

281

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO  
: FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

EMPRESAS TRANSNACIONALES Y ECONOMIA NACIONAL:  
LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO. UN ESTUDIO DE CASO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

GLORIA ABELLA ARMENGOL



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 está 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.

# I N D I C E

INTRODUCCION .....	1
I. EXPANSION MUNDIAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES. CONCEPTUALIZACION, EVOLUCION Y CARACTERISTICAS FUNDAMENTALES .....	8
1. Concepto de Empresa Transnacional. Origen y causas de su expansión .....	9
2. Evolución de la Empresa Transnacional .....	25
3. La Inversión Extranjera Directa: hacia una nueva forma de penetración en los países subdesarrollados.	34
II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MUNDIAL. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL PROCESO DE CONCENTRACION E INTERNACIONALIZACION EN EL SECTOR .....	46
1. La Industria Automotriz antes de la Segunda Guerra Mundial. Breves antecedentes históricos .....	48
2. Concentración e internacionalización en la industria automotriz .....	52
3. Evolución de la Industria Automotriz a escala mundial: del auge a la crisis 1950 - 1981 .....	57
4. Hacia una reestructuración del sector automotriz: el "auto mundial" y las nuevas formas de integración de los países subdesarrollados a la división internacional del trabajo .....	63
III. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO: EL CASO DE UNA RAMA TRANSNACIONALIZADA .....	73
1. La etapa de ensamblado 1925 - 1962 .....	75
2. México: industrialización dependiente e inversión extranjera .....	82

3. La Industria Automotriz: eje del proceso de acumulación 1960 - 1970 .....	87
4. Evolución y características principales de la in- dustria automotriz 1970 - 1981 .....	94
IV. CRISIS Y REESTRUCTURACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO: UN EJEMPLO DE INTEGRACION DESEQUILIBRADA Y DEPENDIENTE .....	110
CONCLUSIONES .....	127
INDICE DE CUADROS .....	131
CUADROS ESTADISTICOS .....	134
BIBLIOGRAFIA .....	175

## Introducción

Decir que México está en crisis es una afirmación tan poco novedosa como verdadera. La crisis se vive, se platica, se padece, se estudia; la crisis es noticia, comentario, definición; la crisis es especulación, ganancia, quiebra; pero la crisis, antes que nada, es para miles de mexicanos, sinónimo de hambre, insalubridad, analfabetismo, frustración y desaliento; tal parece que es el concepto de crisis donde hoy día se resume el sentimiento nacional. La crisis no es el elemento central de análisis de este trabajo. Sin embargo, es obligada referencia y ha sido preocupación central para su realización, ya que es en ella donde confluyen dramáticamente los desequilibrios y conflictos generados por una estructura económica cuya viabilidad histórica aún está en discusión.

A nadie escapa que una de las causas fundamentales de la crisis que atraviesa México tiene su origen en la relación con el exterior y más específicamente con Los Estados Unidos. Si bien no es posible afirmar que esta sea la única causa ni del subdesarrollo ni de las consecuencias que a partir de esta condición se derivan para el país, lo cierto es que la vida económica, política y social de México está, hoy más que nunca, indisolublemente condicionada por esta relación. La dinámica interna de la economía mexicana adquiere diferentes formas determinadas, de manera substancial, por los cambios que ocurren en la economía mundial. Deuda externa, intercambio comercial, petróleo, materias primas, inversión extranjera, tecnología, son, entre otros, puntos de vinculación y conflicto entre la economía mexicana y la economía internacional.

Un primer objetivo general de este trabajo es analizar uno de los aspectos centrales de las relaciones de México con el exterior: la inversión extranjera y su agente principal, las empresas transnacionales.

Es un hecho por demás reconocido la importancia que durante la posguerra han adquirido las empresas transnacionales. Su rápido crecimiento desde el término de la Segunda Guerra Mundial las ha convertido en protagonistas ineludibles de las relaciones internacionales contemporáneas. En la actualidad, una parte cada vez más importante de la producción y distribución se realiza en el marco de las operaciones de estas empresas. Se estima que controlan aproximadamente las tres cuartas partes de las inversiones totales en el mundo; que son responsables del 30% de la producción mundial; que sus activos líquidos duplican el total de las reservas monetarias internacionales en poder de los bancos e instituciones monetarias internacionales; que más de la mitad del comercio internacional se realiza al interior de las firmas que componen los conglomerados transnacionales; que más del 90% del conocimiento científico-tecnológico en el mundo se desarrolla en el marco de las actividades de investigación y desarrollo de estas empresas; en fin, que su peso económico las ha convertido en una de las fuerzas políticas más importantes de la estructura internacional de poder.

La acelerada expansión de las empresas transnacionales a escala mundial plantea múltiples y complejos problemas que incluyen cuestiones tan diversas como el control sobre el proceso de producción y difusión de la tecnología, efectos en el comercio internacional, en la balanza de pagos, en el empleo, en los mercados financieros, entre otros. Sin embargo, es quizá su capacidad para organizar centralizadamente la producción y distribución a nivel internacional lo que confiere a estas empresas un rasgo distintivo en la economía capitalista contemporánea y, lo que constituye una de las preocupaciones fundamentales del debate en torno a las mismas.

Si bien el fenómeno transnacional incide tanto en las economías de los países centrales como en la de los países subdesarrollados, es en estos últimos donde se manifiestan más agudamente los efectos que su expansión está generando. Las empresas transnacionales al programar y extender sus operaciones más allá de sus fronteras nacionales integran los sectores más dinámicos de las economías en las que penetran, a un sistema en el que prevalecen los intereses de la empresa y no necesariamente los del país receptor. En el caso de los países subdesarrollados esto se traduce en una creciente incapacidad para dictar y controlar sus propias decisiones en materia de política económica. Dicho en otros términos, la acumulación nacional se integra a la acumulación de capital a escala mundial y las empresas transnacionales, como eje rector de este proceso, se convierten en factor determinante para la producción y distribución en los países subdesarrollados comprometiendo, en última instancia, la soberanía nacional.

Evidentemente, una afirmación de un carácter tan general como la anterior debe ser matizada. La acumulación de capital está determinada no solo por factores estrictamente económicos ni tampoco con las empresas transnacionales, los únicos actores que intervienen en este proceso. Lo político y lo social adquieren sin duda una importancia tan relevante como las propias bases materiales de la acumulación. Muchas son las interrogantes y posibilidades para la investigación a este respecto. En lo particular, en este trabajo, se desarrolla uno de los aspectos que en esta perspectiva resultan más relevantes: la internacionalización del proceso productivo y sus consecuencias para un país subdesarrollado.

A pesar de existir una abundante literatura sobre empresas transnacionales y en particular sobre el tema que aquí se

propone analizar, pocos son los estudios que, a partir de una interpretación de esta naturaleza, analicen en casos concretos, las modalidades que asume la relación entre empresas transnacionales y países subdesarrollados. Por ello, en este trabajo se han planteado tres objetivos particulares que constituyen propiamente el motivo de esta investigación: 1) Realizar un análisis por rama industrial; 2) Estudiar las características generales de esta rama en el contexto internacional para comprender su importancia para las empresas transnacionales y, 3) Analizar las características de esta rama en un país capitalista subdesarrollado, su vinculación con las empresas transnacionales y las consecuencias que a partir de esta relación se derivan para el país receptor.

Para tal efecto, esta investigación se centra en el estudio de la evolución de la industria automotriz en México. Diversas son las razones por las cuales se ha decidido analizar el desarrollo de este sector en nuestro país.

En primer lugar, se ha seleccionado al sector automotriz por haber representado, por lo menos hasta finales de la década de los sesenta, uno de los ejes más dinámicos de la acumulación de capital a escala mundial. Su importancia, dado el impacto producido en el conjunto de la economía, ha sido comparada con la que representó el ferrocarril y la máquina de vapor durante el siglo pasado y principios del Siglo XX. Asimismo, la industria automotriz se caracteriza por ser un sector altamente concentrado y con un rápido proceso de internacionalización en sus operaciones. Basta mencionar que, para 1980, 22 empresas transnacionales que operaban en las economías capitalistas, concentraron cerca del 97% de la producción automotriz mundial. En cuanto a la internacionalización de su producción, baste mencionar que tres empresas norteamericanas -Ford, General Motors y



Chrysler- concentraron el 67% de su producción automotriz total en el extranjero. Tan solo la Ford realiza el 54.9% de su producción en el extranjero. Lo anterior comprueba la importancia que adquieren los mercados exteriores en las operaciones globales de estas empresas.

En segundo lugar, se ha tomado a México como caso de estudio por tres razones principales: 1) por representar la industria automotriz uno de los sectores más dinámicos de la estructura productiva del país; 2) por constituir el mercado mexicano un campo "natural" para la expansión de las empresas transnacionales especialmente aquellas de origen norteamericano y por la importancia obvia que este mercado representa en la estrategia internacional de estas empresas; 3) por constituir las empresas transnacionales uno de los factores determinantes en el desarrollo de la industria automotriz en México y por representar un claro ejemplo de la forma de penetración de estas empresas en países subdesarrollados.

En tercer lugar, dada la crisis que atraviesa el capitalismo mundial y que se ha reflejado profundamente en el sector automotriz, ha comenzado a plantearse un proceso de reestructuración de esta industria a escala mundial que generará importantes cambios en el esquema de división internacional del trabajo en esta rama. Históricamente esto significaría que si en un momento el interés primordial del capital transnacional se centró básicamente en la expansión de los mercados internos, la tendencia actual apunta hacia la producción en los países subdesarrollados de productos de alta tecnología para su exportación al mercado mundial. De tener éxito esta reestructuración, México se convertiría en una idónea plataforma de exportación para las empresas transnacionales que evidentemente serían las que controlarían este proceso.

Este trabajo se ha dividido en cuatro capítulos que corresponden a los objetivos fijados en la investigación. En el primer capítulo se describen en términos generales las características más relevantes de las empresas transnacionales, su evolución y expansión en la economía mundial. El segundo capítulo está orientado a describir la evolución de la industria automotriz a nivel internacional y la participación de las empresas transnacionales en esta rama. En el tercer capítulo se analizan las principales características de la evolución del sector automotriz en México y su importancia para la economía nacional. El cuarto capítulo estudia los principales indicadores de la crisis que atraviesa la industria automotriz en México, los intentos para su reestructuración y las consecuencias que de ello se derivan para el país. Por último, se presentan las conclusiones del trabajo.

Para terminar estas líneas introductorias creo necesario compartir con el lector algunas de las experiencias obtenidas en la elaboración de este trabajo. En sus inicios, esta investigación tuvo como punto central de reflexión el tema de las empresas transnacionales. Mucha es, en efecto, la importancia de estas empresas para la economía mundial y vasta es la bibliografía que existe al respecto; por esta razón, mi trabajo consistió básicamente, en una primera etapa, en la comprensión, sistematización y, desde luego, adopción de aquella corriente del pensamiento que sobre el particular comparto. Al llegar a este momento de la investigación, surgieron un conjunto de dudas e interrogantes referidas en lo fundamental a las consecuencias de la penetración de las empresas transnacionales en los países subdesarrollados. Ello me impulsó a delimitar aún más mi objeto de investigación para, a través del estudio de un caso, concretar aquello que el conocimiento general se había sugerido. Pensé entonces en analizar la evolución de un sector de la actividad económica en un país subdesarrollado que pudiera considerarse como

un claro ejemplo de las formas que asume la expansión de las empresas transnacionales: fue así, que elegí estudiar a la industria automotriz en México.

