ensambladora en Uruguay con la que pretende introducir sus productos a Brasil y Argentina, además de que ya posee una fuerte presencia en Chile.³⁷ En 2008 Chery intentó infructuosamente de incursionar en el mercado mexicano en sociedad con Chrysler, pero al parecer sus vehículos no cumplían con los estándares de calidad del mercado mexicano.

Casi el total de la producción de las sociedades entre las “big four” y las trasnacionales extranjeras se vende en el mercado chino bajo el respaldo de las marcas de estas últimas. En los últimos años las “big five” (incluyendo a Chery) junto con empresas automotrices privadas chinas, están tratando de posicionarse en el mercado mundial del automóvil con marcas propias, pero en su mayoría son copias, sólo que más pequeñas de los modelos que producen las grandes trasnacionales pero de menor calidad. Es precisamente en esta menor calidad de los vehículos en donde se evidencia que uno de los principales propósitos al asociarse las empresas chinas con empresas líderes, que es la transferencia de tecnología, simplemente no se consigue. Las grandes trasnacionales comparten con sus socios chinos la operación de su sociedad conjunta pero no la tecnología.

Resulta un poco irónico que la mayoría de las empresas automotrices chinas que venden sus productos en el extranjero hayan sido acusadas de plagio de modelos por parte de sus mismos socios extranjeros. En este rubro Chery, la automotriz china más exitosa de los últimos años es quien más demandas de plagio ha acumulado hasta la fecha, lo cual no le ha impedido continuar con su exitosa trayectoria. No obstante, Chery ya lleva años invirtiendo en investigación y desarrollo para la generación de su propia tecnología. En el mercado doméstico también la brecha tecnológica es determinante para que las firmas automotrices 100% chinas, es decir las que no tienen una joint venture con las multinacionales se vean reducidos al segmento de los vehículos más económicos y lógicamente con menores adelantos tecnológicos, por lo que el consumidor los considera de inferior calidad y si los adquiere es porque su presupuesto no le permite comprar uno de marca extranjera. Para

³⁷ Chery en: <https://es.wikipedia.org/wiki/Chery>. Consulta 8/05/2016.

colmo, estos últimos comienzan a incursionar en el segmento de autos económicos desplazando a los productores locales.

La situación de los productores de autopartes chinos es idéntica a los productores de autopartes mexicanos, que debido a las carencias tecnológicas y la ausencia de restricciones a la inversión extranjera directa, se ven obligados a producir las autopartes de menor valor agregado, mientras que las subsidiarias de las firmas foráneas se reservan para ellas las manufacturas de mayor valor agregado. Pero a diferencia del gobierno mexicano, el chino trata de apoyar con financiamiento y asesoría a los productores locales, tanto de la industria terminal como de autopartes para que contrarresten dichas desventajas. No obstante el apoyo del gobierno chino a la industria automotriz local, sus políticas han sido de total apertura para atraer IED permitiéndole participar hasta con el 100% en algunas ramas económicas e incluso comprar empresas públicas, dichas políticas han tenido bastante éxito, lo cual naturalmente va en detrimento de los productores locales. En 2009 con el fin de apoyar la producción nacional de vehículos, el gobierno chino decretó la disminución del impuesto en la compra de autos económicos, que son producidos en su mayor parte por las compañías locales, de un 10 a un 5%. Lógicamente la disminución de impuestos se tradujo en una mayor demanda de este tipo de autos y por lo tanto en mayores ingresos para los productores locales, pero como ya se dijo, incluso este segmento de autos comienza a ser absorbido por las grandes trasnacionales.

Por lo anteriormente señalado, se podría decir que para las empresas automotrices auténticamente chinas, el acceso a su propio mercado se restringe cada vez más al estar dominado por las multinacionales extranjeras, por lo que una salida para dichas empresas y contando con el apoyo del gobierno, es convertirse ellas mismas en trasnacionales. A través de la política estatal conocida como “Go out”, el gobierno estimula a las empresas chinas a invertir en el exterior. Pese a que en 2015 las reservas internacionales chinas disminuyeron poco más de medio billón de dólares, siguen siendo las más grandes del mundo, en la actualidad dichas reservas son de alrededor de 3.3 billones de dólares.³⁸ Estas enormes reservas le permiten respaldar con financiamiento muchos proyectos de inversión de firmas nacionales en el extranjero. A lo anterior se añade la incorporación del yuan al selecto grupo de monedas seleccionadas como divisas de reserva por el FMI, lo que clasifica nominalmente a la moneda china como moneda de primera clase.

Al amparo y sustento financiero de la política estatal de “Go out” y aprovechando la debacle de la economía mundial iniciada en 2008, diversas empresas chinas tanto estatales como privadas se incorporaron al proceso de globalización del capital y se convirtieron en multinacionales con fuertes inversiones por todo el mundo. Ha sido tal el éxito de este proceso de globalización que tres empresas estatales chinas, Sinopec, State Grid y China National Petroleum se encuentran rankeadas entre las 10 empresas más grandes del mundo. El enorme respaldo financiero con que cuentan las trasnacionales chinas les ha permitido operaciones tan espectaculares como la compra de la División PCs de IBM estadounidense y la Lenovo italiana, marcas líderes en el sector de la informática y las automotrices MG Rover inglesa y la Volvo sueca.

³⁸ “Reservas internacionales chinas tienen en 2015 caída record”, *Forbes*, México, 7 de septiembre de 2015.

La adquisición de la Volvo Cars por parte de la empresa privada china Geely Holding Group ha sido la de mayor monto llevada a cabo por una empresa automotriz china en el extranjero. Geely, es el fabricante independiente de automóviles más grande de China, en 2010 compró Volvo a Ford por 1800 millones de dólares que la había adquirido en 1999 por la suma de 6,450 millones de dólares. El principal mercado desde hace mucho tiempo para los autos de la Volvo Cars son los Estados Unidos. En 2015 se anunció que Volvo venderá coches en Estados Unidos fabricados en China. Geely ya vende sus productos en Norteamérica pero sin mucho éxito debido a que se les considera de mala calidad, pero dado el gran prestigio de la marca Volvo en la región, los autos fabricados en China con dicha marca tienen un mercado asegurado. Volvo tiene ya dos plantas de ensamble y una de motores en territorio chino.³⁹ Geely como la mayoría de las empresas de capital privado chino, tiene en su país como principal mercado el segmento de los autos económicos, ahora vendiendo autos con la marca Volvo incursionará en el segmento de autos de lujo.

Las inversiones de las empresas chinas en los países desarrollados se han enfocado a la adquisición de empresas con un sólido prestigio en su campo de actividad. Pensamos que al ser dueños y ya no sólo socios obligados podrán ahora si tener acceso a la tecnología y a toda la cultura empresarial que convirtió a las firmas adquiridas en empresas de clase mundial. En el caso concreto de Geely es de esperarse que a un corto plazo el *know how* adquirido con la compra de Volvo se haga evidente en una mejor calidad de sus productos que poco a poco rompan con el estigma de productos de calidad inferior con que cargan las manufacturas de origen chino, las cuales sólo son compradas por su bajo precio. Entonces los productores chinos ya no tendrán que andar comprando marcas extranjeras para vender sus productos pues sus propias marcas, como sucedió en el caso de las marcas japonesas y coreanas, habrán adquirido el prestigio necesario para ser aceptadas en todo el mundo como artículos de primera clase.

Como ya se dijo, China es actualmente el mayor productor y consumidor de vehículos en todo el mundo, en 2014 se produjeron en su territorio 23.7 millones de vehículos, se vendieron ahí mismo casi la misma cantidad, incluyendo poco más de 1.4 millones de autos importados, mientras que sólo se exportaron alrededor de 950,000 vehículos. En ese año los europeos fueron los que más exportaron con 637,934 lo que representa un 45% del total de las exportaciones, mientras que Japón y Estados Unidos participaron con el 21 y el 20% de las exportaciones, respectivamente. En autos, las compañías que más exportaron a China fueron: BMW, Mercedes Benz, Jaguar y Land Rover.⁴⁰ Por países, Alemania fue la que más exportó. Los vehículos importados por China son principalmente de clase premier, es decir de lujo. Las tres décadas en que la economía China creció en promedio al 10% anual, han producido una gigantesca clase media de más de 400 millones de personas, casi un millón de millonarios y alrededor de 50,000 billonarios, por lo que este casi millón y medio de autos de lujo importados se vendieron como pan caliente.

Como resultado de la crisis de 2008, en China se evidenció el agotamiento del modelo de desarrollo con dependencia excesiva de la demanda y la inversión externas. La

³⁹ “Volvo venderá coches fabricados en China en Estados Unidos”, *El Economista*, México, 12/01/2015.

⁴⁰ The Automotive Market in China, EUSME Centre, 2015. En: eu_sme_centre_sector_report_-_the_automotive_market_in_china_update_-_may_2015.pdf. Consulta 10/4/2016.

dependencia del comercio exterior por parte del gigante asiático pasó de 9.74% a 46% en 2012. La nueva política económica implementada por el gobierno chino se ha propuesto disminuir este elevado nivel de dependencia de la economía nacional con respecto al comercio internacional. Se trata ahora de que el mercado doméstico adquiera una mayor importancia, para lo cual es estrictamente necesario elevar el ingreso de la población. La desaceleración de la economía china que comenzó a manifestarse a partir de 2013 cuando la tasa de crecimiento del PIB se ubicó en 7.5% fue precisamente como resultado del cambio de modelo económico, dicha tasa se ubicó dentro de las expectativas del gobierno chino quien ha declarado que de ahora en adelante el crecimiento económico será más lento pero más sustentable.⁴¹

Durante todas esas décadas de crecimiento económico explosivo, junto con las políticas de apertura económica a ultranza, los bajísimos salarios pagados a los trabajadores chinos se constituían en los principales atractivos para que los capitales internacionales acudieran a invertir. Las nuevas políticas han propiciado una mejoría en las percepciones de los trabajadores chinos, lo que desde luego beneficia a éstos, pero al mismo tiempo le otorga mayor atractivo a nuestro país como destino de las inversiones internacionales al mantenerse sumamente bajos los salarios de los trabajadores mexicanos.

De acuerdo con la oficina laboral de la ciudad de Pekín en 2012, el salario mínimo aplicado en esa urbe fue de 1,260 yuanes por mes y su tasa de incremento anual no puede ser menor a 13%. En México, los nuevos salarios mínimos legales que regirán a partir del primero de enero de 2013 son 64.78 pesos diarios para la zona geográfica “A” y 61.38 pesos diarios para la zona “B”, o 1,943.40 y 1,841.40 pesos respectivamente por mes. Si se aplica el tipo de cambio entre yuan y peso en la actualidad, los anteriores datos equivaldrían a 971.7 y 920.7 yuanes mensuales, o sea, entre 23 y 26 por ciento menos en cada caso.⁴²

Datos más recientes indican que la brecha salarial a favor de los trabajadores chinos ha aumentado hasta un 43%:

Al cierre de 2015 el salario anual promedio de los trabajadores mexicanos fue de casi 6 mil 700 dólares, mientras que el de los chinos se acercó a 10 mil dólares anuales, una brecha de más de 40 por ciento, de acuerdo con un análisis de Banorte-IXE, con base en datos oficiales de México (Banxico-STPS) y China (China Statistical Yearbook y China Labour Bulletin). Si consideramos el tipo de cambio observado en la actualidad -de 18.47 pesos por dólar-, el salario de los mexicanos en pesos ascendió a 123 mil 749 pesos al año pasado contra casi 179 mil 159 pesos que percibieron los chinos.

“Los salarios reales en México, que es cuando quitas el efecto inflacionario, crecieron 1.9 por ciento en 2015. ¿Qué es lo que ha pasado en China?, que en los últimos 10 años los salarios han aumentado a tasas de 17.5 por ciento anual promedio, mientras que aquí en México los salarios han crecido en promedio uno por ciento anual durante ese periodo”, expuso Alejandro Cervantes, subdirector de Economía Nacional de Grupo Financiero Banorte.⁴³

⁴¹ China Economic Update 2015, The World Bank, en : c.pt/sites/default/files/eu_sme_centre_sector_report_-_the_automotive_market_in_china_update_-_may_2015.pdf. Consulta 25/04/2016.

⁴² Xuedong Liu Sun, Op. Cit. p. 9.

⁴³ Flores Zenyazen, “México y China con brecha salarial de 43%, a favor de la nación asiática” *El Financiero*, 24/02/2016.

Por lo anteriormente expuesto consideramos que el gran crecimiento observado (y que seguirá observando) por la industria automotriz en China, por lo menos a un corto plazo, no representa ninguna amenaza para la región de Norteamérica. Los vehículos fabricados por las empresas automotrices chinas, sobre todo los autos, carecen todavía del prestigio necesario para poder posicionarse sólidamente en el mercado automotriz de Norteamérica. Las cadenas globales de valor son regionales y como se dijo, los autos se ensamblan preferentemente en la región en que se venden. En el caso específico de la industria automotriz establecida en territorio mexicano, nuestro país tiene tres grandes ventajas comparativas frente a China que permiten dormir tranquilos a los directivos de la AMIA:

- a) La desregulación económica que se ha dado en México es todavía más profunda que la llevada a cabo en China.
- b) La inmediatez al centro de consumo del producto es absoluta.
- c) Los salarios que se pagan actualmente en China son ya significativamente superiores.

4.5. Corea

Hoy en todo el mundo marcas coreanas como Samsung, LG, Daewoo, Hyundai, Kia y muchas más son reconocidas como sinónimo de calidad. La historia de cómo un país paupérrimo y devastado por la guerra comenzó a desarrollarse a pasos agigantados a partir de la década de los sesenta y en menos de medio siglo logra ubicarse entre los países de primer nivel, es simplemente fantástica. A principios del siglo pasado, Corea era uno más de los débiles países asiáticos que es engullido por el poderoso imperio japonés, que en 1905 lo invade y en 1910 es declarado formalmente colonia del imperio del sol naciente. El pueblo coreano es explotado y humillado hasta el extremo al tiempo que sus recursos naturales son empleados exclusivamente para satisfacer los requerimientos del invasor. Muchos jóvenes coreanos eran obligados a formar parte del Ejército Imperial y a dar su vida precisamente por quien los humillaba y explotaba.