Lo arriba comentado me lleva a plantear al lector dos ideas finales en esta parte de mi trabajo. Primera: la investigación es un proceso de aprendizaje y como tal, dentro de ciertos límites, los resultados finales de dicho proceso reflejan los cambios que el investigador experimenta. Parte de mi aprendizaje ha consistido en comprender que las ciencias sociales han avanzado en la medida en que se ha opt. lo por realizar estudios que transiten por el camino de lo abstracto a lo concreto. Segunda: el lector encontrará, sin duda, errores y deficiencias en este trabajo, producto quizá de un inadecuado planteamiento o de lagunas que no he logrado aún cubrir. Apelo en todo caso al no por trillado pero cierto estribillo de que este trabajo es un esfuerzo no concluido.

Finalmente, quiero dejar constancia de una deuda de gratitud: con el Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo, bajo cuyos auspicios se realizó este trabajo y en donde he conocido la emoción y satisfacciones de la investigación social; con mis compañeros, Alvaro Bujones y Pedro González Olvera, con quienes trabajé durante más de dos años el tema de las empresas transnacionales; con el Dr. Cesáreo Noyales por haber accedido a asesorarme en este trabajo y por sus valiosos comentarios; en forma muy especial debo agradecer al Lic. Luis Echeverría Álvarez su confianza y permanente estímulo y al Maestro Jacobo Casillas Marmol, por compartir conmigo sus ideas, por su irrestricto apoyo y por su inagotable paciencia para leer y releer este trabajo; y, un último agradecimiento, para con el pueblo de México por haberme brindado la oportunidad de acceder a la educación superior y por haber dado asilo a la España de la Libertad por cuya defensa soy mexicana.

I. EXPANSION MUNDIAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.  
CONCEPTUALIZACION, EVOLUCION Y CARACTERISTICAS FUNDAMENTALES.

De acuerdo al objetivo general de la esta investigación, en este primer capítulo se describen algunas de las características más relevantes de las empresas transnacionales. Se intenta clarificar como las empresas transnacionales se han convertido en el eje fundamental del proceso de acumulación de capital a escala mundial y de que forma se ha integrado a los países capitalistas subdesarrollados a un sistema de decisiones centralizado cuyo objetivo se centra en la maximización de la tasa de ganancia de la corporación en su conjunto. Se revisan además brevemente las modalidades que ha asumido históricamente la expansión de las empresas transnacionales en los países subdesarrollados así como la tendencia a establecer una nueva división internacional del trabajo que vendría a modificar el papel que estos países han cumplido en la estrategia internacional de las empresas transnacionales. Se parte del hecho de que este sistema oligopólico mundial establecido por las empresas transnacionales es un factor clave para comprender los rasgos específicos que caracterizan a la presencia del capital extranjero en México.

## 1. CONCEPTO DE EMPRESA TRANSNACIONAL. ORIGEN Y CAUSAS DE SU EXPANSION.

El acelerado crecimiento y expansión de las empresas transnacionales durante la posguerra ha sido objeto de múltiples debates académicos y preocupaciones políticas. Resultado de ello es la existencia de una vasta bibliografía que, lo por abundante, ha agotado la discusión sobre el tema; y esto, no solamente por la escasez de estudios específicos que abundan sobre las modalidades concretas que asume la expansión de las ET\* sino también por las posiciones encontradas que existen con respecto a su origen y objetivos.

Sin ser nuestro propósito adentrarnos en una discusión sobre el particular -lo que de por sí solo sería materia materia de un estudio específico- dada la importancia que reviste para el tema que nos ocupa, se hace necesario introducirnos brevemente a definir que se entiende en este trabajo por empresa transnacional y estrechamente vinculado con ello, como se interpretan las razones fundamentales de su crecimiento, expansión y efectos en la economía mundial.

En una parte importante de la bibliografía sobre empresas transnacionales\*\* se ha intentado definir a estas empresas en base a diferentes elementos, en su mayoría de carácter descrip

\* De aquí en adelante se utiliza ET para designar a las empresas transnacionales.

\*\* El término "Firma multinacional" aparece por primera vez publicado en un trabajo de David Lilienthal, Presidente de la Development and Resources Corporation, que lleva el título "Multinational Corporation". El término fué utilizado posteriormente por la Revista Business Week, en un reporte especial "Multinational Companies" (abril de 1963); citado por Héctor Guillón Romo, "Imperialismo y Firmas multinacionales", Crítica de la Economía Política, México Ediciones El Caballito, 1976.

tivo. Se menciona, por ejemplo, que una ET podría caracterizarse de acuerdo a su tamaño, la orientación de sus actividades, el número de filiales establecidas en el exterior, el monto de sus ganancias, la nacionalidad de sus propietarios, el porcentaje de ventas de las filiales sobre el volumen total de ventas de la empresa, etc.

Raymond Vernon en su libro Soberanía en Peligro, define a una empresa multinacional como:

"...la compañía matriz que controla un gran grupo de corporaciones de varias nacionalidades. Las corporaciones que integran cada grupo parecen tener acceso a una concentración común de recursos humanos y financieros, y parecen responder a elementos de una estrategia común. El tamaño también es importante: un grupo de esta clase con ventas menores de 100 millones de dólares rara vez recibe mucha atención. Además, la naturaleza de las actividades del grupo fuera de su país de origen es pertinente: no es probable que reciban mucha atención las empresas que solo son exportadoras, aún las que tienen subsidiarias de ventas bien establecidas en el exterior; y las que solo venden licencias de tecnología son también mencionadas raramente. Por último, las empresas de la lista tienen generalmente una cierta difusión geográfica: una empresa matriz que solo tiene intereses en un país o dos fuera de su sede no se encuentra a menudo en la lista" <sup>1/</sup>

Varios son los elementos importantes que surgen de la definición de Vernon. Un común denominador de las ET es su gran

---

\* Raymond Vernon, Soberanía en Peligro, México, Fondo de Cultura Económica, 1973, p.9

tamaño, su difusión geográfica y su organización centralizada. Sin embargo, ello no quiere decir que necesariamente una empresa transnacional sea propiedad de capitalistas de muchas naciones. En realidad, a pesar de que las ET tienen una estrategia global que se inscribe en un sistema internacional de decisiones, la propiedad sobre el capital continúa manteniendo su origen nacional y el centro de decisiones sobre las operaciones de la empresa continúa estando en los países de origen de la misma. La definición que aporta Vernon apunta características superestructurales del fenómeno transnacional y no incluye factores determinantes que explican las modalidades que asume en la actualidad la internacionalización del capital, cuyo agente principal son precisamente las empresas transnacionales.

Otro importante autor de la escuela norteamericana, Sidney Rolfe, señala que:

"...se puede definir como 'compañía internacional' a la que tiene un 'contenido extranjero' de un 25% o más: el 'contenido extranjero' se define como la producción de ventas, inversiones, producción o empleo en el extranjero" <sup>1/</sup>.

Si bien el contenido externo de las operaciones de las empresas transnacionales es un factor importante, sobre todo para medir el grado de control e influencia que tienen estas empresas en las economías donde penetran, no parece ser un elemento determinante para caracterizar al fenómeno transnacional. Esta definición no toma en consideración, por ejemplo, que una empresa transnacional puede penetrar en otras economías a través del control sobre la producción y difusión de la tecnología, elemento determinante en el funcionamiento de la empresa contemporánea.

<sup>1/</sup> Sidney Rolfe y Walter Damm, La Corporación Multinacional en la Economía Mundial, México, Editorial Diana, 1971, pp. 44-45.

Mientras en estas definiciones -representativas por cierto de una importante corriente del pensamiento norteamericano sobre el fenómeno transnacional\*- el énfasis se encuentra básicamente en la descripción de características importantes pero no fundamentales de las ET, en este trabajo se pretende partir de una conceptualización que abarque las razones históricas y estructurales que explican el origen, crecimiento y dinámica interna de estas empresas. En este sentido, dos son los elementos principales que caracterizan a la ET: por una parte, su carácter de empresa privada\*\* y por la otra, su inherente relación con el proceso de internacionalización del capital. Ambos elementos han sido ampliamente analizados por la economía política marxista que, desde una perspectiva global, ha considerado que la "transnacionalización" debe ser entendida como un fenómeno lógico en el desarrollo del capitalismo monopolista.

Para el pensamiento marxista contemporáneo, el término transnacional surge para designar un fenómeno que en la práctica constituye una realidad económica y política del mundo contemporáneo, vinculada esencialmente al desarrollo del capitalismo mundial. El hecho de que en la práctica se les llame transnacionales, multinacionales, internacionales, no revela demasiado acerca de su naturaleza; las ET no obstante su acelerado crecimiento en los últimos años no han surgido de la nada ni son, como lo afirma Palloix, un fenómeno radicalmente nuevo.

\* Véase Howard V. Perlmutter, "The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation," Columbia Journal of the World Business, Vol. 4, 1969; J.N. Buchanan, Some Patterns in the Rise of the Multinational Enterprise, Chapel Hill, 1969; Jacques Malenroux, Proceedings of the Conference of the Multinational Corporation in the State Department, Washington, Departamento de Estado, 14 de febrero de 1969.

\*\* Se puede argumentar en contra de este elemento característico de la ET que existen empresas gubernamentales que han expandido sus operaciones más allá de sus fronteras nacionales y a las que comúnmente se les conoce como multinacionales. Sin embargo, si se atiende al peso específico que en el conjunto de las empresas transnacionales tienen las de carácter privado, se puede afirmar que son éstas las que constituyen la expresión más clara de la transnacionalización y por lo tanto es como empresa privada que deben ser analizadas.



El surgimiento de las empresas transnacionales se explica si se le vincula al proceso de internacionalización del capital que impone la acumulación, concentración y centralización. Su desarrollo se entiende mejor si se considera a la empresa transnacional como una etapa en la evolución de la empresa capitalista.

Marx señaló que en la base del modo de producción capitalista está la tendencia a la acumulación, concentración y centralización del capital. Estos procesos se manifiestan de la siguiente forma:

a) "El desarrollo de la producción capitalista convierte en ley de necesidad el incremento constante del capital invertido en una empresa industrial dada y, la competencia impone a todo capitalista individual leyes inmanentes del régimen capitalista de producción, como leyes coactivas impuestas desde fuera. Le obliga a expandir constantemente su capital para conservarlo y no tiene más medio de expandirlo que la acumulación progresiva".<sup>1/</sup>

b) "El proceso de acumulación de capital genera una creciente concentración que adquiere dos formas vinculadas: la dominación de la producción en gran escala y el surgimiento de los grandes conglomerados económicos por medio de fusiones y adquisiciones. Todo capital individual es una concentración mayor o menor de medios de producción... toda acumulación sirve de medio de nueva acumulación. Al aumentar la masa de riqueza que funciona como capital, aumenta su concentración en manos de los capitalistas individuales y, por tanto, la base para la producción en gran escala. Se trata de la concentración de los capitales ya existentes, de la acumulación de su autonomía individual, de la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes".<sup>2/</sup>

c) "...La expansión del comercio exterior, aunque en la infancia del régimen capitalista de producción fuese la base de él, a medida que este régimen de producción se desarrolla, por la necesidad interna de él, por su ape-

<sup>1/</sup> Carlos Marx, El Capital, La Habana, Instituto Cubano del Libro, 1973, Tomo I, p.537.

<sup>2/</sup> Ibidem, p.570.

tencia de mercados cada vez más extensos, va convirtiéndose en su propio producto" 1/.

Estos tres rasgos fundamentales de la empresa capitalista -acumulación, concentración y expansión- constituyen la base sobre la cual se desarrollan las modernas empresas transnacionales. En efecto, la naturaleza del sistema capitalista impone a la empresa su continuo crecimiento. Este proceso surge de la necesidad del capital de realizar su objetivo fundamental: el aumento continuo de la tasa de ganancia. Ello requiere de una creciente acumulación de capital y que la actividad económica se concentre en un reducido grupo de empresas que ejercen el papel dominante. Se profundiza así el proceso de concentración de capital, bajo el control del monopolio\* que, como unidad rectora de este proceso, nace a finales del Siglo XIX\*\*.

1/ Ibidem, Tomo III, p.259

\* En 1870 con la aparición de la Standard Oil Company, puede decirse que se inicia la fase del dominio monopolista: esta empresa que en la actualidad corresponde a una de las más poderosas empresas petroleras del mundo, la Exxon, refinaba para 1884, el 90% de todo el petróleo americano y transportaba prácticamente el 100% hacia las refinerías. Paralelamente nacen otros monopolios entre los que pueden citarse: la American Tobacco (1890) con el 95% de la producción del ramo; la International Harvester (1902) con el 85% de la producción de maquinaria agrícola; la United States Steel Corp. (1901); la Anaconda Cooper Co., (1895), la Ford Motor Co. (1903), entre otros. Véase Ernest Mandel, Tratado de Economía Marxista, México, Ediciones ERA, 1976, Tomo II.

\*\* Bujarin describe el proceso de concentración y centralización e los siguientes términos: "...entendemos por concentración el crecimiento del capital por la capitalización de la plusvalía producida por este mismo capital; por centralización entendemos la reunión de diversos capitales individuales en uno solo. La concentración y centralización recorren varias fases de desarrollo que es necesario igualmente examinar. Comprobamos a este propósito, que ambos procesos actúan constantemente uno sobre otro. Una fuerte concentración de capital acelera la absorción de empresas más débiles, e inversamente, la centralización aumenta la acumulación de capital individual, y por consiguiente, agrava el proceso de concentración", Nicolai Bujarin, La Economía Mundial y el Imperialismo, México, Siglo XXI, 1977, pp.143-149.

La existencia de empresas transnacionales no es pues, ni mucho menos, un fenómeno nuevo\*. El carácter transnacional de la empresa capitalista surge desde el momento en que sus operaciones revisten la forma de inversión directa y su capacidad productiva se extiende fuera de sus fronteras nacionales. Sin embargo, este hecho, aunque fundamental, no significa que la empresa, al internacionalizar sus actividades, supere su origen nacional. Desde una visión apologética se ha señalado que paulatinamente las grandes empresas no son ya propiedad de ciudadanos de un solo país y que, como consecuencia, el control sobre ellas no se encuentra ligado tampoco a ningún país; las ET serían, se afirma, una especie de ciudadanos del mundo <sup>1/</sup>. Aún cuando puede llegarse a un acuerdo con respecto a una transnacionalización operativa de la empresa, esto no significa que exista también una transnacionalización en el control y propiedad del capital. Al estudiar el fenómeno se puede apreciar que, salvo algunas excepciones, lo que en realidad persisten son empresas nacionales que expanden sus actividades hacia el exterior y que por lo general, utilizan los recursos financieros, políticos e inclusive militares de sus países de origen. Como señalan Sweezy y Magdoff "...antes que nada necesitamos entender la naturaleza y los límites precisos de la multinacionalidad de la empresa multinacional. Es multinacional en el sentido de que opera en una serie de naciones con el propósito de maximizar las ganancias, no de las unidades individuales de base nacional, sino del grupo como un todo... de esta característica se desprenden algunas de las consecuencias más importantes de la empresa multinacional; en verdad podemos decir que esto y nada más es lo que constituye una razón válida pr-

\* "El velo mítico que envuelve a la firma multinacional se disipa ante la evidencia de que la unidad de producción (la fábrica, la corporación, la big corporation, la international corporation, la multinational corporation) representa el efecto de la extensión nacional, internacional y mundial del campo espacial del modo de producción capitalista"; Christian Palloix, Las Firmas Multinacionales y el proceso de internacionalización, México, Siglo XXI, 1977, p.77

<sup>1/</sup> Juan Antonio García Díez, "Un plano de conjunto de la Empresa Multinacional", en Charles D'Argent et al., Política Económica de las Corporaciones Multinacionales, Argentina, Ediciones Periferia, 1975, p.73

ca usar el término multinacional, porque en todos los otros aspectos decisivos nos estamos ocupando de empresas nacionales"<sup>1/</sup>.

Al examinar la lista de las más importantes ET del mundo, se comprueba en efecto que, en términos generales, estas empresas son norteamericanas, inglesas, alemanas, japonesas, etc. En el ya clásico Informe de las Naciones Unidas sobre las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial, se señala que de las diez mayores empresas del mundo, ocho son de propiedad norteamericana. Entre 250 y 300 empresas transnacionales estadounidenses concentran el 70% de la inversión extranjera de ese país <sup>2/</sup>. Es evidente pues, que la transnacionalización de la empresa privada se encuentra en relación directa con el proceso de concentración de capital al interior de un espacio nacional y que solo aquellas empresas que han alcanzado un alto poder monopolístico al interior de su país se encuentran posibilitadas para expandirse internacionalmente. En este sentido y como lo señala Theotônio Dos Santos:

"...utilizamos el concepto en el mismo sentido en que se utiliza el término monopolio: para designar un tipo de competencia y organización empresarial. Así como el monopolio no elimina la competencia, sino que la desarrolla en formas nuevas, y así como las situaciones reales son más precisamente oligopólicas que monopolísticas, el multinacionalismo de las empresas no significa la superación de su base nacional de operación y expansión"<sup>3/</sup>.

<sup>1/</sup> Paul M. Sweezy y Harry Magdoff, "Notas sobre la empresa multinacional", Teoría y Práctica de la Empresa Multinacional, Buenos Aires, Ediciones Periferia, 1974, p.13.

<sup>2/</sup> Naciones Unidas, Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial, Nueva York, 1971, p.7

<sup>3/</sup> Theotônio Dos Santos, Imperialismo y Dependencia, México, Ediciones ERA, 1978, p.74.

Por otra parte, si atendernos a las razones que impulsan a las empresas capitalistas a expandirse más allá de sus fronteras nacionales, una parte significativa de la literatura sobre el tema de la inversión extranjera ha hecho hincapié fundamentalmente en factores de tipo operacional para explicar la internacionalización del capital; la captación de oportunidades en el exterior, el riesgo en la inversión, el papel del mercado, entre otros, son considerados como causas principales para explicar el particular. Un clásico ejemplo de este tipo de interpretación sobre la expansión internacional de la empresa capitalista se encuentra en la multitudinaria tesis de Raymond Vernon sobre el "ciclo del producto nuevo" <sup>1/</sup>. Según este modelo, desarrollado básicamente a partir del análisis del comportamiento de las empresas norteamericanas, la inversión extranjera se explicaría en función de tres etapas que atraviesa la vida de un producto. Estas serían:

1) En la primera etapa, de innovación, las empresas norteamericanas desarrollan productos que responden básicamente a las condiciones internas de la economía estadounidense, tales como la escasez de fuerza de trabajo calificada, un alto ingreso per cápita y disponibilidad de factores productivos. La producción, en esta fase, se destina al mercado interno.

2) En la segunda etapa, la del producto maduro, al aumentar la producción y crecer la demanda, el producto comienza a estandarizarse haciendo posible la expansión del mercado local y el inicio de las exportaciones, las cuales se dirigen fundamentalmente hacia mercados con características similares al de los Estados Unidos, esto es, hacia Europa. Durante esta etapa, la

<sup>1/</sup> Véase Raymond Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", Quarterly Journal of Economics, mayo, 1966, y Raymond Vernon, Soberanía en Peligro, op.cit.

tecnología de la producción comienza a conocerse y surgen los primeros competidores en estos países; la exportación deja de ser rentable y con objeto de no perder este mercado, la empresa norteamericana recurre a la inversión extranjera directa, trasladando parte de su producción al extranjero.

3) En la tercera etapa, de estandarización del producto, se intensifica la competencia, muchos países europeos comienzan a exportar hacia los Estados Unidos, y entonces la inversión directa norteamericana se traslada hacia los países subdesarrollados que ofrecen ventajas tales como fuerza de trabajo barata y nuevos mercados para el producto. De esta forma, la producción se desplaza hacia los países subdesarrollados, se extiende el consumo y las empresas norteamericanas dedican sus recursos a la producción de nuevos productos.

La interpretación de Vernon sobre las motivaciones de las empresas norteamericanas para invertir en el exterior, supone la existencia de una estructura de mercado oligopólica en ciertas industrias, en donde la decisión de establecerse en el exterior se debe "...comunmente a la percepción de una amenaza a un mercado de exportación... En cuanto un productor norteamericano decide establecer sus instalaciones productivas en un lugar más cercano al mercado extranjero para disminuir sus costos, esta decisión parece estimular un comportamiento similar de los otros productores miembros del oligopolio" <sup>1/</sup>.

De esta forma, en el cuadro teórico de Vernon, la inversión extranjera norteamericana encuentra su explicación en tres factores principales: 1) el control sobre las innovaciones; 2) la aparición de competidores con los cuales es difícil rivali-

---

<sup>1/</sup> Raymond Vernon, Soberanía en Peligro, *op.cit.*, p.80

zar mediante las exportaciones; 3) el crecimiento de la demanda nacional y la estandarización del producto se reflejan en una tendencia hacia la baja en los costos medios de producción que incide en el precio y hacen que los productores sean cada vez más sensibles a los costos de producción. Así las empresas norteamericanas buscan localizaciones de menor costo en el exterior ya que "...los márgenes de beneficio asociados a la manufactura de productos industriales comúnmente disminuye a medida que empieza a aproximarse a su final la primera etapa monopolística" <sup>1/</sup>.

Cuando la empresa pierde su ventaja oligopólica y se enfrenta a la pérdida de mercados, responde en diferentes formas ya sea tratando de crear nuevas ventajas oligopólicas por medio de correcciones menores al producto, incrementando sus gastos en publicidad o bien instalándose en un nuevo lugar donde los costos sean suficientemente bajos para contrarrestar a los competidores y las desventajas de la escala de la organización.

La tesis de Raymond Vernon -compartida por otros autores analistas de la empresa transnacional\*- es especialmente útil para explicar ciertos patrones de comportamiento de las empresas

<sup>1/</sup> Ibidem, p.79

\* Véase, por ejemplo, Stephen Hymer: "Las empresas mercantiles generalmente se basaron en algún descubrimiento o ventaja especial. Antes de que su innovación se generalice, está en condiciones de vender por debajo de sus competidores y aún de ganar márgenes grandes por encima de su costo de producción. Pero su posición se halla amenazada constantemente por la posible entrada de otros competidores que pueden descubrir una nueva tecnología, un nuevo producto, una nueva forma de organización, o una nueva fuente de mano de obra. La dialéctica del ciclo de los productos imprime al capitalismo su movimiento hacia delante. Se introduce una innovación; si tiene éxito, el producto goza de una elevada tasa de crecimiento a medida que desplaza a otros productos y mayor número de consumidores comienza a usarlo. Conforme se va saturando el mercado el crecimiento se atenua y la rentabilidad desaparece. Simultáneamente otras empresas tratan de entrar al mercado, ya que el éxito mismo de la innovación es la prueba tangible /...

transnacionales como sería el caso, por ejemplo, de la utilización de mecanismos competitivos como la diferenciación de productos. Sin embargo, el modelo de Vernon sobre el "ciclo del producto nuevo" resulta insuficiente para abordar las causas principales de la internacionalización de la empresa capitalista.