Esta triste situación para el pueblo coreano se mantiene hasta la derrota del Japón en 1945. Cuando para el pequeño y pobre país asiático parecían haber llegado a su fin décadas de opresión, tal vez debido a su extrema debilidad, las dos grandes potencias surgidas de la Segunda Guerra mundial, E.U. y la Unión Soviética, enfrascadas en la guerra fría deciden que sea el pueblo coreano quien sufra las consecuencias de sus diferencias y su territorio el campo de batalla donde midan sus fuerzas al desatarse la Guerra de Corea en 1950, durante casi tres años, el pueblo coreano sufrió como nadie en el mundo los efectos más crueles de la disputa entre las dos grandes potencias mundiales queriendo imponer cada una su ideología, lo cual logran los socialistas en el norte y los capitalistas en el sur. Al final de la guerra, Corea queda dividida, devastada y más pobre aún, sobre todo Corea del Sur, país en el que se ubica la industria automotriz objeto de estudio de este apartado y para cuyo efecto nombraremos sólo Corea.

Corea tiene una superficie de 100,266 kilómetros cuadrados, donde se asienta una población de 50.4 millones de personas, su PIB de 1.4 billones de dólares lo ubica como la economía 14 a nivel mundial, con un PIB per cápita de casi 24,000 dólares (puesto 33 entre 196 países), que viene siendo más del doble para el caso de México. Su moneda es el won, y la revista especializada en finanzas internacionales Doing Business la clasifica en el cuarto puesto (entre 189 países) de su índice de facilidad para hacer negocios, en Corea se

requieren aproximadamente 17 días para abrir una empresa.⁴⁴ La economía coreana es una de las más dinámicas y activas en el comercio internacional, en 2014 exportó bienes y servicios por un monto de 678,424 millones de dólares e importó por el mismo concepto el equivalente a 639,481 millones de dólares. Su comercio exterior es tan grande que de 2011 a 2013, representó más de 100% de su PIB, mientras que en 2014 la proporción fue de 96%. Para 2015 Corea obtuvo un superávit récord en balanza comercial por 90,000 millones de dólares.⁴⁵

Corea duplicó su PIB per cápita en tan sólo 11 años (1966-1967), cosa que a Japón le tomó 34 años, de 1895 a 1919. Después de la guerra, el país fue gobernado por regímenes autoritarios cuyo principal objetivo era alcanzar altas tasas de crecimiento económico a costa de lo que fuera, cosa que consiguieron. En la década de los sesenta Corea registró tasas de crecimiento económico de 7.7% en promedio, para la siguiente década alcanzó hasta un 9%. A partir de la década de los ochenta el vertiginoso crecimiento económico comienza a desacelerarse registrando en promedio una tasa del 8%, para los noventa se ubica en 6%. Para la primera década de este siglo, cuando ya la economía coreana había alcanzado dimensiones que casi lo ubicaban entre los países desarrollados, seguía creciendo por arriba del 5.4%. Durante las primeras décadas de este explosivo crecimiento económico, el gobierno tenía un control casi absoluto sobre la dirección de la economía, pero a partir de la década de los noventa son los grandes conglomerados de empresas familiares denominados *chaebols* los que comienzan a tomar las decisiones claves en materia económica al tiempo que el consumo interno comienza a crecer.⁴⁶

“*Chaebol*” significa magnate en coreano y es así como tradicionalmente se conocen a los grandes grupos empresariales coreanos. Una particularidad de estos conglomerados empresariales es que a pesar de su tamaño, son las familias fundadoras las que siguen controlando estas empresas. Es escalofriante pensar que sólo diez empresas son capaces de producir el 80% del PIB de una economía. La primera pregunta que surge es la magnitud del control que ejercen estas corporaciones no sólo sobre la economía de este país, sino también sobre otras esferas como la política, la social y la judicial. Las ventas de los diez principales chaebols ascendieron en 2011 a 946 billones de won sobre un PIB de 1.237 billones de won, lo que representa exactamente un 76,5%. Pero esta concentración sigue creciendo desde hace años, lo que preocupa a muchos, porque lo hace absorbiendo negocios que antes estaban reservados a las pymes (pequeñas y medianas empresas) y pequeños comercios de barrio. Las críticas son abundantes a este respecto, porque ahoga a las pequeñas empresas que son las que generan empleo a diferencia de las grandes corporaciones que tienden a deslocalizarse en busca de menores costes. Durante la legislatura del presidente Lee Myung Bak (feb. 2008-feb. 2013) las concentraciones de capital han sido más intensas que nunca.⁴⁷

Los diez mayores *chaebols* y sus subsidiarias en orden de importancia son;

⁴⁴ Corea del Sur, economía y demografía en: <http://www.datosmacro.com/paises/corea-del-sur>. Consulta 12/05/2016.

⁴⁵ Cifras de comercio exterior de Corea en: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/corea-del-sur/cifras-comercio-exterior>. Consulta 15/05/2016.

⁴⁶ León, José Luis, “Corea del Sur, transiciones múltiples de una economía desarrollada” en: <https://www.researchgate.net/publication/265809927> Consulta 11/05/2016.

⁴⁷ Top diez chaebols o grupos empresariales coreanos en: <https://trendingkorea.wordpress.com/2013/04/23/top-10-chaebols-o-grupos-empresariales-coreanos/> Consulta 12/05/2016.

1. Samsung Group
Samsung Electronics, Samsung Heavy Industries, Samsung Engineering, Samsung SDI, Samsung Display.
2. Hyundai Kia Automotive Group
Hyundai Motor, Kia Motor, Hyundai Steel, Hyundai Hysco, Hyundai Mobis.
3. SK Group
SK Hynix, SK Innovation, SK Telekom, SK Engineering and Construction.
4. LG Group
LG Electronics, LG Telecom, LG Display, LG Chemicals.
5. Lotte Group
Lotte Confectionary, Lotte Shopping, Honam Petrochemical.
6. GS Group
GS Caltex, GS Retail, GS Engineering & Construction, GS Global, GS EPS.
7. Hyundai Heavy Industries
Hyundai Samho Heavy Industries, Hyundai Oilbank, Hyundai Corporation, Hyundai Finance, HYMS.
8. Hanwha
Hanwha Corporation, Hanwha Life, Hanwha Hotels and Resorts, Hanwha Chemical.
9. Hanjin
Hanjin Shipping, Korean Air (KAL)
10. Kumho Asiana Group
Asiana Airlines, Kumho Tires, Kumho Life Insurance, Kumho Investment Bank, Kumho Engineering & Construction.⁴⁸

El crecimiento, y por lo tanto fortalecimiento económico de Corea resultaba necesario en la “estrategia de contención” del socialismo que implementaron los Estados Unidos en el extremo asiático por lo que el gobierno coreano recibió del estadounidense todos los recursos tanto humanos como financieros y materiales para tal propósito, amén de tolerar dictaduras y golpes de Estado. Junto con Corea y como parte de la misma estrategia de los americanos, otros pequeños países del sudeste asiático lograron también crecer aceleradamente, estos países son Taiwan, Singapur y Hong Kong (que actualmente ya forma parte de China). Los cuatro países llegaron a ser conocidos como los “Tigres asiáticos” con base en su desempeño económico financiado en gran parte por Estados Unidos y transculturizados por él mismo. Para estos países la proporción del comercio exterior con respecto a su PIB es incluso mayor que en el caso de Corea, siendo este último el único de los “tigres asiáticos” con una industria automotriz de las más grandes a nivel mundial.

De hecho la producción automotriz en Corea ocupa el 5° puesto a nivel mundial, misma posición que ocupa Hyundai, su principal conglomerado automotriz del que forma parte la mundialmente famosa Kia Motors. De acuerdo con información generada por Korea Automobile Manufacturers Association (KAMA), que viene siendo la AMIA en el caso de nuestro país. En el año de 2013, de los 4.5 millones de vehículos fabricados en Corea Hyundai produjo el 41% y Kia 35.4%, mientras que las otras principales armadoras de

⁴⁸ Idem.

vehículos que operan en territorio coreano como GM Korea participó con el 17.3% de la producción total, Ssayong con el 3.2% y Renault Samsung Motors con 2.9. Las ventas domésticas fueron por un total de 1.4 millones de unidades, de las cuales Hyundai participó con el 46.3%, Kia con el 33.1, y GM Korea con el 10.9%, mientras que sólo fueron importados 162,000 vehículos, principalmente procedentes de Alemania (70%). En el año de marras se exportaron alrededor de 3 millones de unidades, el 31% a la región de Norteamérica, lo que equivalió a 955,273 unidades, cuando en 2009 sólo fueron poco menos de 31,000 vehículos.⁴⁹ Naturalmente Hyundai y Kia se constituyen por mucho en los mayores exportadores.

Hyundai Motor Company, la mayor empresa automotriz coreana y una de las más importantes a nivel mundial fue fundada el 29 de diciembre de 1967 como la división automotriz del segundo chaebol más grande de Corea, Hyundai Group, y que también es propietario de Hyundai Heavy Industries, el mayor productor de buques en el mundo. En la actualidad la firma automotriz da empleo a más de 63,000 trabajadores tanto en sus plantas en Corea como en Estados Unidos, China, India, Europa y Brasil. El crecimiento de Hyundai ha sido impresionante en los últimos tiempos, de hecho la automotriz coreana es propietaria de la ensambladora de vehículos más grande en todo el mundo ubicada en Ulsan Corea. En la planta de Ulsan trabajan 34.000 personas que producen un coche cada 13 segundos. El corazón de Hyundai tiene un hospital, escuelas y una estación de bomberos. Ensambla 1,5 millones de vehículos al año. La megafactoría, que ocupa una superficie de 1.5 millones de metros cuadrados abrió sus puertas en 1967 en sociedad con Ford. Se compone de cinco gigantescos complejos de ensamble y cuenta con un puerto exclusivo para el embarque y envío de sus vehículos a casi todas las regiones del mundo.⁵⁰

Hyundai tiene una capacidad global instalada para producir 4.85 millones de vehículos sin el menor problema. Ya hay planes por parte de la armadora coreana para instalar una planta en nuestro país, por lo pronto, sus vehículos ya se comercializan con 3 modelos en nuestro mercado desde mayo de 2014. Por su parte Kíia Motors fue fundada en 1944 y desde 1998 pasa a formar parte del mismo chaebol de Hyundai. Kia da empleo a más de 47,000 personas en varias partes del mundo. En 2013 vendió 2.7 millones de vehículos en más de 150 países.⁵¹ El 16 de mayo de 2016, Kíia Motors inició operaciones de una planta que construyó en nuestro país con gran ayuda de los tres niveles de gobierno, en el municipio de Pesquerías Nuevo León con la producción de sus modelos Sportage, Río, Forte nacional y Sorento, de los que planea vender 46,000 unidades. Kia y sus proveedores, que también

⁴⁹ KAMA, *Korean Automobile Industry Report 2014*, en. <http://kama.or.kr/eng/PS/pdf/Total2014.pdf>
Consulta 16/05/2016.

⁵⁰ Así es la fábrica de automóviles más grande del mundo en:
<http://www.expansion.com/2012/01/24/empresas/auto-industria/1327426336.html>
Consulta 16/05/2016.

⁵¹ KAMA, Op. Cit

vendrán a instalarse en la región, emplearán a 14,000 trabajadores, así mismo firmaron acuerdos de cooperación empresarial y académica con la UANL y con el ITESM. Voceros de la armadora coreana señalaron que la inversión para la apertura de la planta ha sido la más cuantiosa realizada por Kia fuera de Corea.

Como ya se señaló, dentro de la estrategia geopolítica de los Estados Unidos, Corea siempre ha ocupado un lugar importante, lo que explica la fuerte presencia de los intereses americanos en el pequeño país asiático, de este modo durante gran parte de su historia reciente, los mayores socios de Corea en materia de intercambio comercial fueron Estados Unidos y Japón. Es a partir de 2003 que dichos países se ven desplazados por China como los mayores socios comerciales de Corea. En la actualidad, casi el 28% de las exportaciones coreanas tienen como destino al gigante asiático, mientras que a la Unión Americana el porcentaje es de un poco más del 10% y hacia Japón poco menos del 6%. Por el origen de las importaciones coreanas, también China ocupa el primer lugar siendo el origen de casi 18% de ellas, mientras que de Japón provienen poco más del 16% y de los Estados Unidos el 10%.

Retomando el análisis del contexto sociopolítico de Corea en los tiempos en que es atrapada por la globalización del neoliberalismo, es importante indicar que después de décadas de regímenes dictatoriales y como resultado de una oleada de huelgas protagonizada por lo obreros de Hyundai, la oligarquía coreana se ve obligada a convocar en 1987 a las “primeras elecciones democráticas” llevadas a cabo en Corea. Como resultado de la movilización obrera tan sólo de junio a diciembre de 1987, el número de sindicatos pasó de 2,725 a 7,883 llegando a contabilizarse hasta 2 millones de sindicalizados.⁵² Para ese año, la globalización del neoliberalismo se hallaba en plena efervescencia, a la que el nuevo gobierno coreano se adhirió sin reservas contando con el apoyo de los grandes *chaebols*, mismos que durante los regímenes dictatoriales habían resultado sumamente beneficiados en el aspecto económico y que se manifestaban deseosos de incorporarse a la economía global. De esta manera, al igual que en la mayoría de los países que, como el nuestro, se imponían las políticas neoliberales; en Corea, la desregulación del sistema financiero hizo ver más atractiva la especulación que la producción real, iniciándose la típica burbuja de transacciones meramente especulativas y que irremediamente termina reventando y provocando serios daños económicos, primero en el ámbito meramente financiero y luego trasladándose al productivo.

El fortalecimiento y combatividad adquiridos por el movimiento obrero por un lado y el embate de las políticas neoliberales se traduce en frecuentes conflictos laborales entre los *chaebols* y sus trabajadores. Muchas de las huelgas son reprimidas violentamente por el gobierno. En este contexto de lucha de los obreros por sus legítimos derechos, el 27 de agosto de 1987 los trabajadores de Hyundai retienen al mismísimo Chief Executive Officer

⁵² Bermeulen, Jan, *Corea, el tigre pierde las garras* en: <https://www.archivoleontrotsky.org/download.php?mfn=9105>. Consulta 16/05/2016.

(CEO) de la empresa con la esperanza de que diera respuesta positiva a las demandas por las que se hallaban en huelga.⁵³ Para el siguiente año se celebraron los XXIV Juegos Olímpicos en Seúl cuyo lema oficial fue “Armonía y Progreso” y si, en efecto, el mundo entero tuvo la impresión de un país sumamente próspero y en paz. Sin embargo, la lucha de la clase trabajadora en defensa de su bienestar era una lucha cruenta y sin tregua.