En el pensamiento marxista, la internacionalización del capital, es un tema que ha sido extensamente tratado y ha puesto especial énfasis en el papel clave que representa la tasa de ganancia en este proceso. Si como se ha visto en las páginas anteriores, la empresa transnacional no es sino una expresión particular del capitalismo en un momento histórico de su desarrollo, esto es, una manifestación concreta del imperialismo, es en el capital y sus formas de valorización donde debe encontrarse la explicación a la inversión extranjera.

De acuerdo a la economía política marxista, la expansión internacional del capital durante la fase imperialista está ligada a dos grandes ejes explicativos: en primer lugar, la existencia de un "excedente de capital" en las economías centrales y, en segundo, la tendencia decreciente de la tasa de ganancia

---

/... de que el nuevo producto camina y que tiene mercado. Descubierta el secreto, comienzan a dominar los costos de producción. La competencia de otras empresas que trabajan con mano de obra más barata o que toleran una tasa de ganancia menor, hace desaparecer la ganancia del primer innovador. Hay dos formas de hacer frente a la amenaza de la competencia. La primera es la realización de un esfuerzo consciente para desarrollar nuevos productos; al disminuir la tasa de crecimiento, la empresa puede cambiar de rumbo y mantener una tasa de ganancia elevada. La segunda es la prolongación del ciclo de los productos mediante la obtención de control de los canales de comercialización, la investigación y la emigración a lugares de mano de obra barata y, el secreto", Empresas Multinacionales: la internacionalización del capital, Buenos Aires, Ediciones Periferia, 1972, pp.146-147.



cia\*. Estos dos procesos se manifiestan de la siguiente forma:

El creciente grado de acumulación que se produce a partir del dominio monopolístico da lugar a un "excedente de capital" que no puede ser reinvertido al interior mismo de los centros capitalistas en condiciones de alta rentabilidad. El capital tiene necesidad de realizar este excedente para poder seguir creciendo. La forma más importante de realizarlo en la etapa monopolista, es la exportación de capitales, la que surge como una medida provisional para resolver las contradicciones del sistema y su relativa incapacidad para invertir al interior de sus economías el capital resultante de la producción en gran escala y de la concentración y centralización. Ello se presenta como una reacción del capitalismo monopolista a fin de contrarrestar la baja en la tasa de ganancia.

Conforme los grandes grupos monopolistas van adquiriendo un mayor control sobre el sistema económico, el campo de inversiones que genere una tasa de ganancia elevada se va reduciendo. Los capitales buscan esferas de inversión donde se pueda realizar el capital en condiciones de alta rentabilidad. Maurice Dobb señala al respecto que "...la limitación del campo de inversión en las zonas monopolizadas, recrudece el deseo de exportar capital hacia otras regiones, puesto que esa exportación es a la vez, la única salida del capital excedente y la condición necesaria para mantener el régimen monopolista. Es de esta forma que la empresa capitalista se internacionaliza. Agotado el mercado interno, la expansión capitalista proporciona la oportunidad de obtener mayores márgenes de beneficio que aquellos que sería

---

\* Véase Carlos Marx, El Capital, op.cit., Tomo III, Capítulos XIII, XIV y XV; R. Hillierding, El Capital Financiero, Madrid, Ed. Tecnos, 1963; Lenin, V.I., El Imperialismo, Fase superior del capitalismo, Moscú, Editorial Progreso, 1969; Nicolai Gujarin, La Economía Mundial y el Imperialismo, México, Siglo XXI, 1977

posible obtener invirtiendo exclusivamente en sus países de origen" <sup>1/</sup>. Marx se refiere al excedente de capital en los siguientes términos: "...cuando se envía capital al extranjero no es por que este capital no encuentre en términos absolutos ocupación dentro del país. Es porque en el extranjero puede invertirse a una cuota de ganancia más alta" <sup>2/</sup>.

La empresa capitalista requiere pues ampliarse necesariamente: esta tendencia se profundiza a medida en que el monopolio continúa creciendo. En este sentido "...la exportación de capitales no es otra cosa que la expresión, en un momento histórico dado, de su crecimiento y propagación: los capitales se orientan a las esferas donde la tasa de ganancia previsible es superior a la media" <sup>3/</sup>.

Desde luego, otros factores que podrían denominarse indirectos, inciden también en el movimiento internacional de capitales, entre otros, la ya mencionada competencia capitalista, la búsqueda de fuerza de trabajo barata, la explotación de ventajas técnicas o naturales, etc. Sin embargo, todos ellos se explican en función de aquel que constituye el motor y, a la vez, base de las contradicciones del capital: la tasa de ganancia\*. Visto de esta forma, la expansión del capital más allá de sus fronteras nacionales que, en el caso de la fase monopolista ad-

<sup>1/</sup> Maurice Dobb, Economía política y capitalismo, México, Fondo de Cultura Económica, 1966, p.173.

<sup>2/</sup> Carlos Marx, op.cit., Tomo III, p.278.

<sup>3/</sup> Ernest Mandel, op.cit., p.26.

\* Paul Sweezy y Harry Magdoff expresan la necesidad de la empresa capitalista de extender sus operaciones más allá de sus fronteras en los siguientes términos: "...lo que debe enfatizarse es que en la fase monopolista el problema del crecimiento se le presenta a la empresa con una perspectiva radicalmente diferente. no sigue siendo una cuestión simple de reducción progresiva de costos y aumento de la producción de un producto homogéneo. La reducción de los costos sigue siendo desde luego tan importante como de costumbre, pero ahora la maximización de la ganancia requiere una política de paso lento respecto a la expansión de la producción. Esto quiere decir que la empresa monopolista no puede contar con la posibilidad de seguir creciendo mientras se /.

quiere la forma de inversión extranjera directa, es una tendencia inherente al modo de producción capitalista. "El capital no se internacionaliza por elección. La acumulación a escala mundial es una ley del desarrollo capitalista en su fase imperialista. Para reproducirse en forma ampliada el capital necesariamente debe superar su ámbito nacional. De esta forma, la inversión externa e interna constituyen dos instancias de un proceso único e irreversible" <sup>1/</sup>.

Ahora bien, de esta característica fundamental del capital no se desprende que su evolución sea uniforme ni exenta de contradicciones. Uno de los errores que más comúnmente se encuentra en el tratamiento de la empresa transnacional es la apreciación acerca de que el dominio monopolístico implica la desaparición de la competencia a nivel mundial. Por el contrario, el capital al internacionalizarse tiende a reproducir a escala mundial las contradicciones que le son propias. La concentración económica provoca una exacerbación de la lucha entre los grandes grupos monopolistas que necesariamente tienden a extender su dominación, estableciendo el mayor control posible sobre los mercados y diferentes sectores de la producción. Para hablar de la internacionalización del capital en este sentido, tendríamos que pensar en un capitalismo sin contradicciones y en la formación de un estado supra-nacional capaz de eliminar los conflictos de clase y las rivalidades inter-imperialistas. Sin embargo, "...la lucha por los mercados a escala mundial promoverá y necesitará posteriores fusiones y alianzas, pero éstas se dan con el propósito de una com-

---

<sup>1/</sup> "...mantenga en los confines de la industria de su origen y primer desarrollo. No es que la expansión dentro de la industria está totalmente excluida pero está estrictamente limitada por factores de costo y demanda que no tienen ninguna relación con la capacidad de la empresa y por lo tanto con su deseo de crecimiento, es decir, con su lucratividad. La empresa monopolista es empujada entonces por una compulsión interior a ir más allá y trascender el campo histórico de sus operaciones. Y la fuerza de esta compulsión es tanto mayor cuanto más monopolista es la empresa y cuanto mayor sea el monto de la plusvalía de que dispone y que desea capitalizar", "Notas sobre la Empresa Multinacional", Teoría y práctica... op.cit., p.23

<sup>1/</sup> Daniel Chudnovsky, Prólogo a Comité de Finanzas del Senado de los Estados Unidos, Impacto de las Empresas Multinacionales, Argentina Ediciones Periferia, 1975, p.11

petencia más efectiva y no de su eliminación"<sup>1/</sup>. La empresa transnacional como eje rector del proceso de acumulación a escala mundial, no puede eliminar las bases contradictorias que rigen el movimiento de capital desde su génesis.

Resumiendo lo hasta aquí expuesto, es posible aproximarnos a un concepto amplio de Empresa Transnacional, que incluya como elementos básicos de definición aquellos procesos históricos y estructurales que, más allá de apologías, constituyen una realidad en la economía capitalista. Esto es, se puede decir, que las empresas transnacionales son producto y agente fundamental del proceso de acumulación, concentración e internacionalización del capital, inherente al modo de producción capitalista. Su esencia está determinada por su carácter de empresa privada y su objetivo fundamental reside en la maximización de la tasa de ganancia.

## 2. EVOLUCION DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL

De hecho, puede afirmarse, que desde el capitalismo de libre competencia existieron empresas que expandieron sus operaciones internacionalmente. Sin embargo, en ese entonces, la inversión extranjera jugaba un papel relativamente limitado en el conjunto de las actividades empresariales: su función consistió básicamente en apoyar la expansión de los mercados de los países centrales para la colocación de sus productos y fortalecer así el crecimiento de las industrias domésticas, al tiempo que se obtenían materias primas y alimentos. En otras palabras, se internacionalizó una parte del ciclo del capital, aquel que se refiere al proceso de circulación y que se expresa en la venta final de mercancías.

En cambio, lo que es significativamente característico del sistema capitalista mundial en su fase imperialista es la internacionalización completa del ciclo del capital, es decir, "...desde su primera fase en la que se presenta como capital dinero, hasta la fase final, en la que después de haberse transformado en capital mercancía, nuevamente como capital dinero termina de valorizarse a través de la realización de las ganancias en la venta de la producción final. Esta internacionalización solo puede plantearse a partir del momento en que la exportación de capitales asume la forma de inversión directa, es decir, que afecta directamente al proceso productivo. La expansión del capital a nivel internacional, en tanto que el mismo está determinado por las características intrínsecas al modo de producción capitalista, no puede entenderse más que como un proceso de reproducción ampliada que, en este caso, asume la forma de acumulación a escala mundial" <sup>1/</sup>.

1/ Alvaro Briones, Economía y Política del Fascismo Dependiente, México, Siglo XXI, 1978, p.25.

Lo específico de la expansión capitalista contemporánea es el hecho de que las inversiones extranjeras que son el eje articulador de las relaciones internacionales, se orientan al proceso productivo. Las ET constituyen la unidad rectora de este proceso y son lo que Theotonio Dos Santos denomina "...la célula básica del imperialismo contemporáneo" <sup>1/</sup>.

A lo largo de un siglo, las características fundamentales de las ET no han variado esencialmente; el aumento en la tasa de ganancia continúa siendo el motor de la actividad capitalista contemporánea. Sin embargo, es posible detectar importantes cambios en las modalidades que ha asumido la expansión de las empresas transnacionales y los efectos que sus operaciones han generado en el conjunto de la economía mundial.

A principios del Siglo XX, las actividades de las empresas capitalistas en el exterior se vincularon con la aparición de centros autónomos de acumulación en aquellas ramas industriales cuyo desarrollo se vio favorecido por las innovaciones tecnológicas <sup>2/</sup>. Las nacientes industrias de los países centrales requerían de una gran cantidad de materias primas necesarias al proceso productivo lo cual generó que su expansión hacia el extranjero se orientara a los países coloniales o hacia aquellos países que, aún siendo formalmente independientes, se encontraban ya insertos en el sistema capitalista mundial y que contaban con una base productiva para incrementar sus exportaciones. Conforme el proceso de concentración aumentaba, la inversión extranjera se canalizó hacia los sectores vinculados a los intereses de la empresa, es decir, hacia el control de las fuentes de materias primas y a la apertura de mercados para la colocación de

1/ Theotonio Dos Santos, op.cit., p.74

2/ Héctor Guillén Romo, op.cit., p.53

productos. Es la época en la que las empresas dirigieron sus exportaciones de capital a las actividades extractivas y agrícolas, poniendo en práctica una política de control sobre los centros de producción en el extranjero: el cobre chileno, el petróleo venezolano y mexicano, las plantaciones agrícolas en Centroamérica, son los clásicos ejemplos de la expansión y necesidades de la acumulación en este momento.

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos consolidan su posición como la potencia hegemónica del sistema capitalista mundial, sentando las bases para la acelerada expansión de la empresa capitalista. Su posición dominante se vio fuertemente reforzada como consecuencia directa de la guerra, que gracias al desarrollo de la industria bélica permitió a la economía norteamericana elevar su producción: ello permitió asimismo la creación de una estructura financiera y militar que constituyó un apoyo fundamental para la expansión de las empresas transnacionales, especialmente las norteamericanas.

Bajo la protección de los Estados Unidos y la imposición del dólar como moneda fuerte, las empresas norteamericanas se expandieron rápidamente contando para ello con un excelente apoyo financiero para sus operaciones en el exterior. La creación del Plan Marshall en 1948, la celebración de los Acuerdos de la OTAN y la presencia militar de los Estados Unidos en Europa, ofrecieron a las empresas norteamericanas una magnífica oportunidad para ampliar el espacio geográfico y sectorial de sus inversiones.

La necesidad de los Estados Unidos de mantener su hegemonía durante el periodo conocido como "guerra fría" y las crecientes contradicciones generadas en el mundo capitalista durante

este período, requerían de una producción bélica en gran escala que solo las grandes empresas eran capaces de absorber; por medio de una creciente demanda del gobierno norteamericano, las empresas transnacionales se convirtieron en los principales -- agentes de lo que se conocería como la "economía de guerra". El gasto destinado a la investigación armamentista, generó una serie de transformaciones en la base productiva logrando significativos avances en campos con un alto contenido tecnológico, los que fueron capitalizados por las empresas más concentradas.

Las empresas, con crecientes volúmenes de capital por realizar, redefinieron el sector productivo al cual se habían expandido anteriormente. "Resulta fácil encontrar una explicación elemental para este fenómeno: el sector primario ofrecía un campo reducido a estos volúmenes crecientes de plusvalía que necesitaban ser acumulados en el exterior, los cuales de acuerdo con las cifras de desarrollo de las inversiones norteamericanas directas en el extranjero, aumentaron de 7 mil millones de dólares en 1940 a 11,780 millones en 1950 y 25,500 millones en 1957... el nuevo sector productivo al que se orientó la gran empresa capitalista en el exterior fue el sector industrial, lo que llevó a estas empresas a convertirse en la unidad económica básica simultáneamente en un gran número de países. Este carácter de unidad celular se expande en el mismo sentido en que se expande transnacionalmente su actividad productiva básica, la producción industrial" <sup>1/</sup>.

Los acontecimientos históricos que posibilitaron a los Estados Unidos imponer su hegemonía en el conjunto de las economías capitalistas, le condujeron a imprimir nuevas modalidades al proceso de acumulación a escala mundial, brindando a las ET

1/ Alvaro Brienes, El carácter transnacional de la empresa capitalista moderna, mimeo.



una excelente oportunidad para expandir sus actividades en los sectores de más alta rentabilidad. Las ET, especialmente las norteamericanas, experimentaron entonces un acelerado crecimiento que en el curso de unos cuantos años las convertiría en el eje central de la economía capitalista mundial.

La importancia de la ET contemporánea reside, en primer término, en el peso que sus operaciones representan en el conjunto de la economía mundial: basta mencionar, que la producción extranjera de estas empresas ascendió en 1971 a unos 330,000 millones de dólares lo que supone algo más del total de las exportaciones de todas las economías capitalistas (300,000 millones de dólares). Dado que se estima que la tasa de crecimiento de la producción internacional ha superado a las del producto interno bruto total o de las exportaciones mundiales, si se mantienen las tendencias recientes, una parte creciente de la producción mundial será generada por la producción extranjera de corporaciones multinacionales <sup>1/</sup>. Se estima, según datos proporcionados por las Naciones Unidas que las 350 empresas industriales más grandes del mundo tuvieron en 1980 ventas por valor aproximado de 2,635 billones de dólares (equivalente a cerca del 28% del Producto Nacional Bruto de las economías capitalistas y que generaron ganancias netas de alrededor de 100 billones de dólares, equivalente al 1% del PNB de estas economías. Las empresas analizadas cuentan con más de 25,000 filiales establecidas en el exterior y emplean a cerca de 25 millones de personas (cerca de una cuarta parte del total de empleo en el sector manufacturero en los países centrales; 164 firmas, para las cuales se obtuvieron datos, exportaron productos por valor de más de 200 billones de dólares en 1980 <sup>2/</sup>.

1/ Naciones Unidas, Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial, op.cit., pp.14-15

2/ United Nations, Transnational Corporations in World Development, Third Survey, Nueva York, 1983, p.46

Las ET son por lo general aquellas empresas que han logrado alcanzar un alto grado de concentración al interior de sus economías de origen. Tomando como base los datos publicados por la revista Fortune sobre las empresas industriales más importantes de los Estados Unidos en el año 1982, se obtienen las siguientes conclusiones: las ventas totales de las 500 empresas industriales más importantes alcanzaron 1,672.2 billones de dólares; sus activos fueron de 1,208.7 billones de dólares y sus ganancias ascendieron a 61.4 billones de dólares. De esas 500 empresas, las 10 mayores vendieron 467,754 millones de dólares, sus activos sumaron 314,300 millones de dólares y sus ganancias fueron de 17,873 millones de dólares. Esto significa que solo 10 empresas concentraron el 28 por ciento de las ventas totales de las 500 empresas industriales más grandes de los Estados Unidos, el 24% de los activos y el 29% de las ganancias<sup>1/</sup>.

La internacionalización creciente de las actividades de las ET constituye una de las características esenciales de sus operaciones globales "...a tal grado que las actividades externas llegan a constituirse en un elemento necesario y determinante de la producción, distribución y monto de las ganancias y de la acumulación de estas empresas"<sup>2/</sup>. En un reciente estudio de las Naciones Unidas sobre el particular se concluye que, de 372 empresas analizadas una creciente proporción de las ventas, activos, ganancias y empleo de éstas empresas se realiza en el extranjero, además de que, durante la década de los setenta esta tendencia se ha agudizado. Para 1971, del total de ventas, ganancias y empleo de las ET más grandes del mundo un 30%, 49% y 39% respectivamente se realizaba en el extranjero. Para 1980, la proporción aumentó a 40%, 33%, 53% y 46% respectivamente<sup>3/</sup>. (ver Cuadro 2)

1/ Fortune, mayo 2, 1983.

2/ Theotônio Dos Santos, *op.cit.*, p.82

3/ United Nations, *Transnational Corporations in World Development, Third Survey, op.cit.*, p.48

Al internacionalizar progresivamente el capital productivo, las ET reproducen a escala mundial "...las características de concentración económica de los países de los cuales son originarias" <sup>1/</sup>, estableciendo un alto grado de control sobre los sectores de la producción de los países en los que penetran. Véase, por ejemplo, que en Canadá controlan el 73% de la producción de productos químicos, el 70% de la de caucho, el 64% de los activos de la industria de maquinaria eléctrica y el 84% de la de vehículos de motor; en Argentina, controlan el 75% de la producción de caucho, el 82% de la de maquinaria no eléctrica y el 84% de la de vehículos de motor; en Brasil, controlan el 57% de la industria química, el 100% de los activos de la industria de vehículos de motor, el 86% de productos electrónicos y el 82% de productos farmacéuticos <sup>2/</sup>.

El acelerado crecimiento de las ET en los últimos años ha sido en gran parte resultado de una creciente tendencia a la adquisición de firmas en operación. El proceso de absorción o fusión se ha convertido en uno de los mecanismos fundamentales para la extensión de las operaciones de las ET y se caracteriza además por existir una diversificación total de la producción de las empresas que abarcan rubros totalmente heterogéneos. Por medio de esta forma de organización de la producción capitalista a la que se ha llamado "conglomerado" las ET controlan un gran número de sectores de la producción y colocan en el mercado una multiplicidad de bienes y servicios.

Por otra parte, las ET, con su capacidad de investigación, se han convertido también en las principales productoras de tecnología en el sistema capitalista y, como es bien conocido, la producción contemporánea se desarrolla en gran medi-

1/ Alvaro Briones, El carácter transnacional de la empresa capitalista moderna, op.cit., s/p.

2/ Naciones Unidas, Las Corporaciones Multinacionales..., op.cit., p.273 y United Nations, Transnational Corporations in World Development, Third Survey, op.cit., p.352

da sobre la base de las innovaciones tecnológicas. El problema esencial que se plantea con respecto al desarrollo tecnológico es el hecho de que el proceso de creación tecnológica se genera hoy día al interior de las propias empresas transnacionales; mediante la institucionalización de las actividades de Investigación y Desarrollo, las empresas transnacionales están generando la tecnología mundial y tienen en su poder la capacidad para crear nuevos productos y procesos de producción viables de ser explotados comercialmente <sup>1/</sup>.

Las ET, dado el control monopólico que ejercen sobre gran parte de la producción y distribución mundial así como la amplitud de recursos financieros, tecnológicos y administrativos que despliegan, están en posibilidad -y esta es una de sus características fundamentales- de imponer un esquema de crecimiento definido desde los centros industriales donde se localiza la matriz. Las ET integran sus actividades a escala mundial, englobando a las economías de un gran número de países en un solo sistema de decisiones centralizado cuyo objetivo final es la maximización de la tasa de ganancia de la corporación en su conjunto. En el marco de las operaciones de las empresas transnacionales la función de las filiales es la de contribuir a este objetivo final; la filial, por lo tanto, no actúa en función de sí misma, sino de las necesidades del conjunto de la corporación. En este proceso los espacios nacionales dejan de ser el ámbito central de la producción que es programada e integrada al interior de esta unidad productiva: la empresa transnacional. "Se conforma así una economía mundial que no es la simple suma de las economías nacionales sino una realidad que domina los mercados nacionales" <sup>2/</sup>.

<sup>1/</sup> Alvaro Briones, "Los conglomerados transnacionales. La tecnología y el mercado de bienes intermedios", en Charles D'Argent et al., Política Económica de las Corporaciones Multinacionales, Argentina, Ediciones Periferia, 1975, p.179.

<sup>2/</sup> Héctor Guillén Rómo, op.cit., p.65

El espacio geográfico de las ET se amplía y las distintas fases del proceso productivo se realizan en el marco de las operaciones de las empresas transnacionales; las partes componentes de un mismo producto final se producen en filiales establecidas en diversos países: el comercio internacional adquiere progresivamente la forma de transacciones entre filiales de una misma corporación\*; la "...división social del trabajo dentro de un mismo proceso productivo adopta la forma de división internacional del trabajo" <sup>1/</sup>.

Las ET dirigen sus inversiones a los sectores más dinámicos y de mayor crecimiento de las economías en las que penetran, modelando la estructura productiva de estos países para que se adapte a sus propias necesidades y estrategias de expansión. De esta forma, insertan a las economías nacionales en las que penetran a un circuito transnacional que somete el proceso de acumulación nacional a las necesidades de reproducción internacional del capital.