Entre las organizaciones obreras coreanas, la Federation Korean Trade Union (FKTU) es la más grande y existe desde la época de las dictaduras a las que no les causaba problemas, entonces en 1995 nace la aguerrida Korean Confederation Trade Union (KCTU), a la que no obstante negarle el gobierno su registro inmediato se afilió una gran cantidad de sindicatos, entre ellos los de Hyundai. El movimiento obrero ya de por sí combativo se vuelve más organizado y obtienen incrementos salariales y acortamiento de la jornada laboral, que pasó de 53 horas en 1980 a 48 en 1995. En 1996 Corea era la onceava potencia económica del mundo y de mantener el ritmo de crecimiento se preveía que para 2010 lograría superar a la Gran Bretaña en tamaño del PIB. En ese mismo año es aceptada en la OCDE, organismo que agrupa a las mayores economías industrializadas del planeta. Estas economías veían como un mal ejemplo, y hasta con temor, la fecunda y tenaz lucha obrera en Corea, motivo por el cual su aceptación al selecto club dependía de que el gobierno hiciera todo lo posible por revertir tal situación.

Los sindicatos coreanos que habían sido perseguidos con saña por los gobiernos dictatoriales y protagonizado la lucha de la sociedad civil por la desaparición de los mismos, habían logrado con base en su férrea lucha una significativa mejora del nivel de vida de la clase obrera, misma que ante el embate del neoliberalismo parecía volverse efímera. El 25 de diciembre de 1996 y con la ausencia de los diputados opositores, el Congreso Coreano promulga una ley en materia laboral totalmente adversa a los intereses de los trabajadores. La reforma laboral impuesta por el FMI y acogida alegremente por el gobierno y los chaebols coreanos debilita en gran medida el poder de negociación de los sindicatos y prácticamente legaliza los despidos sin motivo y el sistema de subcontratación como base de las relaciones laborales. De inmediato da inicio una intensa movilización dirigida por la FKTU que alcanza dimensiones de huelga nacional por lo que la KCTU no tiene más remedio que unirse. Las marchas y manifestaciones obreras en repudio al agravio a sus derechos son reprimidas con mano dura por parte del gobierno, pese a ello los obreros no claudican y el régimen se ve obligado a revisar la ley motivo de la protesta popular.

El 2 de julio de 1997 con la devaluación de la moneda tailandesa, da inicio la que se considera la primera gran crisis de la globalización del neoliberalismo en la que se ven arrastrados primeramente los países del sudeste asiático que comenzaban a despuntar en su crecimiento económico, después los siguieron “los tigres asiáticos” (el último fue Corea) y, finalmente, al resto del mundo. Para un país como Corea que depende tanto del comercio exterior, las crisis económicas en la era de la globalización son aún más graves. Ante el

⁵³ Idem.

desplome de su economía, el gobierno coreano no tuvo más opción que aceptar las condiciones del FMI para su rescate, las cuales como ya sabemos son profundizar aún más en aquellas medidas que precisamente habían sido la causa de la situación de bancarrota económica en que se hallaba sumido el país y que se reflejó en una contracción del PIB de casi el 7% en 1998, en este sentido Krugman señala lo siguiente.

El escenario actual de globalización económica, impone a las economías emergentes la aceptación e implementación de políticas orientadas por una especie de mixtura ideológica que combina la liberalización y el aperturismo financiero con restricciones micro y macroeconómicas, directrices condicionantes *per sé* de la autodeterminación de los Estados, inscribiéndolos en un modelo de desarrollo para el cual muchas sociedades no están preparadas, lo que condiciona, de una u otra forma su identidad nacional en favor de intereses multilaterales, propiciando las condiciones para que se esté “*de vuelta a la economía de la gran depresión*”.⁵⁴

Al pretender cumplir con las condiciones de su rescate financiero, el gobierno coreano no hizo otra cosa que echarle más leña al fuego que ya incendiaba al país. No obstante el empleo de tácticas cada vez más violentas en contra de la movilización de los obreros, estos no claudicaban y la situación parecía fuera de control. El paro de sus trabajadores provocaba pérdidas multimillonarias a las grandes empresas que comenzaban a ver la posibilidad de trasladar su producción fuera del país, incluso a Corea del Norte, en donde no enfrentarían la resistencia obrera por pagar menores salarios. Así las cosas, mientras que los *chaebols* tenían otras opciones para reducir sus pérdidas y los obreros tenían una sola, que era continuar su lucha, para la multitud de pymes proveedoras de las grandes empresas, que son las que ofrecen con mucho la mayor cantidad de empleos, parecía no haber otra más que la desaparición al suspender aquellos la demanda de sus productos. Así de abrumador es el control de los *chaebols* en todos los ámbitos en Corea.

Ante la ineludible lucha de la clase trabajadora en Corea en contra de las reformas neoliberales, los *chaebols* han optado por trasladar sus operaciones a países como el nuestro, en donde la aplicación del mismo tipo de reformas no ha encontrado ni de lejos la misma oposición. Esto explica el creciente número de empresas coreanas que sobre todo en los últimos años han venido a establecerse en nuestro país. El 16 de mayo de 2016, Kia inició operaciones en Pesquerías Nuevo León contando para ello con todo tipo de concesiones por parte de los gobiernos estatal y federal; su planta tiene capacidad para ensamblar hasta 300.000 vehículos, de los cuales el 80% se exportarán a los Estados Unidos. Los *chaebols* coreanos tienen previsto invertir hacia 2018 cerca de 4 mil 500 millones de dólares en México. Seong-Hoa Hong, embajador de Corea de Sur en el país dijo que hay mil 600 compañías coreanas establecidas en México, las cuales invirtieron 2 mil 97 millones de dólares entre 2005 y el primer trimestre de 2015.⁵⁵

⁵⁴ Krugman, Paul, *De vuelta a la economía de la gran depresión*, Editorial Norma, Bogotá Colombia, 1999, p. 92.

⁵⁵ Sánchez y López, “Los coreanos le apuestan fuerte a México”, *El Financiero*, México, 22/07/2015.

En su visita oficial de 3 días en junio de 2016, la presidenta de Corea Park Geun, hija de un antiguo dictador coreano y representante de los intereses de los *chaeboles*, externó abiertamente el deseo de su país de firmar un TLC con México (en marzo de 2017 Park es destituida acusada de extorsionar a los *chaeboles*); cabe señalar que Corea y Estados Unidos ya cuentan con un TLC desde hace más de tres años. Entonces, resulta evidente la intensión de las grandes empresas coreanas, entre ellas las automotrices, de trasladar su producción a nuestro país, con las enormes ventajas que esto trae consigo, para vender la mayor parte de sus productos en el mercado americano. Con base en lo anterior, todo parece indicar que a un mediano plazo existe la posibilidad de que una parte considerable de la producción de Kia y de Hyundai se traslade a territorio mexicano, y con ello se prolongue el auge de la industria automotriz en México.

4.6. India

Después de siglos de dominación británica y mediante la estrategia de la resistencia pacífica encabezada por Mahatma Gandhi, el 15 de agosto de 1947 India alcanzó su independencia política del Reino Unido. En aquellos años, los indios eran alrededor de 300 millones hoy en día la población de India supera los 1210 millones de personas. Al inicio de su etapa como nación soberana, este país intentó no caer bajo la tutela de ninguno de los dos grandes bloques de países que se disputaban la supremacía mundial, uno encabezado por la Unión Americana y el otro por la Unión Soviética, integrando junto con otros países, el movimiento que llegó a conocerse como el de “los no alienados”. El modelo económico implementado en la tierra de Buda se consideraba mixto, pero en la práctica se asemejaba mucho al que practicaban en ese entonces la mayor parte de los llamados países socialistas. La principal característica de dicho modelo era la rectoría económica por parte del Estado; que decidía o autorizaba cualquier aspecto relacionado con la actividad económica.

Los resultados en materia económica durante aquellos años no fueron los mejores, existiendo cada vez mayores carencias para una población que iniciaba un crecimiento explosivo, lo que se evidenciaba en dramáticas situaciones de miseria extrema y hambrunas que azotaban a la mayor parte de la población. Así las cosas, al inicio de la década de los noventa del siglo pasado, graves problemas financieros en sus relaciones con el exterior obligaron al gobierno de India a llevar a cabo profundas reformas económicas dictadas por las instituciones financieras transnacionales, con lo que el país se incorporó de lleno a la globalización del neoliberalismo. Se inicia entonces el desmantelamiento de todo el sistema proteccionista e intervencionista de la economía por parte del Estado indio. Se liberalizó la gran mayoría de las actividades económicas al interior del país así como el comercio con el resto del mundo.

Ahora bien, en cuanto a la industria automotriz, por mucho tiempo en India solamente se habían producido dos modelos de automóviles: el sobrio y aparatoso *Ambassador* fabricado por la Hindustan Motors, una de las más antiguas empresas automotrices en India, y que era básicamente una copia del *Morris Oxford* sedan modelo 1948 y cuyo diseño permaneció casi inalterable por varias décadas hasta que se dejó de fabricar en 2014. La otra única opción consistía en el menos aparatoso y más femenino Premier Padmini inspirado en el Fiat 1100 modelo 1958 producido por la Maruti. Desde luego que eran muy escasos los

consumidores con el suficiente poder adquisitivo como para poder adquirir uno de los dos únicos modelos de automóviles que se comercializaban en India a muy altos precios, aún así, debido más que a otra cosa al gran atraso de la industria automotriz de aquellos años, el consumidor tenía que inscribirse en una larga fila de espera para que después de mucho tiempo y paciencia pudiera convertirse en uno de los pocos felices propietarios de un automóvil y transitar por las carreteras de India que habían sido diseñadas para el tránsito de carretas generalmente tiradas por bueyes.⁵⁶

Antes de las reformas neoliberales, la importación de vehículos ensamblados estaba totalmente prohibida al considerar a los autos artículos de lujo, el gobierno desalentaba la producción con precios controlados y el consumo con elevados impuestos. No obstante para 1982 la Suzuki japonesa consigue autorización para participar minoritariamente en una empresa conjunta con el gobierno indio denominada Maruti Udyog Ltd (MUL). Aún cuando Maruti ya había iniciado la exportación de sus productos, el ensamble de vehículos continuaba sumamente regulado por el gobierno, Maruti tenía que cumplir con requerimientos de contenido local en los vehículos que producía, por lo cual debía de asociarse con productores locales de autopartes, los cuales a pesar de la transferencia de tecnología por parte de Suzuki trabajaban con muy bajos niveles de productividad, motivo por el cual el desarrollo de la industria automotriz en la India resultaba escaso.

Hoy en día, después de las reformas neoliberales las cosas han cambiado en India aunque no tan profundamente como se quisiera aparentar. En el ambiente internacional se habla de India como la democracia de mayor crecimiento económico en las últimas décadas, solamente China había estado creciendo más rápidamente. Como ya se ha señalado en este mismo capítulo las altísimas tasas de crecimiento del PIB por parte de China han quedado atrás y el gigante asiático hoy crece en promedio al 7%, mientras que por su parte el crecimiento económico de la India no se ha desacelerado, manteniendo en los últimos años tasas de crecimiento del PIB de alrededor del 7.5% anual. Con lo que se puede afirmar que hoy por hoy la economía de la India es la de más alto crecimiento en todo el mundo; y todo parece indicar que lo seguirá siendo durante muchos años más.

No obstante, resulta que la economía de más rápido crecimiento en el mundo, a pesar de grandes esfuerzos realizados sigue teniendo a una gran parte de su población sumida en la pobreza extrema. Con todo y el gran crecimiento económico registrado en las últimas décadas, India no ha dejado de ser un país eminentemente rural ya que a pesar del avance de la urbanización, el 70% de su población sigue viviendo en el campo y el 53% vive directamente de la agricultura o de actividades relacionadas con la misma. En este caso la liberalización de las actividades agrícolas ha resultado catastrófica para la gran masa campesina que durante siglos y siglos ha vivido en la miseria. La persistencia de antiguas y nefastas prácticas como la usura o relativamente nuevas como el saqueo y la explotación de la tierra y de las personas por parte de trasnacionales contribuyen a perpetuar dramas difíciles de creer como el esclavismo y el suicidio masivo por deudas financieras.

Admitiendo la persistencia de enormes rezagos sociales, no se puede negar que una cierta proporción de la población de India ha logrado mejorar su nivel de vida, aunque en

⁵⁶ Kamdar, Mira, *Planet India*, Scribner, USA, 2007, p. 112.

proporción al total de la población india representan una minoría, considerando las cantidades absolutas, éstas son bastante considerables. En este sentido se calcula que en India, la clase media ronda la cifra de los 250 millones de personas, es decir, el doble de la población de nuestro país. Esta enorme cantidad de personas (aún cuando representa aproximadamente sólo una quinta parte de la población total) cuenta con el suficiente poder adquisitivo para demandar todo tipo de mercancías por lo que se constituye en un mercado sumamente codiciado para cualquier productor en el mundo. Por el monto de su PIB nominal India es actualmente la doceava economía del mundo y desde hace ya bastantes años es reconocida la alta competitividad de los ingenieros indios, no solamente en el área de la informática, de hecho cada año egresan de las universidades indias alrededor de 400,000 ingenieros en diversas áreas. De las 15 mayores empresas líderes en el desarrollo de tecnologías de la información, 7 tienen su sede central en la India, lo que comprueba la calidad de los profesionistas indios.

El incremento en el poder adquisitivo de un sector minoritario, pero sumamente numeroso en términos absolutos, de la población india ha propiciado el crecimiento acelerado de la producción de gran variedad de mercancías, y entre ellas la de automóviles. A esto se agrega el incipiente mejoramiento de las carreteras que como ya dijimos eran totalmente inapropiadas para el tránsito de automóviles. La combinación de estos factores ha hecho posible que en un corto período que va del 2007 al 2014, el número de vehículos en circulación por las carreteras de la India se haya incrementado al doble; de mantenerse el ritmo de crecimiento de las ventas de autos y camiones se calcula que para el cercano 2020, el mercado de la India se ubique como el tercero más grande, sólo detrás de los de China y Estados Unidos.