\* La expansión de las ET constituye un cuestionamiento a la teoría clásica del comercio internacional. "El esquema conceptual que considera a los Estados como los agentes principales del comercio mundial, va perdiendo validez, en cuanto, que la expansión de las ET erosiona, en ciertos aspectos, la capacidad efectiva de los Estados. Las ET se convierten, en determinadas áreas, en los agentes centrales de decisión en la asignación de recursos a nivel nacional e internacional, Fernando Fajnzylberg y Trinidad Martínez-Tarragó, Las Empresas Transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, México, Fondo de Cultura Económica, 1976, p.75. Datos para el año 1977 demuestran que el comercio intra-firma ocupa una proporción muy alta en el total de las exportaciones de los países capitalistas centrales. En el caso de los Estados Unidos, del total de sus exportaciones mundiales el 45.5% se realizó como comercio intra-firma; en el caso de la R.F.A. fue el 34.6%; en el de Canadá el 39.3%; en el de Francia el 32.2%; en el de Gran Bretaña, el 29.3%; véase United Nations, Transnational Corporations... Third Survey, op.cit.

<sup>1/</sup> Eugenio Espinosa Martínez, "Transnacionales e imperialismo" en Economía y Desarrollo, Cuba, Universidad de la Habana, Facultad de Economía, sept.-oct., 1977.

3. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA: HACIA UNA NUEVA FORMA DE PENETRACION EN LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.

La expansión de las empresas transnacionales ha asumido diferentes características determinadas por las necesidades de la acumulación de capital. El desarrollo de la producción se ha efectuado en aquellos sectores que han ofrecido mayores tasas de ganancia, lo que ha determinado que históricamente la división internacional del trabajo haya adoptado diversas modalidades. En este proceso, los países subdesarrollados han cumplido una función de complementariedad a las necesidades de la acumulación de los países centrales y más específicamente a las de las ET. En términos generales, las formas que ha adoptado esta integración desequilibrada y dependiente de los países subdesarrollados ordenada por la división internacional del trabajo puede dividirse en tres grandes periodos históricos:

1) En su mayoría, los países subdesarrollados se integraron a la economía mundial como mercados para los productos de los países centrales y como fuentes de materias primas, agrícolas y minerales necesarias al crecimiento de los centros industriales. Esta etapa de la división internacional del trabajo tuvo sus orígenes a principios del Siglo XX y se mantuvo como tendencia general hasta avanzada la década de los cuarenta.

2) Después de la Segunda Guerra Mundial, las empresas transnacionales redefinieron el sector productivo al que se habían expandido constituyéndose el sector industrial en el centro prioritario de sus inversiones. Paralelamente, en algunos países subdesarrollados se inició un proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones, hecho que reforzó la tendencia del capital extranjero a desplazarse de los sectores primarios hacia las ramas industriales más dinámicas de estos

países. Las ET comenzaron entonces a producir básicamente para los mercados internos de los países subdesarrollados constituyéndose en el eje rector del proceso sustitutivo de importaciones.

3. A partir de comienzos de la década de los setenta, este esquema en la división internacional del trabajo tiende a ser desplazado por un nuevo tipo de expansión del capital transnacional caracterizado por un fuerte incremento en la instalación de las ET en sectores industriales de punta para la producción de bienes de alta tecnología orientados al mercado mundial. Así, comienza a observarse una tendencia a redefinir la integración de los países subdesarrollados al mercado mundial "...en cuanto a exportadores industriales, a pesar de la gran diversidad existente en sus dotaciones de factores, en el distinto grado de desarrollo científico y técnico alcanzado y, no obstante, sus peculiares características nacionales" <sup>1/</sup>.

Estas tres tendencias en la especialización de los países subdesarrollados en la economía mundial puede comprobarse al analizar la evolución de uno de los mecanismos más importantes para la expansión y penetración de las empresas transnacionales: la inversión extranjera directa.

En su primera fase expansiva, a principios del siglo XX, el capital extranjero se orientó fundamentalmente hacia los sectores primarios de los países subdesarrollados: en 1919, la inversión extranjera directa norteamericana, por ejemplo, canalizó el 53.8% del volumen total de su IED hacia el sector primario; en 1929, el 42.4% y en 1936, el 38.7%. En contraste, la in-

---

1/ Jorge Bertini, Industrialización y tecnología, Ponencia presentada a la Reunión sobre Progresos en el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional: obstáculos y Estrategias, UNCTAD-CEESTEM, México, enero de 1979.

versión en el sector manufacturero fué de 20.5%, 23.9% y 25.6% respectivamente. En cuanto a su orientación geográfica, la IED se canalizó prioritariamente hacia los países subdesarrollados: en 1919, éstos países concentraban el 61% de la IED norteamericana, en 1929 el 52.6% y en 1936 el 49.3%. Particular importancia adquirió en este periodo América Latina que participó con el 50.7% en 1919, el 46% en 1929 y el 41.9% en 1939. En cambio, los países centrales tuvieron una participación de 38.4%, 44.7% y 48% respectivamente para los años mencionados <sup>1/</sup>.

Durante la posguerra, el movimiento internacional de capitales registra dos importantes cambios de orientación. Por una parte, por lo que respecta a los sectores de actividad económica a los que se dirige el capital extranjero adquiere cada vez mayor importancia la manufactura; por la otra, en cuanto a su orientación geográfica, crece en importancia y llega a ocupar el primer lugar, las inversiones realizadas entre los propios centros industriales. Entre 1978 y 1980, de un volumen total de inversión extranjera de aproximadamente 33,878 millones de dólares, más del 75% se concentró en los países centrales en tanto que a los subdesarrollados correspondió un 24% de la inversión extranjera directa (Véase Cuadro 4). Esto se comprueba también al observar la distribución geográfica de las filiales de empresas transnacionales en el exterior: de acuerdo con datos de 1980 de alrededor de 98,000 subsidiarias establecidas en el exterior, el 57% se localizaba en Europa, el 9% en América del Norte y cerca de una cuarta parte en los países subdesarrollados <sup>2/</sup>.

El segundo cambio, el que se refiere a la orientación sectorial de la inversión extranjera directa, muestra que durante

1/ José Luis Ceceña, El imperio del dólar, México, Ediciones El Caballito, 1972, pp.155-157.

2/ United Nations, Centro on Transnational Corporations, Transnational Corporations...Third Survey, op.cit., p.34.



la posguerra ha sido el sector industrial el más dinámico y el que ha representado la principal actividad de las ET. En el caso norteamericano, datos del año 1976 confirman que el 44.5% del total de su IED se concentró en el sector manufacturero, en tanto que el sector primario representó el 26.8% y los servicios el 28.7% <sup>1/</sup>. La misma tendencia se observa para la Gran Bretaña, que para finales de 1978, concentró el 63.2% de su IED en manufactura y el restante 36.8% se distribuyó entre el sector primario y el de servicios <sup>2/</sup>. La República Federal de Alemania concentró, en 1980, el 43% de su inversión extranjera en la manufactura, el 25.7% en los servicios y el 6.8% en el sector primario <sup>3/</sup>. En cuanto a Japón, el 34% de su inversión en el extranjero se orientó a la manufactura, el 21.9% al sector primario, siendo en este caso, particularmente importante el sector de servicios que alcanzó para 1980 el 44% <sup>4/</sup>.

Si atendemos en términos absolutos a los datos anteriores -especialmente aquel que se refiere a la orientación geográfica de la IED- podría concluirse erróneamente que los países subdesarrollados no han representado durante la posguerra un lugar preferente para la inversión extranjera. Sin embargo, la IED en los países subdesarrollados debe ser analizada en términos relativos para poder clarificar el papel estratégico que estos países han cumplido en el esquema global de expansión de las empresas transnacionales. Tómense en consideración a este respecto los siguientes elementos de análisis.

En primer lugar, el hecho de que la inversión extranjera directa se haya ubicado preferentemente en los países centra-

1/ United Nations, Transnational Corporations in World Development, a re-examination, Nueva York, 1977, p.242

2/ United Nations, Transnational Corporations in World Development, Third Survey, op.cit., p.294

3/ Ibidem, p.295

4/ Ibidem, p.296

les se explica a partir de las diferentes intensidades sectoriales que históricamente ha seguido esta inversión: las empresas transnacionales se dirigieron a aquellos países con niveles económicos similares a los de su país de origen, es decir, con mercados internos amplios en los que el ingreso por habitante es más alto, lo cual se convierte en una ventaja para la colocación de productos altamente diferenciados.

En segundo lugar -y este es un factor explicativo fundamental- la inversión extranjera directa se ha concentrado en regiones y sectores específicos de los países subdesarrollados. Una breve revisión de datos al respecto sirve para ilustrar esto. Para el año 1990, del flujo total de capital proveniente de los países miembros de la OCDE, el 62.3% se concentró en América Latina, el 13% en África y el 20.1% en el Sudeste de Asia (Cuadro 5). Lo notable de la ubicación de la IED en los países subdesarrollados es la creciente concentración de capital extranjero que registran algunos de estos países: para el año 1980, del total de inversión extranjera directa de los países de la OCDE en países subdesarrollados tan solo 7 países -Argentina, Bahamas, Brasil, Hong Kong, Indonesia, México, Singapore- concentraron el 65.7% del total de IED. Especiales son los casos de Argentina, Brasil y México que concentraron el 10.9%, el 10.3% y el 23.5% respectivamente del total de IED en los países subdesarrollados (Cuadro 6).

En tercer lugar, los datos indican que esta inversión hacia países subdesarrollados se ha orientado en forma creciente al sector manufacturero. Como se puede observar en el Cuadro 7 del total de IED en Argentina, el 65% se concentró en la manufactura, en Brasil el 76.5%, en México el 77.5%, en Hong Kong el 100%, en India el 92%, en Indonesia el 57.0%, en Singapore el 59.3% y en Corea del Sur el 80.1%.

En cuarto lugar, la IED en manufacturas en los países subdesarrollados se ha concentrado en industrias de gran dinamismo. Según se puede observar en el Cuadro 8, los Estados Unidos (1980) del total de su inversión extranjera en manufacturas en estos países, concentró el 25.2% en químicos, el 10.9% en alimentos, el 11.3% en equipo de transporte, el 10.5% en productos eléctricos; la Gran Bretaña concentró el 34.2% en alimentos, el 19.6% en químicos, el 6.9% en productos eléctricos; Japón, el 25.6% en químicos, el 21.6% en metales y el 15.4% en textiles; la RFA el 25.2% en químicos, el 11.3% en transportes y el 10.5% en productos eléctricos.

En suma, después de la Segunda Guerra Mundial, las ET se han ubicado preferentemente en el sector manufacturero de algunos países subdesarrollados, principalmente aquellos que contaban con una capacidad industrial susceptible de ampliarse o bien con un mercado interno potencialmente grande para la colocación de productos manufactureros principalmente bienes de consumo.

A partir de la década de los setenta, comienza a observarse un importante cambio en cuanto al patrón de expansión seguido por la IED en los países subdesarrollados. Los datos disponibles indican que las ET tienen una alta y creciente participación en las exportaciones manufactureras de algunos países subdesarrollados. Para los casos de Argentina, Corea del Sur, y México, el porcentaje es de alrededor de un tercio, en Brasil de 40% y en Singapur excede el 90% (Cuadro 9).

Estos datos indican que se está gestando una redefinición de los términos de la integración de los países subdesarrollados a la economía mundial capitalista, esto es: si en un momento histórico el interés primordial de las empresas transnacionales se centró en la explotación de los recursos naturales de

estos países y más tarde, en la posguerra, se orientó a la expansión de los mercados internos, la tendencia actual apunta hacia la producción de productos manufacturados con un alto contenido tecnológico para su exportación al mercado mundial.