El explosivo crecimiento de las ventas de automóviles en India ha sido posible además de los mayores ingresos de una parte de la población, a que las firmas automotrices han puesto especial interés en la fabricación de vehículos lo suficientemente económicos; a lo que se añade el descenso en los precios del petróleo que ha beneficiado en gran medida a la India al ser gran comprador de petróleo crudo para procesarlo en sus plantas de refinación y producir gasolina barata para consumo interno y aún para exportarla a otros países, entre ellos el nuestro. De hecho el petróleo crudo es su principal producto de importación, representando el 29% del total, mientras que los refinados de petróleo representan sus mayores volúmenes de exportación con el 18% del total.⁵⁷

Durante bastantes años (y todavía en la actualidad) a lo más que podía aspirar el ciudadano promedio en la India era a la adquisición de una motocicleta como medio de transporte para él y para toda su familia, con todos los consabidos riesgos e incomodidades que esto implica; al volverse más accesibles los vehículos de cuatro ruedas, aumenta la posibilidad de que la motocicleta sea sustituida por un automóvil que brinda mucha mayor seguridad y comodidad. El mercado de vehículos de transporte de la India sigue ampliamente dominado por las motocicletas con más del 80% de cuota del mercado, ubicándose el país como el

⁵⁷ Atlas.media.mit.edu/es/profile/country/mex/. Consulta 8/6/2016.

segundo mayor productor de motocicletas a nivel mundial. Aún así, cada vez aparecen en la India autos más económicos, el más famoso y el más económico hasta ahora ha sido el Nano producido por la firma india Tata Motors LTD. El nano fue puesto a la venta en 2009 con un precio de 1000 rupias equivalentes a un poco más de 1500 dólares pero desconcertantemente y contrario a lo que se podría suponer en un país con una población de muy bajos ingresos, el auto más barato del mundo no ha tenido el éxito en ventas que se esperaba.

Actualmente, la industria automotriz establecida en India se ha liberalizado y desarrollado en gran medida, lo que ha propiciado que prácticamente todas las grandes firmas automotrices tengan presencia en dicho territorio atraídas principalmente por el mercado de automóviles con el mayor crecimiento en todo el mundo, la alta calidad de la mano de obra y las facilidades que otorga el gobierno para establecerse. Todo ello ha permitido el vertiginoso crecimiento en la producción de vehículos hasta llegar a situarse para el año 2014 en la sexta posición a nivel mundial con más de 3.8 millones de unidades producidas. No obstante que la mayor parte de los vehículos producidos en India se venden en el mercado interno, las exportaciones crecen aceleradamente. En 2014 India exportó automóviles por un valor de 14,500 millones de dólares. En el siguiente cuadro aparecen los 8 países que importaron el 41.8% de ese total

Cuadro 4.1 Destino del 47.8% de las exportaciones de vehículos de India.

Posición	País	Cuota
1	Estados Unidos	8.4%
2	México	6.9%
3	Sudafrica	6.1%
4	Reino Unido	4.4%
5	Sri Lanka	4.1%
6	Bangladesh	4.1%
7	Turquia	4%
8	Nigeria	3.8%

Fuente: wikipedia.org/wiki/Automotive_industry_in_India. Consulta 10/06/2016.

La industria automotriz de India aporta el 4% del producto interno bruto y da empleo a más de 200,000 personas. Aún así el número de autos por habitantes es bajísimo, sólo 12 vehículos por cada 1000 habitantes, mientras que en México son 225 por cada mil habitantes; este hecho junto con el crecimiento de la clase media, refuerza la expectativa de que se mantenga el crecimiento de la venta de autos. En la India, la producción de automóviles está dominada por tres empresas: Maruti Suzuki, Hyundai y Tata Motors⁵⁸ existen además otros trece fabricantes de autos y 9 de camiones. De la producción total de vehículos se vende en el mercado doméstico más del 80%. Por ejemplo, en el año de 2011 se produjeron 2.9 millones de unidades y de éstas se vendieron en el país 2.5 millones,⁵⁹ es

58 KPMG, The Indian automotive industry en : https://www.kpmg.de/docs/Auto_survey.pdf Consulta 6/05/2016.

59 Auto industry: India in the changing world order, en: http://www.kpmg.com/IN/en/IssuesAndInsights/ThoughtLeadership/Auto_2012.pdf Consulta 10/06/2016.

decir, más del 86%, mientras que en nuestro país sólo hasta el 2015 se pudo vender un millón de unidades. Es más, para el año 2020 la proyección es producir 6.7 millones de autos y vender en el mercado interno más de 5.3 millones de unidades. En el siguiente cuadro se muestra la producción automotriz en la India por años seleccionados, las cifras para 2015 y 2020 son estimaciones.

Cuadro 4.2 Producción automotriz en la India en millones de unidades.

Año	Producción
2005	1.0
2010	2.6
2011	2.9
2012	3.3
2013	3.9
2014	3.8
2015	4.0
2020	6.7

Elaboración propia con información de KPGM, El Economista y Atlas Media.

En el territorio de India se pueden identificar tres grandes clusters automotrices, ubicándose el más grande de ellos al sur, en Chennai, en donde se produce el 60% de los vehículos exportados y se hallan establecidas plantas de Ford, Hyundai, Renault, Mitsubishi, Nissan, BMW, Hindustan Motors y Daimler. Cerca de Mumbai (la antigua Bombay) en Maharashtra, se ubica el cluster de occidente en donde se fabrica el 33% de los autos que se venden en el mercado interno, en la zona se localizan armadoras de Audi, Volkswagen, Skoda, Mahindra and mahindra, General Motors, Tata Motors, Mercedes Benz, Land Rover, Jaguar Cars, Fiat nad Force Motors. El cluster del norte se localiza en Haryana y es donde se encuentra la planta más grande de Maruti Suzuki.⁶⁰

Maruti Suzuki India Ltd (anteriormente conocida como Maruti Udyog Ltd) es uno de los mayores fabricantes de automóviles de la India y el líder del mercado tanto en términos de volumen de vehículos vendidos como de ingresos obtenidos. Hasta 2007, el 18,28% de la empresa era propiedad del gobierno de la India, y el 54,2% de Suzuki, en dicho año la participación accionaria del gobierno fue adquirida por empresarios privados. Más de la mitad de los automóviles vendidos a principios del siglo XXI en la India son Maruti.⁶¹ La firma japonesa Suzuki dueña de Maruti, desde que suspendió la producción de autos en territorio estadounidense en 2012⁶², se ha concentrado en el mercado indio que como ya se señaló se perfila para ser el tercero más grande del mundo.

Tata Motors Limited nació en Bombay en 1945 bajo el nombre de TELCO (TATA Engineering and Locomotive Company). Es el mayor productor de automóviles y de vehículos comerciales en India, abarcando principalmente el segmento de autos

⁶⁰ [wikipedia.org/wiki/Automotive_industry_in_India](https://es.wikipedia.org/wiki/Automotive_industry_in_India). Consulta 10/06/2016.

⁶¹ Maruti Udyog en: https://es.wikipedia.org/wiki/Maruti_Udyog Consulta 10/6/2016.

⁶² Jie, Ma, "Suzuki abandonará el mercado automotor de EUA después de 30 años", *El Economista*, México, 6/12/2012

económicos, es parte del grupo industrial Tata Group. Además es el fabricante del famoso Nano al cual ya nos referimos anteriormente. En 2008 Tata Motors compró a Ford sus filiales británicas Jaguar y Land Rover por un importe de alrededor de 2.300 millones de dólares⁶³ con lo que pudo incursionar a paso firme en el segmento de vehículos de élite. Anteriormente, en 2003, ya había adquirido una armadora de camiones coreana a la que rebautizó como Tata Daewoo. En 2009 compra el 100% de las acciones de la antigua Hispano Carrocera, a la que denomina Tata Hispano pero el proyecto fracasa. Desde aquellos años de 2009 se anunciaban planes para la instalación de una planta armadora de Tata Motors en nuestro país, los cuales hasta la fecha no se han concretado.

El caso de la industria automotriz de India es similar al de China, ambos países con vigorosos mercados internos debido principalmente al creciente ingreso de ciertos sectores de la población, que en cantidades absolutas representan un gran número de consumidores y se espera continuarán expandiéndose por bastantes años más. Debido a lo anterior, no podemos vislumbrar que la producción automotriz de la India amenace el auge de la ubicada en Norteamérica. Ante el fracaso en ventas de Suzuki, dueña de Maruti, en territorio estadounidense resulta difícil pensar en la apertura de alguna planta de este consorcio en nuestro país, siendo que todas las firmas establecidas aquí tienen en mente exportar al mercado de nuestros vecinos. La postergación del establecimiento de una planta armadora de Tata Motors permite suponer que la firma India no está tan segura de que las ventas de sus productos alcancen volúmenes que le permitan generar las economías de escala necesarias.

⁶³ Tata Motors en: https://es.wikipedia.org/wiki/Tata_Motors. Consulta 10/6/2016.

Conclusiones

Desde nuestro punto de vista, la globalización consiste en la difusión de las relaciones sociales capitalistas por todo el globo terráqueo y ésta inicia al mismo tiempo que se da el despegue definitivo del comercio internacional por parte de los europeos. El libre flujo de las mercancías por todo el mundo se constituye como el máximo anhelo de los apologistas del libre comercio y para que esto ocurra es estrictamente necesario que en cada sitio que se constituya como destino para las mismas, queden establecidas las relaciones sociales del capitalismo. La existencia de las relaciones capitalistas en cada sitio a donde se dirijan las mercancías, garantiza que su comercialización se realice con la necesaria ganancia que requiere el capitalismo para su existencia y desarrollo. A esto se debió que si los pioneros del libre comercio al arribar a algún sitio se daban cuenta de la no existencia de tales relaciones sociales, se apresuraban a llevar a cabo todo lo estrictamente necesario para que éstas se establecieran a la brevedad posible no importando incurrir en el despojo o en el exterminio.

Como todo movimiento de envergadura, la globalización del capitalismo requirió de su respectivo sustento teórico a través del cual se pretendía convencer a los escépticos de las supuestas bondades de extender la cultura occidental por todos los confines de la tierra. Los barcos europeos surcaron todos los mares del planeta llevando con ellos el “generoso presente” de una cultura que para la producción de sus satisfactores se basa en el saqueo y en la explotación tanto de los recursos naturales como de los seres humanos. En la misma Europa los incipientes capitalistas tuvieron que librar duras batallas en defensa de las tesis esgrimidas por los teóricos a su servicio para vencer la resistencia de una nobleza anquilosada y renuente de permitir que las actividades económicas se llevaran a cabo sin restricción alguna. La burguesía se constituye en la clase revolucionaria por antonomasia y se pone a la cabeza de los movimientos liberales en los que el pueblo se convierte en la carne de cañón para la consecución de sus fines.

La revolución inglesa (1642-1689) se constituye en la primera revolución burguesa que al poner fin a las relaciones feudales, permitió que fueran las relaciones capitalistas basadas en el liberalismo económico y en la explotación las determinantes en las relaciones sociales entre los ciudadanos. De este modo, Inglaterra toma la delantera en la construcción y desarrollo del capitalismo liberal. En 1776 Adam Smith publica su famosísima obra a la que tituló *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, en la que supuestamente trata de averiguar cuál había sido desde la época de la revolución y hasta ese entonces la fuente de la riqueza de la que disfrutaba la oligarquía inglesa. Aunque no puede negarse la seriedad y el intento de dotar a su obra de un enfoque científico por parte de Smith, la misma no deja de ser en esencia la más importante apología hasta entonces escrita de las rapaces relaciones capitalistas de producción, al justificar sobre todo la apropiación por parte del capitalista de la plusvalía que producen sus trabajadores, tratar de convencer sin éxito de que al dejar actuar libremente a las fuerzas del mercado éste tenderá de manera natural al equilibrio, plantear que al liberar el comercio internacional se propagará de la misma manera el progreso entre todas las naciones que participen en él, señalar que el mayor problema al que se enfrentan las naciones del mundo, esto es, la escasez de recursos, quedará resuelto con la instauración de una economía de libre

mercado, ya que nada ni nadie mejor que el mismo mercado podrá llevar a cabo la correcta y eficiente asignación de factores de la producción, lo que conducirá a su pleno empleo.

Precisamente el mismo año que se publica la obra de Smith, piedra angular en el sustento teórico del capitalismo liberal, da inicio la revolución estadounidense bajo los mismos preceptos de la inglesa (seguramente por ello Smith simpatizaba con ella) y, curiosamente, contra la misma Albión. Cien años después de concluida la revolución inglesa da inicio la revolución burguesa más famosa: la francesa (1789-1799) con la que queda totalmente despejado el camino para que de inicio la globalización del capitalismo liberal europeo y estadounidense. No obstante, con el transcurrir de los años se hizo evidente la inexistencia de la supuesta “mano invisible”, artificio cuasiesotérico al cual había tenido que recurrir Smith al no poder explicar de una manera científica cómo o de qué manera el mercado al dejarse actuar libremente tiende al equilibrio. La prueba de tal inexistencia la constituían las crisis económicas que cada vez se hacían más frecuentes, más extensas y, sobre todo, más graves.

En este contexto, hacia finales del siglo XIX había culminado la globalización del capitalismo liberal, las relaciones sociales capitalistas se hallaban establecidas en prácticamente todos los confines del mundo al mismo tiempo que los grandes monopolios internacionales habían acabado con un efímero mercado de competencia perfecta, si es que alguna vez existió. En este punto nos resulta contradictoria la denominación de economía de libre mercado cuando éste normalmente se encuentra controlado por uno o unos cuantos productores que impiden la entrada a otros competidores. Estos grandes monopolios al alcanzar el pleno dominio de sus mercados nacionales se expanden hacia los internacionales, con lo que el enfrentamiento directo con otros monopolios resulta inevitable, lo cual desencadena la Primera Guerra Mundial en 1914. Esta guerra, como casi todas es peleada por los pueblos de los distintos países sin que ni siquiera el triunfo traiga consigo algún beneficio de consideración para los supuestos vencedores.

La sucesión de las cada vez más frecuentes, extensas y graves crisis económicas, alcanza su punto más álgido hasta entonces con la “Gran depresión” que comienza en 1929. Esta crisis económica se constituye en la primera gran crisis global del capitalismo liberal y que como consecuencia de sus altísimos costos sociales constituyó la coyuntura necesaria para que pudiera darse un giro de timón en la conducción del sistema capitalista a nivel mundial. Fue entonces que debido a la gravedad de la crisis, las grandes empresas capitalistas estuvieron dispuestas a ceder temporalmente la conducción de la economía a sus respectivos gobiernos, de cualquier modo esto no iba en contra de su ideología liberal, ya que si bien es cierto que reclamaban la no intervención del gobierno en asuntos económicos en épocas de prosperidad, también exigían que éste acudiera en su rescate en períodos de crisis en los cuales “la mano invisible” se demoraba demasiado en entrar en acción.

Fue por lo tanto, la Gran Depresión uno de esos períodos en los que se hace necesario que el gobierno acuda al rescate de las relaciones capitalistas con el claro propósito de evitar que al agravarse la situación económica de las masas, se corra el riesgo de un estallido social. Es con esta clara encomienda que el capitalismo global entra a su etapa conocida como “Estado benefactor”, durante la cual el gobierno de forma demagógica y populista actúa como árbitro en las diferencias entre los empresarios capitalistas y sus trabajadores. Con la encomienda señalada, el Estado emite leyes que regulan las relaciones sociales

atenuando temporalmente los altos costos que siempre recaen sobre las masas como consecuencia de las crisis económicas. El “New Deal” implementado por Rossvelt se constituye históricamente como el caso más representativo de este tipo de política económica, mismo que es compendiado y difundido por Keynes a través de su libro titulado *La Teoría general sobre el empleo, el interés y el dinero*.

La política económica del Estado paternalista no fue suficiente para dejar atrás los efectos de la Gran Depresión y solamente la economía de guerra implementada ante la inminencia de la terrible Segunda Guerra Mundial permitió al capitalismo superar en definitiva tal crisis. Meses antes de la conclusión de dicha guerra, las potencias capitalistas vencedoras deciden convocar a sus aliados a la Conferencia de Breton Woods en donde les imponen los lineamientos que desde su punto de vista debe seguir todo el mundo capitalista para evitar la reaparición de la profunda crisis que requirió para su solución tan nefasta guerra. Con la creación de organismos reguladores de las relaciones internacionales (FMI, Banco Mundial, OMC) combinada con el modelo del Estado benefactor basado en los preceptos keynesianos, se suponía que se eliminaban los riesgos de una nueva crisis. Una vez concluida la guerra, la mayoría de los países capitalistas entran en un período de crecimiento económico basado en un impulso definitivo al proceso de industrialización de las economías subdesarrolladas. En los países desarrollados, el superior nivel de industrialización hace posible que ciertos sectores de la clase obrera mejoren considerablemente su nivel de vida pasando a engrosar las filas de la clase media.

Desgraciadamente para los sectores de la población que habían mejorado su nivel de vida con el modelo del Estado benefactor, éste comienza a dar signos de agotamiento desde la década de los sesenta cuando los preceptos keynesianos ya no resultaban tan eficientes en el control de las variables macroeconómicas. Es principalmente el proceso inflacionario el elemento más perturbador para las economías capitalistas lo que comienza a poner demasiado nerviosos a los responsables de las mismas. Es entonces que en las altas esferas de los gobiernos de las potencias capitalistas comienzan a escucharse cada vez con mayor insistencia las voces que señalan la necesidad de un retorno a las antiguas teorías del liberalismo económico con el fin de corregir la evolución de las variables macroeconómicas que amenazaban salirse de control. Los planteamientos de Friedrich Von Hayec un economista austriaco conocido y contemporáneo de Keynes condenado a la penumbra durante el esplendor de éste, de pronto es ungido como la nueva vaca sagrada en cuestiones económicas, sus seguidores se multiplican exponencialmente incluyéndose entre ellos a los mandatarios de los países capitalistas más poderosos del mundo: Ronald Reagan presidente de los Estados Unidos de 1981 a 1989 y Margaret Thatcher primer ministro británica de 1979 a 1990.

Estos mandatarios iniciaron el desmantelamiento del modelo del Estado benefactor al interior de sus propios países y prácticamente impusieron la misma política económica al resto del mundo capitalista, con lo que se inicia la globalización del neoliberalismo que toma esta denominación debido a que implica el retorno a los preceptos ya señalados del liberalismo económico de los teóricos del siglo XIX. Es el nuevo *dejar hacer, dejar pasar* para el capitalismo global que al preocuparse solamente por sus propios intereses no duda en despojar de sus legítimos derechos y aspiraciones a la gran mayoría de la población mundial.

El caso de la industria automotriz asentada en la región de Norteamérica, específicamente en nuestro país y en los Estados Unidos, es sumamente representativo de este proceso de despojo del bienestar de millones de personas como resultado de la globalización del neoliberalismo. El descenso en el nivel de vida de la masa obrera de este sector es sumamente palpable en ambos países. La ya de por sí histórica integración económica de ambas naciones se intensificó aún más desde la puesta en marcha del TLCAN en 1994, permitiendo casi de manera absoluta el libre tránsito de mercancías y de capitales, pero no de personas. Lo que vaticinaban los opositores al TLCAN se volvió realidad cuando “las tres grandes” comenzaron a cerrar plantas en territorio estadounidense para trasladar la producción a nuestro país donde pagan salarios de miseria. Los bajísimos salarios no se limitan al sector automotriz de nuestro país sino que desgraciadamente son el común denominador en todo nuestro sistema económico, lo que trae como consecuencia que gran parte del PIB nacional no pueda ser consumido internamente y tenga que dirigirse al exterior para su venta, constituyéndose en el principal limitante para alcanzar mayores niveles de crecimiento económico. En el caso de la industria automotriz, menos de la tercera parte de los vehículos fabricados en nuestro país son vendidos en el mercado interno debido al escaso poder adquisitivo de la mayor parte de la población.

La apertura de plantas armadoras de vehículos en México se difunde masivamente como el reconocimiento por parte de las grandes trasnacionales automotrices de la buena marcha de la economía del país, al darse a conocer dichos proyectos, la propaganda oficial del gobierno mexicano los hace ver como una prueba de que en materia económica se están haciendo muy bien las cosas. Nada más alejado de la realidad, las grandes firmas automotrices acuden a nuestro país a establecer sus plantas armadoras no con el propósito de aprovechar los buenos resultados de la política económica nacional, sino todo lo contrario. El grave deterioro de la economía mexicana, resultado de pésimas administraciones se evidencia en el escaso poder adquisitivo de la población, ubicando al México como uno de los países en los cuales se pagan los salarios más bajos de todo el mundo, lo cual trae como consecuencia, que la demanda de vehículos (alrededor de un millón de unidades anuales) sea totalmente insuficiente para poder afirmar que las armadoras extranjeras vienen a establecerse aquí para abastecer principalmente el mercado interno.

Ante el deterioro del nivel de vida que padece la población desde hace décadas, no se puede explicar que el gobierno federal y estatal destinen miles de millones de pesos de recursos públicos para financiar las obras de infraestructura que las empresas automotrices les exigen como condición para la apertura de sus plantas. Desde el punto de vista económico, el uso que se les da en estos casos a cuantiosos recursos públicos, definitivamente no se puede considerar una inversión, como lo pretende hacer aparecer el gobierno, por la sencillísima razón de que la cuantía de los beneficios económicos y sociales obtenidos de tal dispendio financiero, no corresponden ni de lejos a los grandes montos de recursos públicos empeñados en tales proyectos. Las paupérrimas remuneraciones y beneficios sociales que reciben los trabajadores tanto directos como indirectos de las plantas ensambladoras, se muestran como la prueba irrefutable de que la apertura de las mismas se realiza con un altísimo costo social.

Las autoridades mexicanas deberían aprender de las políticas industriales aplicadas en otros países como los analizados en el último capítulo de esta investigación, en donde como

resultado de las acciones firmes de los respectivos gobiernos; el beneficio que recibe la sociedad del desarrollo de la industria automotriz es mucho mayor que el que obtiene nuestra gente. Así como se habló de una industria automotriz coreana, japonesa o china, en nuestro caso no podemos hablar de una industria automotriz mexicana, porque mientras que en los países mencionados se cuenta con empresas ensambladoras nacionales de tamaño considerable y muchas de ellas transnacionales, en México no contamos más que con unas cuantas y de una dimensión tan pequeña que no les permite competir con las empresas extranjeras. Así pues, el desarrollo de las empresas automotrices nacionales de los citados países de oriente, no hubiera sido posible sin la decidida intervención de sus respectivos gobiernos, quienes diseñaron una política industrial cuyo principal propósito era que los beneficios derivados del ensamble de vehículos no fuera solamente para las empresas transnacionales, además de construir y consolidar una auténtica industria automotriz nacional generadora de bienestar para sus pueblos.

La arremetida del neoliberalismo provocó en los países de Norteamérica el desmantelamiento de todo un marco legal y de una política económica que en el pasado había elevado el nivel de vida de la clase trabajadora sobre todo en Estados Unidos. La *reaganomía* se ensañó principalmente con la numerosa clase media surgida al amparo del Estado benefactor. La pérdida de competitividad del aparato industrial estadounidense que comienza a manifestarse en los sesenta es insostenible para la siguiente década, la negativa evolución de los indicadores macroeconómicos dan cuenta de ello; pero el factor determinante para el retorno al liberalismo económico lo constituyó sin lugar a dudas la caída en la tasa de ganancia de las grandes empresas estadounidenses, entre las cuales las automotrices se consideraban, sin lugar a dudas, como las más emblemáticas. La pérdida de competitividad de la industria automotriz estadounidense frente a la de otras regiones del mundo, principalmente la de Japón, caló hasta lo más hondo de la nación norteamericana, que lo consideró como una afrenta a su estatus de superpotencia mundial. En gran medida el orgullo herido de los estadounidenses generó las condiciones necesarias para la adopción de las políticas neoliberales. Reagan supo manejar muy bien el sentimiento de agravio por parte del pueblo estadounidense, a tal grado que logró convencerlo de lo necesario y conveniente de la implantación de las políticas económicas neoliberales.

Esgrimiendo el neoliberal argumento monetarista de lo perjudicial que resulta la situación de déficit en las finanzas públicas, el gobierno estadounidense recortó drásticamente su gasto social en perjuicio de millones de ciudadanos; desregularizó muchas actividades económicas consideradas estratégicas para la economía del país; liberalizó las relaciones laborales, con lo que dejó las manos libres al capitalista para disponer de la mano de obra en función de sus exclusivos intereses; con el fin de fomentar la inversión privada disminuyó sustancialmente los gravámenes a las ganancias del capital. Estas y otras medidas de tipo neoliberal adoptadas a partir del gobierno de Ronald Reagan trajeron consecuencias desastrosas para la mayor parte de la sociedad estadounidense, provocando la proletarización de gran parte de la clase media y condenando a la pobreza a los estratos más vulnerables, a tal grado que hoy en día los Estados Unidos son el país desarrollado con la mayor inequidad en la distribución de la riqueza, agravándose cada vez más tal situación.

Los obreros de la industria automotriz llegaron a ser de los mejores remunerados, tanto en México como en Estados Unidos, y sus sindicatos se contaban entre los más poderosos y

organizados, sobre todo el estadounidense que era de dimensiones casi nacionales. Pues bien el neoliberalismo tiene también como una de sus principales estrategias el debilitamiento extremo y, de ser posible, la extinción de las organizaciones obreras; en nuestro país casi logra esto último, y en Estados Unidos consigue quebrantar en gran medida el poderío de la UAW, lo que se ve reflejado en la manifiesta impotencia de las organizaciones obreras ante la pérdida de antiguas conquistas laborales alcanzadas con grandes sacrificios. El drástico descenso en las remuneraciones de los trabajadores de la industria automotriz de la región de Norteamérica junto con el alto nivel de precarización de sus relaciones laborales son el precio que han tenido que pagar para conservar sus empleos.

Lo paradójico del caso es que a la par del deterioro del nivel de vida de los obreros de la industria automotriz de la región de Norteamérica, las grandes empresas del sector actualmente se encuentran disfrutando de un período de prosperidad, mismo que como resultado de nuestra investigación se puede prever que se prolongue por bastantes años más a pesar de las amenazas del presidente Donald Trump, ya que siendo él mismo miembro de la oligarquía empresarial no se puede esperar que actúe en su contra, y si así fuera, que ésta se lo permitiera. La creciente producción de vehículos en nuestro país se ha constituido en simple complemento de la que se realiza en territorio estadounidense; la profundización de las reformas neoliberales llevadas a cabo por el actual gobierno prácticamente han sellado el destino de la industria automotriz establecida en nuestro país condenándola a mantenerse como simple maquiladora de vehículos que tienen como principal mercado el de nuestros vecinos del norte. La triste situación del sector automotriz es compartida en gran medida por los demás sectores que conforman nuestro sistema económico, por lo que se puede concluir que los efectos de la globalización del neoliberalismo para la mayor parte de la población de México y Estados Unidos han sido sumamente perjudiciales al deteriorar significativamente su nivel de bienestar.

Recomendaciones

Resulta lógico que como consecuencia de las conclusiones producto de nuestra investigación, cualquier recomendación que se pudiera plantear necesariamente sería considerada como restrictiva del sagrado derecho a la libertad económica. En este punto cabe hacer referencia a un precepto jurídico básico que señala que la libertad y el derecho de un individuo tienen como única limitante el menoscabo de la libertad y el derecho de otro individuo. Los mismos fundadores de la nación estadounidense señalaron como un derecho inalienable del hombre, entre otros, junto al de la libertad, el derecho a la felicidad. Posteriormente entre los principales derechos humanos aceptados por prácticamente toda la comunidad internacional, se señalan el derecho a un trabajo y a una vida digna. Es así que tomando como base estos derechos universales podemos elaborar las siguientes recomendaciones, que para su mayor especificidad las enfocaremos a la industria automotriz establecida en nuestro país.