El proceso de reubicación de la producción industrial a escala mundial encuentra su explicación en varios factores. Entre ellos, uno de los más importantes es el que se refiere a las transformaciones ocurridas en la base productiva del capitalismo como consecuencia del desarrollo tecnológico y el constante avance científico. El acelerado ritmo de innovaciones tecnológicas y la creciente aplicación de la ciencia al proceso productivo han generado que el capital se oriente hacia los sectores industriales más dinámicos, vinculados con las innovaciones tecnológicas y donde las tasas de rentabilidad son superiores. Constituyen ejemplos de esto la creciente importancia de las llamadas "empresas de punta" que concentran la mayor proporción del gasto total en investigación en los países centrales. Entre estas industrias, adquieren particular importancia el desarrollo de nuevas fuentes de energía, como la solar y la nuclear, el avance en el campo de las comunicaciones y un rápido incremento en los procesos de quimización <sup>1/</sup>. "Este fenómeno permite, en la actualidad, que la tecnología de punta correspondiente a las actividades relativamente menos dinámicas pueda ser transferida a las economías de pendientes a fin de estructurar sobre su base los procesos que en las potencias capitalistas no pueden cumplir un papel reactivador capaz de reflejarse en toda la economía. Tal transferencia de tecnología representa para las empresas transnacionales que las controlan internacionalmente, la posibilidad de beneficiarse simultáneamente de ese monopolio tecnológico y del menor valor relativo

---

<sup>1/</sup> Alvaro Briones, "Nuevo Orden y División Social del Trabajo en escala internacional; algunos antecedentes", en Análisis de la Coyuntura económica, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, Sept. 1978, No. 4, p. 11

tenta, miles de fábricas operaban en no menos de 39 países en desarrollo (15 en Asia, ocho en África y 16 en América Latina) y prácticamente todos producían en forma casi exclusiva para los mercados de los países industrializados tradicionales... En 1975 había 79 zonas de producción libres en 25 países subdesarrollados, de los cuales 11 eran asiáticos y nueve latinoamericanos. En otros 14 países subdesarrollados había fábricas para el mercado mundial que operaban fuera de las zonas libres. Durante 1975, estaban en construcción 39 zonas libres en 21 países 11 de los cuales no disponían de enclaves de esta clase antes de ese año" <sup>1/</sup> .

Hasta la fecha los casos más representativos de este nuevo esquema de división internacional del trabajo, se localizan en los países del Sudeste Asiático. Sin embargo, la tendencia al establecimiento de fábricas para la producción manufacturera para la exportación en los países subdesarrollados, continúa incrementándose aceleradamente. Por ejemplo, en Haití, las fábricas ensambladoras aumentaron sus exportaciones manufactureras a los países industrializados de 6.2 a 33.1 millones de dólares entre 1962 y 1972, ocupando un quinto de los trabajadores urbanos; en Jamaica para el año 1973, se exportaron mercancías por valor de 15 millones de dólares; en el Norte de África, comienzan a instalarse este tipo de fábricas siendo un caso representativo el de Túnez en el que se instalaron 135 fábricas de este tipo <sup>2/</sup> .

En las también llamadas "plataformas de exportación" ubicadas en los países subdesarrollados, se producen básicamente partes o productos finales de ramas tecnológicamente avanzadas como la electrónica o bien productos de ramas que necesitan de

<sup>1/</sup> Folker Frobel et.al., "La nueva división internacional del trabajo", en Comercio Exterior, México, vol.28, núm.7, julio de 1978, p.835.

<sup>2/</sup> Raúl Trajtenberg, Transnacionales y fuerza de trabajo en la periferia, Tendencias recientes en la internacionalización de la producción, México, ILET, 1978, p.18.

una gran cantidad de mano de obra como por ejemplo los textiles. Este nuevo tipo de expansión del capital transnacional responde básicamente a la posibilidad de obtener mayores tasas de ganancia en base a la explotación intensiva de la fuerza de trabajo y el aprovechamiento de los bajos salarios existentes en los países subdesarrollados. Según señala Frobels, los salarios reales que paga el capital transnacional en estos países, son aproximadamente entre el 10 y el 20 por ciento de los vigentes en los países centrales <sup>1/</sup>. Según estimaciones elaboradas al respecto por la Comisión de Tarifas de los Estados Unidos, se señala que, por ejemplo, en el caso de México, los salarios medios para trabajos similares eran, en 1969, cinco veces menores que en los Estados Unidos. Se señala, asimismo, que en países del Sudeste de Asia, los salarios eran diez veces menores a los similares norteamericanos. En otra fuente se afirma que sobre la base de los salarios medios en Estados Unidos, Corea del Sur pagaba un 4 por ciento y México entre un 13 y un 22 por ciento en tanto que los salarios medios en Japón correspondían a un tercio de los norteamericanos <sup>2/</sup>.

Por otra parte, en las industrias de este tipo que se instalan en los países subdesarrollados, la productividad de la fuerza de trabajo es comparable o en ocasiones superior, a la de las industrias de los países centrales. Esto genera que el costo unitario del producto sea menor y por lo tanto las tasas de ganancia superiores. "En el caso de México los niveles de productividad son mayores en los tipos de tareas simples, rutinarias, que no importan decisión. Por ejemplo, en una planta de empaquetamiento de eslabones metálicos, la productividad de los trabajadores es 40 por ciento mayor que en los Estados Unidos pa-

---

1/ Folker Frobels et.al., op.cit., p.10

2/ Citado en Raúl Trajtenberg, op.cit., pp.25-26

ra operaciones similares. En las firmas electrónicas, la productividad del trabajo en tareas relativamente simples y repetitivas (por ejemplo bobinado) es superior en un 10 a 25 por ciento a la que se encuentra en plantas de Estados Unidos y de 0 a 30 por ciento superiores en operaciones de costura... en el caso de Corea del Sur la productividad de los trabajadores locales para operaciones de rutina es de 20 a 40 por ciento superior aún a la de los mexicanos" <sup>1/</sup>.

En suma, la llamada "nueva división internacional del trabajo" supone la instalación de plataformas de exportación en los países subdesarrollados en las que se producen básicamente productos finales de ramas tecnológicamente avanzadas o bien productos de ramas que requieren gran cantidad de mano de obra. Se trata en lo fundamental de obtener mayores tasas de ganancia en base a la explotación intensiva de la fuerza de trabajo y el aprovechamiento de los bajos salarios existentes en estos países.

La acelerada internacionalización del proceso productivo y la redefinición de las modalidades de integración de los países subdesarrollados a la economía capitalista mundial, plantea una serie de problemas fundamentales para estos países. Si bien, tal como se ha visto, los países subdesarrollados han constituido históricamente una pieza clave en la estrategia de expansión del capital transnacional, hoy día, las ET, dado su poderío económico, tecnológico y político, constituyen una fuerza capaz de imponerles patrones de producción acordes a las actuales necesidades de la reproducción del capital a escala mundial. Esta situación afecta esencialmente a la estructura productiva de los países subdesarrollados y se convierte en un elemento decisivo para la de-

---

<sup>1/</sup> Baerresen, Donald W., "The Border Industrialization Program of Mexico", Mass., Lexington, 1971, citado en Raúl Trajtenberg, op.cit., p.34

finición y control de la política económica nacional. Un claro ejemplo de esta afirmación, lo constituye la industria automotriz, motivo de análisis de los siguientes apartados de este trabajo.



## II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MUNDIAL. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL PROCESO DE CONCENTRACION E INTERNACIONALIZACION DEL SECTOR.

Para analizar adecuadamente la evolución del sector automotriz en México, es necesario en primer término, revisar las principales características de esta industria a nivel internacional. La industria automotriz que, por más de medio siglo, ha sido considerada como uno de los ejes más dinámicos de la acumulación a escala mundial, constituye una rama que podría calificarse como típicamente transnacionalizada, tanto por lo que atañe a la concentración del capital por un reducido número de empresas como por la creciente internacionalización de sus actividades. En particular, después de la Segunda Guerra Mundial, la industria automotriz registró un crecimiento notable a cargo, básicamente, de las empresas automotrices de origen norteamericano. A partir de la década de los setenta, la industria automotriz estadounidense enfrenta una severa crisis cuyo origen se explica, por una parte, en la recesión que ha atravesado la economía de los Estados Unidos y, por la otra, en la creciente competencia japonesa que, en menos de diez años, se ha colocado como el primer productor de vehículos de motor en el mundo. En la actualidad, las empresas norteamericanas están avocadas a reestructurar su planta industrial, pretendiendo recobrar el dinamismo que la había caracterizado. El advenimiento de una "nueva era" en la producción automotriz, caracterizada en lo fundamental por una mayor automatización e internacionalización del proceso productivo a escala mundial, marcará sin duda cambios cualitativos en la evolución de esta industria en los países subdesarrollados que hoy, como antes, representan una pieza clave en la estrategia de expansión

mundial de las empresas transnacionales automotrices. La re-conversión industrial a que está siendo sometida la planta productiva norteamericana así como la respuesta japonesa y europea a tal proceso, implica reasignar un nuevo papel a los países subdesarrollados y redefinir los términos de su integración al mercado mundial. Para el caso de México, este proceso adquiere una importancia fundamental dado que la producción automotriz del país es controlada en su mayoría por empresas transnacionales además de las particularidades que ofrece el mercado mexicano dada su ubicación geográfica e histórica (integración a la economía norteamericana). Las siguientes líneas de este trabajo están orientadas a explicar este proceso para lo cual se presentan cuatro apartados en los que se revisan la participación de las empresas transnacionales en el sector automotriz, los principales indicadores económicos, las características fundamentales de la crisis de la industria, los intentos de recuperación así como la participación de los países subdesarrollados en este proceso.

1. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ANTES DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL.  
BREVES ANTECEDENTES HISTORICOS.

La industria automotriz ha sido catalogada como una de las innovaciones que "hacen época", es decir, aquellas innovaciones "que sacuden todo el patrón de la economía, creando así vastas salidas a la inversión, además del capital que absorben directamente. Claramente, para que una innovación amerite esta designación debe afectar profundamente tanto la localización de la actividad económica como la composición de la producción" <sup>1/</sup>.

La invención del motor de combustión interna representó el eje central del desarrollo de la industria automotriz pero lo que es aún más importante destacar es el impacto que tuvo "...en la perspectiva de su incidencia en el conjunto de la esfera tecnológica en la que el motor de explosión -su base técnica- constituye un hito de significación parecida a la del motor eléctrico" <sup>2/</sup>. En efecto, la importancia de la industria automotriz, comparable a la del Ferrocarril o la máquina de vapor en el siglo pasado y principios del siglo XX, se aprecia al observar su impacto sobre el conjunto de la actividad económica que al permitir el desarrollo de una gran cantidad de industrias conexas posibilitaron la movilización de fuertes cantidades de capital, constituyeron un poderoso estímulo para la producción industrial e hicieron de la industria automotriz uno de los ejes más dinámicos de la acumulación. Tal es, por ejemplo, la inversión generada en actividades productivas como la industria hule-

---

<sup>1/</sup> Paul A. Bacan y Paul M. Sweezy, El Capital Monopolista, México, Siglo XXI Editores, 1973, p.175.

<sup>2/</sup> Alvaro Briones, La División Social del Trabajo en escala internacional, mimeo, p.185.

ra, la vidriera y la petrolera; la influencia en el proceso de urbanización -residencial, comercial, construcción de carreteras-; la generación de servicios tales como gasolineras, talleres de reparación, hoteles y centros de veraneo <sup>1/</sup>.