1. De entrada y como base legal para las necesarias adecuaciones, el marco jurídico que regula las actividades al interior de la industria automotriz establecida en México debe contener lineamientos claros y precisos que eviten que un altísimo porcentaje de la riqueza generada por dicho sector sea transferida al exterior como ocurre hasta ahora.
2. Este marco regulatorio de la industria automotriz debe señalar como una obligación de las grandes firmas transnacionales un tipo de coinversión con empresas nacionales que eviten lo expuesto en el apartado donde se analizó el caso de la industria automotriz china, en donde las empresas transnacionales cumplen con este requisito pero únicamente de manera formal, sin considerar a la firma nacional como un real socio al cual se brinde todo tipo de apoyo, principalmente en cuanto al *know how*.
3. Resulta sumamente conveniente, además de justo, que las remuneraciones que percibe la fuerza de trabajo empleada en la industria automotriz sean congruentes con la calidad del producto, misma que desde hace ya bastantes años está considerada como de *clase mundial*, es decir de las mejores del mundo. Las estadísticas de costos de la producción muestran que el correspondiente al pago de salarios del personal, principalmente el operativo, representa una proporción cada vez menor del costo total.
4. Debe desecharse por completo la absurda idea de que los bajos salarios que se pagan en nuestro país constituyen un factor que le otorga competitividad. Los mejores salarios que en la actualidad perciben los trabajadores de la industria automotriz en China (y que durante mucho tiempo fueron los más bajos), no le han restado competitividad y sigue siendo la más vigorosa del mundo.
5. El aumento en el ingreso real de los trabajadores de un sector tan importante dentro de la economía como lo es la industria automotriz, servirá como detonante para que la demanda agregada crezca y provoque un mayor dinamismo de todo nuestro sistema económico.

6. Un mayor poder adquisitivo de la población en nuestro país evitará la enorme dependencia que la fabricación de vehículos y autopartes en México tiene respecto al mercado internacional, principalmente el estadounidense, con todas las desventajas que esto implica; a la vez que permitirá aprovechar en mayor medida la capacidad instalada de que se dispone actualmente. Los países en donde se registra la mayor producción de vehículos en el mundo, disponen de un mercado doméstico con la suficiente capacidad para absorber una proporción importante de su producción.
7. En nuestro país, los gobiernos estatales y federal deberán actuar con mucha mayor responsabilidad en lugar de otorgar enormes cantidades de recursos públicos y todo tipo de prebendas con tal de que las grandes empresas automotrices acudan a establecerse. La evaluación de tales proyectos de inversión debe llevarse a cabo con la necesaria profundidad, seriedad y responsabilidad, teniendo en cuenta que lo que está en juego es el bienestar de millones de personas.
8. Los programas gubernamentales de apoyo y fomento a la industria automotriz carecen de las ya señaladas como necesarias características de profundidad, seriedad y responsabilidad, debiendo por lo tanto ser rediseñadas para que puedan realmente contribuir al bienestar social.
9. Finalmente, la mayor amenaza para la industria automotriz establecida en Norteamérica no la constituyen sus competidores asiáticos o europeos, sino la cada vez mayor polarización de la riqueza en México y Estados Unidos, por lo que de no revertirse la situación llegará el momento en que sólo los ricos de ambos países podrán comprar un auto y probablemente entonces, tendrán que importarlo de otras regiones.

FUENTES DE CONSULTA

BIBLIOGRÁFICAS

Aguilar, J (coord.) *Industrias dinámicas: los sindicatos nacionales*, GV editores, México, 1988.

Alemán, Juan Carlos, *Estados Unidos, empresas transnacionales y crisis*, UNAM, CCH Azcapotzalco, México, 2012.

Álvarez, Ma. ,”Cadena de valor y organización productiva en la industria automotriz” en Rueda, Isabel, *La industria automotriz en época de crisis, efectos económicos, financieros y sociales*, IIE, UNAM, México, 2011.

Arenas, René, et al, “La caída del imperio automotriz estadounidense”, *Espacios Públicos*, Vol. 13, Núm. 27, 2010, pp. 96-112, Universidad Autónoma del Estado de México.

Arteaga, A. *Industria automotriz: integración regional y repercusiones laborales. Algunas evidencias*, en: Bensusán, G. (coord.), *Las relaciones laborales y el TLC*, México, Miguel Ángel Porrúa, 1992.

Arteaga, A. *Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México*, México, UAM-I. Plaza y Valdés, 2003.

Avellaneda, Ma. Belén et all, *MERCOSUR Automotriz: desafíos y dilemas*, Centro Argentino de Estudios Internacionales, Programa Economía Internacional, Buenos Aires, 2006.

Avilés, Roberto, *Economía sobre ruedas. Un retrato de la transformación automotriz*, Poniente Ediciones, México, 2010.

Ballón, R., “Compradores y proveedores en la industria automotriz japonesa”, en: Michelli, J. (coord.), *Japan Inc. En México. Las empresas y modelos laborales japoneses*, Universidad de Colima, México, UAM-A, Miguel Ángel Porrúa, 1996.

Batra, R., *El mito del libre comercio: Una nueva propuesta, audaz y provocadora para el futuro de la economía mundial*, Javier Vergara Editor, Buenos Aires, Argentina, 1994.

Bayón, M., *El sindicalismo automotriz mexicano frente a un nuevo escenario: una perspectiva desde los liderazgos*, FLACSO, JP editor, México, 1997.

BBVA RESEARCH, “La industria automotriz: clave en el crecimiento económico de México”, México, Enero de 2012.

Bensusán, G., “Las razones de la reforma laboral en México”, en: Bensusán, G. (coord.), *Las relaciones laborales y el TLC*, Miguel Ángel Porrúa, México, 1992.

Bensusán, G. y Bayón, M., “Trabajadores y sindicatos ante la globalización: el caso del sector automotriz mexicano”, en: Juárez, H. y Babson, S. (coords.), *Enfrentando el cambio: obreros del automóvil y producción esbelta en América del Norte*, BUAP, México, 1998.

Bensusán, G. (compiladora), *Estándares laborales después del TLCAN*, Plaza y Valdés editores, México, 1999.

Bizberg, I., *La clase obrera mexicana*, SEP, México, 1984.

Brown, F. y Domínguez, L. (coords.), *Productividad: desafío de la industria mexicana*, UNAM, Editorial Jus, México, 1994.

Bueno, C. y otros, “Relaciones estratégicas comprador-abastecedor: una comparación entre México y Japón” en: Michelli, J. (coord.), *Japan Inc. En México. Las empresas y modelos laborales japoneses*, Universidad de Colima, UAM-A, Miguel Ángel Porrúa, México, 1996.

Buzo, R., *La integración de México al mercado de América del Norte*, UAM-A, México, 1997.

Carrillo, J., “Ford Hermosillo: Trayectoria de trabajo de un modelo híbrido”, en: Michelli, J. (coord.) *Japan Inc. En México. Las empresas y modelos laborales japoneses*, Universidad de Colima, UAM-A, Miguel Ángel Porrúa, México, 1996.

Carbaugh, Robert, *Economía Internacional*, 12ª edición, CENGAGE Learning, México, 2000.

Caves, R., *La industria norteamericana: estructura, conducta y funcionamiento*, UTHEA, México, 1966.

Contreras, Oscar (coordinador), *Estudio sobre el impacto de la ampliación de la planta de Ford en Hermosillo, Sonora (Resumen Ejecutivo)*, FMEUC, El Colegio de la Frontera, México, 2005.

Coriat, B., *El taller y el cronómetro: Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa* (undécima edición en español, 1997), Siglo XXI, México, 1982.

Cue, Agustín y Quintana Luis, *Introducción a la macroeconomía. Un enfoque integral para México*, Grupo Editorial Patria, México, 2008.

Cusminsky, Rosa, *¿Se desindustrializa Estados Unidos?*, CISAN, UNAM, México, 1993.

De la Garza, E., “El tratado de libre comercio y el futuro de la contratación colectiva en México” en: Bensusán, G. (coord.), *Las relaciones laborales y el TLC*, Miguel Ángel Porrúa, México, 1992.

De la Reza, Germán, *México: más allá del TLCAN, competitividad y diversificación de mercados*, Plaza y Valdés, México, 2004.

Domínguez, L. y Brown, F., *Transición hacia tecnologías flexibles y competitividad internacional en la industria mexicana*, Miguel Ángel Porrúa, UNAM, México, 1998.

Dussel, E., *La economía de la polarización: Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, UNAM, Editorial Jus, México, 1997.

Dussel, E., Piore, M. y Ruíz, C., *Pensar globalmente y actuar regionalmente: Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, UNAM, Editorial Jus, México, 1997.

Fajnzylber, E., *La industrialización trunca en América latina*, Nueva imagen, México, 1983.

Feenstra y Taylor, *Comercio Internacional*, Editorial Reverté, España, 2001.

Fernández, R., Vereza, M. y Weintraub, S. (editores), *TLC: los impactos laborales en sectores clave de las economías*, UNAM, ITAM, UTA, México, 1993.

Gambrill, M. (coord.), *La globalización y sus manifestaciones en América del Norte*, UNAM, CISAN, México, 2002.

García, A. y Lara, A., “Cambio tecnológico y aprendizaje laboral en G.M.: los casos del D.F. y Silao”, en: Juárez, H. y Babson, S., (coords.), *Enfrentando el cambio. Obreros del automóvil y producción esbelta en América del Norte*, BUAP, México, 1998.

García, G. y Gutiérrez, C., *Entre el corporativismo productivista y la participación de los trabajadores. Globalización y relaciones industriales en la industria automotriz*, UAM-I, El Colegio de Puebla, Miguel Ángel Porrúa, México, 2001.

García, G., “Productividad conflictiva y conquistas sindicales” en Pries, Ludger (coordinador) *Entre el corporativismo productivista y la participación de los trabajadores. Globalización y relaciones industriales en la industria automotriz mexicana*. Miguel Ángel Porrúa, UAM, México, 2000.

Gómez, M., “Las transformaciones del proceso de trabajo en gran escala internacional”, en: Morales, J. (coord.) *La reestructuración industrial en México, cinco aspectos fundamentales*, UNAM, IIE, Nuestro tiempo, México, 1992.

González, S. y Villa, S., “Modelo productivo y practicas laborales en la planta de motores de Nissan en Lerma”, en: Michelli, J. (coord.), *Japan Inc. en México, las empresas y modelos laborales japoneses*, Universidad de Colima, UAM-A, Miguel Ángel Porrúa, México, 1996.

González, S., “Modernización empresarial y organización del trabajo en GM de México: Complejo Toluca (motores), en: Juárez, H. y Babson, S, (coords.), *Enfrentando el cambio. Obreros del automóvil y producción esbelta en América del Norte*, BUAP, México, 1998.

Green, G., *Movimiento obrero en los Estados Unidos*, Nuestro Tiempo, México, 1978.

Hao Jianjui, “Empresas multinacionales de países emergentes: El caso de las empresas automovilísticas chinas,” Tesis de master, Universidad de Oviedo, España, 2013.

INEGI, *La industria automotriz en México 2011*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía México 2012.

INEGI, *La industria automotriz en México 2014*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México 2015.

Jackson, T, *La próxima batalla.. Japón y Estados Unidos a la conquista del mercado europeo*. Javier Vergara Editor S.A., Buenos Aires-Argentina, 1994.

Juárez, Huberto, “La productividad y el trabajo en el contexto de la producción esbelta en VW de México” en: Juárez, H. y Babson, S. (coords), *Enfrentando el cambio: Obreros del automóvil y producción esbelta en América del Norte*, BUAP, México, 1998.

Kamdar, Mira, *Planet India*, Scribner, USA, 2007.

Keller, Maryann, *¡Choque!: General Motors, Toyota y Volkswagen en la carrera para conquistar el siglo XXI*, Vergara, Buenos Aires-Argentina, 1994.

Kenneth, Jhon, *El nuevo Estado industrial*, (5ª edición, 1986), Ediciones Orbis, Barcelona , España, 1967.

Krugman, Paul, *De vuelta a la economía de la gran depresión*, Editorial Norma, Bogotá Colombia, 1999.

Levine, Eliane, “La globalización del mercado laboral estadounidense: el caso de los trabajadores hispanos” en Gambrill, Mónica, (coord.), *La globalización y sus manifestaciones en América del Norte*, CISAN-UNAM.

Light, Ivan, “¿Globalización, ¿cadenas de vacantes o redes de migración? Empleo de inmigrantes e ingreso en los Ángeles y su área metropolitana” en Gambrill, Mónica, (coord.), *La globalización y sus manifestaciones en América del Norte*, CISAN-UNAM.

Micheli, Jordy, *Nueva manufactura globalización y producción de automóviles en México*, UNAM, Facultad de economía, México, 1994.

Michely, Jordy, “¿Se puede trasplantar el modelo japonés? Trayectoria de un debate” en Michely, Jordy (coordinador), *Japan Inc. en México. Las empresas y modelos laborales*

japoneses Miguel Ángel Porrúa, Universidad de Colima, UAM Azcapotzalco, México, 1996.

Montiel, Yolanda, *Breve historia del sindicato independiente de Volks Wagen de México*, Fundación Friedrich Eber Stiftung, México, 2007.

Perot, Ross, *Norteamericano: Salva tu trabajo...Salva tu país*, Lasser Press, México, 1993

Pino, Oscar, *La crisis económica en Estados Unidos y la política de Reagan*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1982.

Pliego, Fernando, *Participación y perspectivas de la industria automotriz en el desarrollo económico de México 1980-1990*. Tesis de Licenciatura, UNAM, México, 1991.

Pradilla, E., *Los territorios del liberalismo en América Latina*, México, UAM, Miguel Ángel Porrúa, 2009.

Pries, Ludger, *Globalización y cambios en las relaciones industriales*, Fundación Friedrich Ebert, México, 1998.

Radrik, Dani, *La paradoja de la globalización: democracia y el futuro de la economía mundial*, Antoni Boscha editor, S.A., España, 2011.

Rifkin, Jeremy, *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, Paidós, México, 1996.

Rueda, Isabel, *La industria automotriz en época de crisis, efectos económicos, financieros, y sociales*. IIE, UNAM, México, 2011.

Sacristán, Antonio, *Inflación desempleo desequilibrio comercial externo*, CIDE, México, 1982.

Samuelson, Nordhaus, *Macroeconomía con aplicaciones a México*, decimosexta edición, Mc Graw Hill, México, 1998.

Schetinno, Macario, *Para reconstruir México*, Océano, México, 1996.

SECOFI, **EL ABC DEL TLC**, *Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos*, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1992.

Shi, Quin, "China", Editorial Nueva Estrella, Beijing, 1997.

SITVWM, Manifiesto acerca del conflicto laboral en VW, México, 2003.

Sotelo, Adrian, *Globalización y precariedad del trabajo en México*, Ediciones El Caballito, S.A., México, 1999.

Steinbeck, John, *Las uvas de la ira*, Promexa, México, 1979.

Torres, Juan, *La crisis financiera guía para entenderla y explicarla*, ATTAC, España, 2009.

Trejo, Raúl, *Crónica del sindicalismo en México (1976-1988)*, Siglo XXI Editores, UNAM, México, 1990.

Valdés, Hugo, *Borgward en México*, UANL, México, 2010.

Velasco, Jesús, “Visión panorámica de la historia de los Estados Unidos”, en: Velasco, Jesús et al, *¿Qué son los Estados Unidos?*, Mc Graw-Hill, México, 1996.

Vieyra, Antonio, *El sector automotriz en el proceso de industrialización en México: aspectos histórico-económicos de su conformación territorial*, UNAM, México, 2000.

Villarreal, René, *La contrarrevolución monetarista. Teoría, política económica e ideología del neoliberalismo*, Ediciones Océano S. A., México, 1984.

Watanabe, Ben, et all, *Japón: ¿Milagro o pesadilla? La otra cara del Toyotismo*, Taller de Estudios Laborales, Buenos Aires, Argentina, 1997.

Witker, Jorge, *Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo*, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2005.

Womack, James, et all, *La máquina que cambió el mundo*, Mc Graw Hill, Madrid, España, 1992.

Yañez Chavez Anibal “Los estragos de la globalización el caso de Altos Hornos de México” en Gambrill, Mónica, (coord.), *La globalización y sus manifestaciones en América del Norte*, CISAN-UNAM.

HEMEROGRÁFICAS

“América Latina; atoro automotriz”, *La jornada*, México, 13 de Noviembre de 2012.

Arenas, René, et al, “La caída del imperio automotriz estadounidense”, *Espacios Públicos*, Vol. 13, Núm. 27, 2010, pp. 96-112, Universidad Autónoma del Estado de México,

Baker, G., “Sector externo y recuperación económica”, en: *Comercio Exterior*, México, D.F., Mayo de 1995, pp. 400-409.

Baqué, J., “Detroit frente al automóvil japonés”, en: *Mapa económico internacional # 4* México, Septiembre de 1985.

Baqué, J., “Cambio estructural en la industria automotriz mexicana. Dos agentes principales: El Estado (Proyecto de reconversión industrial) y las empresas terminales (sus estrategias)”, en: *Mapa económico internacional*, # 6, CIDE, México, 1989.

Bendesky, León, “Garantías sociales” en *La jornada*, México, 29/07/2013.

Bensusán, G. “La reforma laboral: ¿Cambio cultural o institucional?”, en: *Iztapalapa*, México, D.F., núm. 42, julio-diciembre de 1997.

Bizberg, I. “Reestructuración productiva y transformación del modelo de relaciones industriales. 1988-1994”, en: *Foro Internacional*, México, D.F., Vol. 36, # 143-144, enero-junio de 1996.

Brooks, David, “American Curios, Sueños” en *La jornada*, México, 28 de enero de 2013.

Bustamante, María, La reciente demolición de la fábrica Chrysler de México, *Anales del Instituto de Investigaciones Estéticas*, otoño, año/vol. XXVI, número 85, UNAM, México, 2004.

Cantera, Sara, “Se enfilan armadoras por autos caros”, *Reforma*, México, 6 de Febrero de 2013.

Capdevielle, M., “Composición tecnológica de la industria manufacturera mexicana” , en: *El mercado de valores*, México, D.F., Enero de 2000.

CIDE, “Notas sobre el desempleo y mercados laborales en los países capitalistas centrales (enero de 1982-marzo de 1983)”, en: *Mapa económico internacional*, México, D.F., núm. 2, julio de 1983.

Clinton, W., “La recuperación de Estados Unidos. Dos evaluaciones”, en: *Comercio exterior*, México, D.F., marzo de 1995.

De la Garza, E., “El TLCAN y las relaciones laborales en México”, en: *Comercio exterior*, México, D.F., Octubre de 1998.

“Detroit se declara en quiebra, con una deuda de 18 mil mdd”, *La jornada*, México, 19/07/2013.

Domínguez, L. y Brown, F., “La estructura industrial mexicana en un contexto de apertura comercial” en: *Investigación económica*, México, D.F., Vol. LVII, octubre-diciembre de 1997.

Dussel, E., “El cambio estructural del sector manufacturero mexicano, 1988-1994” en: *Comercio exterior*, México, D.F., junio de 1995.

Elger, T, y Smith, Ch., “¿Japonización global?. Convergencia y competencia en la organización de los procesos del trabajo”, en: *Iztapalapa* , México, D.F., núm.42. junio-diciembre de 1997.

Enciso, Angélica, “El sexenio anterior dejó 60 millones de mexicanos en pobreza por ingresos “ en *La jornada*, México, 18/07/2013.

Feenstra y Taylor, *Comercio Internacional*, Editorial Reverté, España, 2001, p.17

Fernández, Zulima, “J. P. Wormack.La máquina que cambió el mundo”, *Revista de economía aplicada Número 3 (vol I)*, Universidad Carlos III, España, 1993.

Fujuii, G., “Flexibilización laboral y empleo en México”, en: *Investigación económica*, México, D.F., vol. LIX: 229, julio-septiembre de 1999.

“ General Motors despide a 517 trabajadores de su fábrica en Sao Paulo” *El economista*, México, 31 de Enero de 2016.

González, Lilia, “México asciende en ranking automotriz” *El Economista*, México, 15/04/12.

González, Lilia, “México puede sustituir importaciones por US15,000 millones”, *El economista*, México,15/06/2012.

González, Lilia, “Producción y exportación de autos en México” *El Economista*, México, 11/01/2016.

González, Lilia, “Nissan mexicana aumenta 2.76% su producción anual” *El economista*, México, 18/04/2016.

González, Roberto y Castellanos Antonio, “La economía del país estancada; se debe abandonar el neoliberalismo: especialistas”, *La jornada*, México, 25/05/06.

González, Susana, “Subieron ganancias de empresas automotrices a costa de salarios”, *La jornada*, México,12/08/2013.

González, Susana, “En dos décadas, rebasa Brasil a México en baja de pobreza e inseguridad alimentaria” en *La jornada*, México, 6 de enero de 2014.

Gunnar, N., “El TLC y la organización industrial. Un nuevo marco teórico para analizar el impacto sectorial del tratado de libre comercio de América del Norte, y su aplicación en la industria automotriz en México” en: *Investigación Económica*, México, D.F., núm.216, Abril-junio de 1996.

Henry Foy “La triste industria automotriz en Europa” *El Financiero*, México, 11/07/2013.

Hernández, E. y Velasco, “Productividad y competitividad de las manufacturas mexicanas, 1960-1985” en: *Comercio Exterior*, México, D.F., vol. 40, núm. 7, julio de 1990.

Hinojosa , R, y Robinson, S., “Cuestiones laborales en una zona norteamericana de libre comercio” en: *Economía Mexicana*, México, D.F., Nueva Época, Número especial, junio de 1993.

INEGI, “La industria automotriz en México 2014” México 2015.

Imán, P., “Diferencias de salario: grandes y cada vez mayores; un desafío a las racionalidades ortodoxas” en: *Investigación Económica*, México, D.F., vol. LX: 234, octubre-diciembre de 2000.

JAMA, The motor industry of Japan 2013. Japan Automotive Manufacturers Association, Inc.

Jie, Ma, “Suzuki abandonará el mercado automotor de EUA después de 30 años”, *El Economista*, México, 6/12/2012

Jiménez, Edgar, “Neoliberalismo, Reforma del Estado y modernización”, en *Revista Sociología y Política*, UIA, México 1993.

Lauoie, M., “Un análisis comparativo de la teoría postkeynesiana del empleo”, en: *Investigación Económica*, México, D.F. vol. LX: 232, abril-junio de 2000.

León, Isaías, “Crecimiento de Delphi de la mano del sector automotriz” *El Financiero*, México, 14/05/2014.

López, J., “Ventajas comparativas, crecimiento y comercio exterior de México”, en: *Investigación Económica*, México, D.F., vol.LVII:222, octubre-diciembre de 1997.

Maldonado, S., “La rama automovilística y los corredores industriales en el noroeste de México”, en: *Comercio Exterior*, México, D.F., Junio de 1995.

Márquez, David, “La industria automotriz en 2009”, *La Jornada*, México, 15 de febrero de 2010, México.

Márquez, David, “Industria automotriz 2014”, *La jornada*, México, 23/03/2015, México.

Martínez, María del Pilar, “México tiene salarios por debajo del mercado: OIT”, *El Economista*, México, 9 de Diciembre del 2012.

Martínez, Mayra, “Fiat Chrysler impulsó la industria automotriz en México” *Milenio*, México, 8/06/2015.

Mattos, F., “Retrospectiva histórica del proceso de globalización financiera”, en: *Investigación Económica*, México, D.F., vol. LX: 233, julio-septiembre de 2000.

“Mexicanos, los más felices entre los ciudadanos de naciones de la OCDE”, en *La jornada*, México, 29/05/2013.

Middlebrook, K., “Las dimensiones políticas de la reestructuración industrial: el caso de la industria automotriz mexicana”, en: *Foro Internacional*, México, D.F., vol. 32, enero-marzo de 1992.

Minian, I. y Brown, F., “Las redes interfirmas de proveedores innovadores: ¿están presentes en la industria de autopartes mexicana?”, en: *Investigación Económica*, México, D.F., vol.LVII:224, abril-junio de 1998.

Montiel, Y, *Industria automotriz y automatización: el caso de VW de México*, Cuadernos de la Chata, México, D.F. núm. 144, 1987.

Morales, Esther y Carbajal, Yolanda, “La pérdida de un eslabón más: el conflicto automotriz entre Argentina y México” en: *Revista Trimestral de Análisis de Coyuntura Económica*, México, julio-septiembre 2012.

Morales, Roberto, “Norma única automotriz si la UE firma TLCs con EU, Canadá y México”, *El Economista*, México, 14/02/2014.

Morales, Robert, “Japón gana con el TTP en el sector automotriz”, *El Economista*, México, 18/08/2015.

Nadal, Alejandro “Mankiw: la imposible defensa del 1%” en. *La jornada*, México, 17 de julio de 2013.

Notimex, “Aumentaron 32% los anuncios de despidos en Estados Unidos”, *la jornada*, México, México, D.F., miércoles 6 de febrero de 2002.

Notimex, “Impedirán las autoridades importación de automóviles chatarra de E.U.”, en: *La jornada*, México, D.F., lunes 16 de enero de 2006.

Notimex “Califican de exitosa la estrategia de la industria automotriz alemana” 2/07/2013.

Notimex, “Publican acuerdo para exportar autos a Brasil” *El economista*, México, 22 de junio de 2015.

OCDE, “Globalización industrial, panorama general e informes sectoriales”, en: *El Mercado de Valores*, México, D.F., mayo de 1998.

Ortega, Mario, “El autocontrol laboral de los híbridos toyotistas” en *Veredas. Revista del pensamiento sociológico*, No. 16, UAM-Xochimilco, México, 2008.

Ortíz, M., “Impuestos que pagan compradores de autos”, en: *La jornada*, México, 13 de febrero de 2002.

- Pérez, Santiago, “La industria automotriz del Mercosur en el escenario internacional” en: *Alfil*, Córdoba , *Argentina*, 18 de Septiembre de 2013.
- Petras, J., “La triple crisis de E. U.”, en: *La jornada*, México, 26 de junio de 2002.
- Ramírez, J., “Japón en los noventa: los saldos laborales de la recesión prolongada”, en: *Iztapalapa*, México, D.F., núm.42, julio-diciembre de 1997.
- Ramírez, M. Y Wallace, R., “Competitividad, productividad y ventaja comparativa”, en: *Investigación Económica*, México, D.F., vol.LVIII:225, julio-septiembre de 1998.
- Ramos, J. M. , “Limitaciones sociales de la integración comercial México-Estados Unidos”, en: *Comercio Exterior*, México, D.F., vol. 40, núm. 7, junio de 1990.
- “Reactivación de la industria automotriz”, *Lazos Comerciales* , Octubre 2010, Año 8, no. 10, México.
- “Reservas internacionales chinas tienen en 2015 caída record”, *Forbes*, México, 7/09/2016.
- Reyna, Julio, “Bajan ventas de autos este sexenio”, *La Jornada*, México., 13/05/2016.
- Sánchez, Axel, “Baja 23.2% la importación de autos usados en 2012: AMDA, *Milenio*, México, 8 de Febrero de 2013.
- Sánchez y López, “Los coreanos le apuestan fuerte a México” , *El Financiero*, México, 22/07/2015.
- “Se erosionó la movilidad social en EU mientras crece la inequidad: Obama” en *La jornada*, México, 29/07/2013.
- Sosa, Sergio, “La industria automotriz de México: de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones”, *Análisis económico*, Núm. 44, vol.44, México, segundo cuatrimestre de 2005.
- Sotelo, A., Flexibilidad regresiva y tendencias en el trabajo en la mundialización del capital”, en: *Trabajadores*, México, D.F., año 6, mayo-junio de 2002, núm. 30.
- Urquidí, V., “El gran desafío del siglo XXI: el desarrollo sustentable, alcances y riesgos para México”, en: *El Mercado de Valores*, México, D.F., diciembre de 1999.
- “Volvo venderá coches fabricados en China en Estados Unidos”, *El Economista*, México, 12/01/2015.
- Xuedong Liu Sun, et al, “ La reestructuración económica y las nuevas estrategias del desarrollo en China”, *Cuadernos de trabajo del Cenchimex*, UNAM, México, 2015.

ELECTRÓNICAS

ACEA en:

<https://translate.google.com.mx/translate?hl=es&sl=en&u=http://www.acea.be/&prev=search>

Anguiano, Daniel, “Se eleva la rotación de personal en México, alcanza niveles de 17.8%” en. http://www.milenio.com/negocios/rotacion-personal-Mexico-alcanza-niveles_0_116988619.html. Consulta 29/05/2017.

Así es la fábrica de automóviles más grande del mundo en:

<http://www.expansion.com/2012/01/24/empresas/auto-industria/1327426336.html>

Atlas.media.mit.edu/es/profile/country/mex/. Consulta 8/6/2016.

Auto industry: India in the changing world order, en:

http://www.kpmg.com/IN/en/IssuesAndInsights/ThoughtLeadership/Auto_2012.pdf
Consulta 10/06/2016.

BBVA Research “Industria automotriz: clave en el crecimiento económico de México” en: https://www.bbvarsearch.com/KETD/fbin/mult/120125_PresentacionesMexico_81_tcm346-285045.pdf?ts=1472012. Consulta 15/12/2015.

Bermeulen, Jan, *Corea, el tigre pierde las garras* en:

<https://www.archivoleontrotsky.org/download.php?mf=9105>. Consulta 16/05/2016.

Castañeda, Sergio, “Gigante asiático crearía megacluster automotriz azteca” en

http://elsemanario.com.mx/revista_semanal/24_30_dic/3/index.html, (consulta 21/11/12).

Castellanos, Julio, Sueldos y salarios de la industria automotriz en México. En:

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xvii/docs/H04.pdf> Consulta 15/06/2012.

Cifras de comercio exterior de Corea en: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/corea-del-sur/cifras-comercio-exterior>. Consulta 15/05/2016.

Chery en: <https://es.wikipedia.org/wiki/Chery>. Consulta 8/05/2016.

China Economic Update 2015, The World Bank, en :

c.pt/sites/default/files/eu_sme_centre_sector_report_-_the_automotive_market_in_china_update_-_may_2015.pdf. Consulta 25/04/2016.

Chomsky, Noam,(2004) "El proceso llamado globalización" *Rebelión*, Octubre 2004, <http://rebelion.org/noticia.php/d> (consulta: 7 de agosto de 2007).

Chomsky, Noam. <http://www.youtube.com/watch?v=ERICx6CxqU>, (Consulta: 15 de Octubre de 2011.)

Contreras, Felipe, Los salarios en México y las malas estadísticas del INEGI en:
<https://felipec.wordpress.com/2015/08/24/los-salarios-en-mexico-y-las-malas-estadisticas-del-inegi/>

Corea del Sur, economía y demografía en: <http://www.datosmacro.com/paises/corea-del-sur>. Consulta 12/05/2016.

Covarrubias , Alex, "Explosión de la industria automotriz en México: De sus encadenamientos actuales a su potencial transformador" en:
http://www.fesmex.org/common/Documentos/Libros/Paper_AP_Explosion_dela_Ind_Auto_mortriz_AlexCovarrubias_Mar2014.pdf Consulta 15/12/2015.

Costas, Javier, "¿Cuánto costó el rescate de General Motors y Chrysler?" en <http://www.motorpasion.com/industria/cuanto-costo-el-rescate-de-general-motors>. consulta 05/03/2013.

Crisis de la industria automotriz de 2008-2009.
<http://es.wikipedia.org/w/index.php?oldid=48916607>.(consulta 12 de octubre de 2011.

Datosmacro.com en: <http://www.datosmacro.com/pib/japon>. Consulta 30/03/2006.

De la Mora, Luz María. (2017) "El comercio exterior como palanca de crecimiento económico y desarrollo de México en *Comercio Exterior*, marzo 2017, en:
<http://www.revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=81&t=el-comercio-exterior-nbspcomo-palanca-del-Consulta> 24/05/2017.

Del campo, Salustiano, *USA, sociedad de clases medias* ,en
http://www.cuentayrazon.org/revista/pdf/039/Num039_005.pdf (consulta 30/10/2012)

Delegación de la UE en México en:
http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/eu_mexico/trade_relation/index_es.htm

El Consenso de Washington en http://es.wikipedia.org/wiki/Consenso_de_Washington (Consulta 17/05/12)

"El número de autos en el mundo corresponde a la sexta parte de la población global" en <http://espoknews.com/2011/08/19>. Consulta. 09/02/2013.

FACPYA, UANL, "Evolución de la industria del sector automotriz en Japón" en: www.web.facpya.uanl.mx/rev-in/Revistas/7.1/A1pdf Consulta 10/02/2016. p. 2.

First Automobile Works en https://es.wikipedia.org/wiki/First_Automobile_Works. Consulta 08/05/2016.

Ford Motor Company en http://es.wikipedia.org/wiki/Ford_Motor_Company.

“GM se declara en bancarrota” en <http://www.bbc.co.uk/mundo/economía>. consulta 27/02/2013.

GM y sindicato avanzan acuerdo laboral, en: <http://www.cnnexpansion.com/negocios/2011/09/17/gm-y-sindicato-avanzan-acuerdo-laboral>

González, J. (2004), “Globalización y derechos laborales” en: <http://www.uom.edu.mx/trabajadores/45gonzalez.htm> (consulta: 7 de agosto de 2007.)

“Henry Ford no inventó la cadena de montaje” en: <http://www.diariomotor.com/2009/12/14/henry-ford-no-invento-la-cadena-de-montaje/> (consulta 21/5/2013).

Indexmundi.com/, (consulta 4/10/12)

Industria Automotriz en: <http://www.promexico.gob.mx>

Infosol (2002), “Se desgravan importaciones de autos nuevos en México” en: <http://www.mx.invertia.com/imprimir.asp?IdNoticia=471692>.

“Inyección de combustible” en http://es.wikipedia.org/wiki/Inyección_de_combustible. Consulta 18/12/2012.

Juárez, Huberto. (2001), “Nuevas integraciones industriales en la industria del automóvil en México. El caso de la fábrica modular” en: <http://www.uom.edu.mx/trabajadores/23huberhtm>.

Juárez, Huberto. (2001^a), “Plantas gemelas, plataformas continentales y fábrica modular en la industria del automóvil. Variantes de una estrategia empresarial en América del Norte”, en: <http://www.redem.buap.mx/semjuarez.htm>.

KAMA, *Korean Automobile Industry Report 2014*, en. <http://kama.or.kr/eng/PS/pdf/Total2014.pdf> Consulta 16/05/2016.

KPGM, The Indian automotive industry en : https://www.kpmg.de/docs/Auto_survey.pdf Consulta 6/05/2016.

“La crisis del capitalismo liberal: la gran depresión de 1929” en <http://hmc.uchbud.es/apuntes/crisis-1929.pdf> (consulta 26/09/12).

“La industria automotriz” en: http://esh.izt.uam.mx/cen_doc/cedefna.

La industria de Autopartes en México en contactopyme.org.mx/archivos/metodología. (consulta 7/11/12).

Lara, S. y otros (1995), “Volvo en uddevalla: trabajo eficiente y humanizado”, en: <http://www.elcotidianoenlinea.com.mx/doc/7513.doc>.

Legiscomex.com *Industria automotriz en Japón* en: <http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio-mercado-industria-automotriz-japon-2015-produccion-rci303.pdf>. Consulta 16/08/2015.

León, José Luis, “Corea del Sur, transiciones múltiples de una economía desarrollada” en: <https://www.researchgate.net/publication/265809927> Consulta 11/05/2016.

Lipietz, A. (1995), “De Toyota-city a la Ford-Hermosillo: la japonización de pacotilla”, en: <http://www.elcotidianoenlinea.com.mx/doc/6707.doc>.

Lista de las plantas de Chrysler más importantes en: www.ehowenespanol.com.

Lista de plantas de General Motors en: wikipedia.org/.../List_of_General_Motors

“Los 10 autos más vendidos del 2015” en *Forbes México*. Precios de autos, en: <http://www.publimetro.com.mx/vida/fotos-los-autos-nuevos-mas-economicos-en-mexico/mngo!7AU4Iah4bwQ/>

Martínez, A, “Trayectoria productiva y tecnológica de GM en México: El caso del complejo de Silao, Guanajuato” en: http://www.uaq.mx/investigacion/revista_ciencia@uaq/ArchivosPDF/v2-n2/Trayectoria.pdf

Martínez, Monserrat, “Democracia industrial y modelos de relaciones industriales” en: <http://www.sociologicus.com/tusarticulos/modelosindustriales.htm>. (consulta 21/06/2013)

Matriculación de autos en E.U., Alemania, Argentina, Brasil, México, datosmacro.com en: <http://www.datosmacro.com/negocios/matriculaciones-vehiculos/mexico>

Maruti Udyog en: https://es.wikipedia.org/wiki/Maruti_Udyog Consulta 10/6/2016.

Méndez, Luis, “La UOI una experiencia de lucha proletaria” en *La izquierda mexicana*, N^o 37, Septiembre-Octubre, México, 1990. en www.elcotidianoenlinea.com.mx/doc/3707.doc (consulta 30/07/2013.)

Mendoza, Gilberto, “26 años de la planta Ford Hermosillo”, *Atracción*, 14/12/2012, en: <http://www.atraccion360.com/26-anos-de-la-planta-de-ford-en-hermosillo> (consulta 18/06/2013.)

México: el PIB ascendió 2.1%, en <http://www.datosmacro.com/pib/mexico> Consulta: 5/02/2016.

Michael Moore: *El día que murió la clase media*, en <http://puntsdevista.wordpress.com/tag/reaganomics/>. (Consulta 10/10/12)

Moore, Michael, *El día que murió la clase media*, en <http://puntsdevista.wordpress.com/tag/reaganomics/>. (consulta 10/10/12)

Murray N, Rothbard, *Los mitos de Reaganomics*, en <http://mises.org/daily/1544>. (Consulta: 9/10/2012).

Notimex, (2002), “Acuerdo automotriz impulsará liberación de comercio México-Brasil”, en: <http://www.yupimsn.com/inc/cim/body/print.article.cim?newsid=211537>.

OMC, http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr00_s.htm

Ocaña, Juan Carlos (2010), *El mundo occidental: EEUU, Europa y Japón* en: <http://www.historiassiglo20.org/HM/9-1a.htm>. (consulta 4/10/12).

Ornelas, J. (2004), “Globalización neoliberal: economía, política y cultura.”, <http://rcci.net/globaslización/2004/fg457.htm>, (consulta: 25 de octubre de2011).

Oviedo, L. (2003), “La extinción de los tres gigantes del automóvil”, en: <http://www.rebellion.org/economia/030806oviedo.htm>.

Prates, Carlos, *Sindicato de los trabajadores de las automotrices va a asumir buena parte de la empresa*, en: <http://www.litci.org/inicio/newspaises/america/eeuu/761-artigo761> (consulta: 23/07/2013).

Ramírez, Zulma, *Empresas trasnacionales e integración en América Latina y el Caribe*, en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/401/Comercio%20Intrafirma.htm> (consulta 01/08/2013).

Reaganomía, en: <http://es.wikipedia.org/wiki/reaganom%C3%ADa>.

“Récord en producción y exportación de autos” en: <http://www.informador.com.mx/economía/2013/429444/6>. (Consulta 24/04/2013).

Reporte Melgar de México, *El parque vehicular en México*, en <Http:77portalautomotriz.com/content/site/modedlop16/05/20012>. Consulta 09/02/2013.

Reuters y AFP, (2001), “Estados Unidos cayó en recesión desde marzo, admite el gobierno”, en: <http://www.jornad.unam.mx/036n1eco.htm/>.

Reyes, Juana, *Capítulo 5: Consolidación de la industria automotriz mundial*
en:http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/reyes/_k_r/capitulo5.pdf (consulta 25/01/2013)

SAIC Motor en https://en.wikipedia.org/wiki/SAIC_Motor. Consulta: 7/05/2016.

Solís, Eduardo, “Nuevas tecnologías del sector automotriz”, Septiembre 2008, AMIA en <http://www.conae.gob.mx/work/sites/CONAE/resources>. Consulta 18/12/2012.

Sotelo, Adrián. (2005), “Imperialismo y globalización neoliberal”, en: <http://www.uom.edu.mx/trabajadores/48sotelo.htm>. (consulta: 7/08/07).

Stiglitz, Joseph (19/01/02) “El descontento con la globalización” en <http://www.jornada.unam.mx/2002/01/19/per-nota.html> (Consulta 25/04/12)

Suárez, Yolanda. (2009), “Efectos de la crisis económica en el sector automotriz mexicano”, Revista trimestral de análisis de coyuntura económica (en línea), [http://www.uaemex.mx/feconomia/Publicaciones/Economía %20actual/EA2-2YOLA.pdf](http://www.uaemex.mx/feconomia/Publicaciones/Economía%20actual/EA2-2YOLA.pdf). (consulta: 12 de octubre de 2011).

Tata Motors en: https://es.wikipedia.org/wiki/Tata_Motors. Consulta 10/6/2016.

The Automotive Market in China, EUSME Centre, 2015. En: eu_sme_centre_sector_report_-_the_automotive_market_in_china_update_-_may_2015.pdf. Consulta 10/4/2016.

“Todo listo para que VW Silao inicie a fabricar motores para Jetta, Passat y Golf.” En <http://zona.franca.mx/todo-listo-para-que-vw-inicie-a-fabricar-motores>. (consulta 23/11/2012).

Top diez chaebols o grupos empresariales coreanos en: [tps://trendingkorea.wordpress.com/2013/04/23/top-10-chaebols-o-grupos-empresariales-coreanos/](https://trendingkorea.wordpress.com/2013/04/23/top-10-chaebols-o-grupos-empresariales-coreanos/) Consulta 12/05/2016.

Unión Europea en: http://europa.eu/about-eu/facts-figures/economy/index_es.htm consulta 26/3/2016.

“Vehículo eléctrico” en <http://es.wikipedia.org/wiki/vehículoeléctrico>. Consulta 18/01/2013.

Velasco, E. y Dávila, I. (2002), “Recurrer Ford a la subcontratación de personal, afirman trabajadores”, en: <http://www.jornada.unam.mx/025n1eco.htm/>.

Velocidad de David Alfaro Siqueiros en: <http://jorgalbrtotranseunte.wordpress.com/tag/murales/page/2/> (Consulta 23/04/2013).

Vieyra, José Antonio, “Innovación y nuevas estrategias espaciales en el sector automotriz. El caso de la Nissan mexicana.” En *Scripta Nova, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, Universidad de Barcelona, N° 69 (87), 1 de agosto de 2000. <http://www.ub.edu/geocrit/sn-69-87.htm>

wikipedia.org/wiki/Automotive_industry_in_India. Consulta 10/06/2016.

Wikipedia, “Crisis de la industria automotriz de 2008-2009.” <http://es.wikipedia.org/w/index.php?oldid=48916607>.(consulta 12 de octubre de 2011).

Wikipedia, Anexo Países por producción en https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Pa%C3%ADses_por_producci%C3%B3n_de_veh%C3%ADculos_de_motor. Consulta 8/09/2015

Zepeda, Ruben. (2004), “Declive del sindicalismo y precarización del trabajo en Norteamérica: un análisis comparativo”, en: <http://www.uom.edu.mx/trabajadores/42zepeda.htm>.