Durante el periodo que va de principios del siglo a finales de la Segunda Guerra Mundial, se definen las características más importantes de la industria automotriz que, pocos años después, en la posguerra, se consolidarían definitivamente. "Este periodo tiene gran importancia para la comprensión de la industria automotriz en la actualidad. En él se pueden encontrar los trazos fundamentales que para los años veinte caracterizaron al producto que le sirve de base: el motor de combustión interna y el automóvil, las causas de su desenvolvimiento posterior y también los elementos que hicieron posible de esta industria uno de los apoyos principales de la reproducción del capital". <sup>2/</sup>

En sus inicios, a principios del presente siglo, la industria automotriz se caracterizó por ser una industria cuya escala de producción era aún muy baja, con requerimientos de capital pequeños, con una tecnología relativamente sencilla y por una gran atomización tanto en el número de productores como en los vehículos producidos. En los Estados Unidos se ha estimado que había 181 empresas a principios de 1900 mientras que en Inglaterra, para 1913, existían más de 198 diferentes marcas de automóviles en el mercado. <sup>3/</sup>

El año 1908, en el que Henry Ford construye el famoso modelo "T", marca el inicio de una de las etapas fundamentales

---

<sup>1/</sup> Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, *op.cit.*, p.175

<sup>2/</sup> Margarita Camarena Luhrs, *La Industria Automotriz en México*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, 1981, p.7

<sup>3/</sup> Rhys O. Jenkins, *Dependent Industrialization in Latin America. The Automotive Industry in Argentina, Chile and Mexico*, New York, Praeger Publishers, 1977, p.16.

en el desarrollo de la industria automotriz: la introducción de los sistemas de producción en cadena. Tan solo entre 1909 y 1921, la producción de Ford se incrementó de 12,000 a cerca de 2 millones de automóviles por año y su participación en el mercado pasó de 10 a 55% <sup>1/</sup>. Esta innovación serviría de base, aunque con mayor retardo que en los Estados Unidos, para el desarrollo de la industria automotriz en Europa que, para 1920, había introducido ya la producción en cadena. En 1921, en Inglaterra, la Nuffield Organization que dirigía William Morris, se apoyó en el estilo de trabajo de Ford y dio origen a uno de los más importantes grupos financieros de este país, la British Motor Corporation (BMC); en Alemania, los hermanos Opel, en Francia la Citroen y Louis Renault, en Italia la planta FIAT, aplicarían también las técnicas desarrolladas por Ford en la producción en serie <sup>2/</sup>.

Las innovaciones introducidas por Ford y adoptadas en Europa, permitieron poner en práctica la producción en gran escala, reducir el tiempo de ensamblado así como los costos de producción y en consecuencia el precio de venta de los automóviles. Ello agudizó la competencia entre las diferentes plantas automotrices y originó el inicio de un notable proceso de concentración que al finalizar la Segunda Guerra Mundial estaría ya plenamente consolidado: en los Estados Unidos, a principios de los años veinte, el número de empresas en la industria automotriz todavía era muy grande; en 1923, declinó a 108, en 1927 a 44, en 1931 a 35 y en 1941 solamente 12 firmas controlaban ya el total de la producción automotriz norteamericana; de ellas, tres empresas -General Motors, Chrysler y Ford- concentraron el 75% del mercado en 1929 incrementando esa proporción al 90% en 1930 <sup>3/</sup>.

<sup>1/</sup> Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, op.cit., p.175.

<sup>2/</sup> Margarita Camarena Luhrs, op.cit., pp.8-9.

<sup>3/</sup> Rhys O. Jenkins, op.cit., p.17

En Inglaterra, en número de firmas era de 88 en 1922, de 31 en 1929 y de 22 en 1938; tres firmas también, Morris, Austin y Singer, concentraban cerca del 75% de la producción en 1929 y en 1928, 6 firmas producían el 90% del total. Tendencias similares aparecieron en los otros dos mayores productores: Francia y Alemania. En estos países, la industria estaba más fragmentada que en Inglaterra durante los años veinte con 150 firmas en Francia (1921) y más de 200 en Alemania (1925). En Francia, hacia finales de los años veinte, se observaban ya significativos niveles de concentración: para 1928, tres firmas tenían el 68% de las ventas. Lo mismo ocurría en Alemania donde, para 1937, tres firmas producían el 74% de todos los autos <sup>1/</sup>.

---

<sup>1/</sup> Ibidem, pp.17-18.

## 2. CONCENTRACION E INTERNACIONALIZACION EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

Dos procesos fundamentales han caracterizado el desarrollo de la industria automotriz desde el término de la Segunda Guerra Mundial: concentración e internacionalización de la producción.

En lo que al primero de estos procesos se refiere, como se puede observar en el Cuadro 10, 22 empresas automotrices que operan en las economías capitalistas concentraron en el año 1980 más del 97% de la producción automotriz mundial. De esas 22 empresas, las 10 mayores empresas -General Motors, Ford Motor Co., Toyota, Nissan, Volkswagen, Renault, Peugeot-Citroen, Fiat-Lancia, Toyo-Kogyo y Mitsubishi- controlan más del 80% de la producción mundial de vehículos de motor.

El proceso de concentración de la producción al interior de los países de origen de las grandes empresas automotrices alcanza niveles muy altos. Según se puede apreciar en el Cuadro 11, las dos firmas líderes de cada país considerado, concentran el 62-100% del total de vehículos producidos y las cuatro firmas líderes el 89-100%. con excepción de Japón cuyo índice resulta un poco más bajo.

En un desglose más detallado se puede apreciar el grado de concentración de la producción al interior de los principales países productores de vehículos automotores. En el caso de los Estados Unidos, solamente cuatro firmas, la General Motors, la Ford Motor Co., Chrysler y American Motors Corp., concentraron en 1980, el 95% de la producción automotriz estadounidense. La industria europea muestra un similar proceso de concentración.

En la República Federal de Alemania, tres empresas -Volkswagen-Audi-NSU, Daimler-Benz y BMW- concentran cerca del 70% de la producción automotriz de ese país. En Francia, dos firmas, la Renault y Peugeot-Citroen concentran el 100% de la producción. En Italia, dos firmas, la FIAT y Alfa-Romeo, concentran el 98% de la producción. En Inglaterra, la British Leyland, el mayor consorcio automotriz británico, concentra el 40% de la producción automotriz de ese país.

En el caso de Japón, cuya industria automotriz ha tenido un incremento espectacular a partir de los años sesenta, siete empresas, la Toyota-Daihatsu-Hino, Nissan-Fuji, Toyo-Kogyo, Mitsubishi, Honda, Isuzu y Suzuki, concentran el 100% de la producción de ese país. El proceso de concentración en este país se ha incrementado desde mediados de los años sesenta, cuando Toyota y Nissan empezaron a absorber a un gran número de pequeñas empresas, con lo cual, para 1980, concentraban ya el 62.7% del mercado interno japonés.

Paralelamente a los altos niveles de concentración, la industria automotriz ha experimentado un creciente proceso de internacionalización de sus actividades. La mayoría de las grandes firmas automotrices registran operaciones en el extranjero ya sea de producción, de ensamblado o de ventas. En algunos casos, la producción realizada por estas empresas fuera de sus países de origen supera el 50% de sus operaciones globales.

En el Cuadro 10, se puede observar el grado de internacionalización que alcanzan las operaciones de las grandes empresas automotrices. En el caso de las firmas norteamericanas, es evidente que sus operaciones en el exterior han llegado a representar una parte significativa de sus operaciones globales: General Motors, realiza en el extranjero el 29.2% de su producción, el 27.9% de sus ventas y el 30.7% del empleo; la Ford Motor Co.,



el 54.9% de su producción, el 50.3% de sus ventas y el 57.8% del empleo; la Chrysler el 24.9% de su producción, el 22.5% de sus ventas y el 17.2% de su empleo; la American Motors es la empresa norteamericana que menos actividades realiza en el extranjero aún cuando el 15% de su producción se realiza fuera de los Estados Unidos. A nivel mundial, las dos mayores empresas, General Motors y Ford, realizan juntas el 63% del total de su producción automotriz en el extranjero y las cuatro empresas antes consideradas efectúan cerca del 60% de su producción total en el extranjero.

La misma tendencia se observa con empresas con origen en otros países capitalistas. En el caso de la República Federal de Alemania, la empresa Volkswagen ocupa el segundo lugar en el mundo, después de la Ford, en términos de porcentaje de sus actividades en el exterior: el 35.5% de su producción, el 64.4% de sus ventas y el 38.4% del empleo. La Volkswagen opera desde hace tiempo en Brasil y México y más recientemente en Argentina convirtiéndose en la empresa manufacturera más grande en América Latina: además, tiene varias plantas ensambladoras en Bélgica, Irlanda, Portugal, Perú, Sudáfrica, Nigeria, Ghana, Venezuela, Costa Rica, Uruguay, Filipinas, Malasia, Indonesia y Estados Unidos <sup>1/</sup>. La otra grande de las tres empresas alemanas, la Daimler-Benz, fabricantes de autos de lujo y el mayor productor de vehículos comerciales en Europa Occidental realiza el 11.3% de su producción en el extranjero; el 55.4% de sus ventas y el 66.9% de su empleo. Sus operaciones se concentran en plantas manufactureras de vehículos comerciales en Brasil y Argentina así como en Sudáfrica, Austria, España, Turquía, Indonesia y Arabia Saudita <sup>2/</sup>.

1/ United Nations, Centre on Transnational Corporations, Transnational Corporations in the International Auto Industry, New York, 1983, p.83.

2/ Ibidem, p.85

Las dos firmas francesas, la PSA Peugeot-Citroen y la Renault, que se cuenta entre las siete empresas automotrices más grandes del mundo, realizan juntas el 24% de su producción total en el extranjero. La Renault tiene inversiones en Bélgica, España, Chile, Colombia, México y Venezuela <sup>1/</sup>, efectúa en el extranjero el 19.8% de su producción, el 45.4% de sus ventas y el 24.4% de su empleo. La Peugeot-Citroen que opera en Inglaterra, España, Bélgica, Portugal, Argentina, Irán, Nigeria <sup>2/</sup> realiza el 18.4% de su producción, el 54.9% de sus ventas y el 21.9% de su empleo en el exterior.

La empresa italiana FIAT, que abarca Lancia, Autobianchi, OM y la firma de vehículos comerciales IVECO, efectúa el 14% de su producción total en el extranjero y sus operaciones las concentra principalmente en la empresa SEAT de España. Tiene también producción en Argentina, Brasil, operaciones de ensamblado en Chile, Colombia y Venezuela <sup>3/</sup>. La otra firma italiana, Alfa-Romeo, no tiene actividades en el exterior.

Gran Bretaña tiene en la actualidad solamente un mayor productor nacional, la firma British Leyland (BL) que realiza cerca del 14% de sus operaciones en el extranjero las que localiza principalmente en Bélgica, España e Italia; realiza también algunas actividades en India, Australia y Sudáfrica <sup>4/</sup>.

En el caso de las empresas japonesas, éstas producen básicamente al interior de su país aún cuando su expansión al extranjero ha comenzado a acelerarse ya sea por medio de la instalación de plantas de ensamble o bien a través de las exportaciones. En el caso de Toyota, por ejemplo, la cual incluye tam-

---

1/ Ibidem, p.82

2/ Ibidem, p.81

3/ Ibidem, p.87

4/ Ibidem, p.90

bién a Daihatsu, -productor del auto pequeño más eficiente en consumo de gasolina- y Hino, sus ventas en el extranjero alcanzan el 46.6% de sus ventas totales <sup>1/</sup>. En el Cuadro 12 se aprecia la expansión de las empresas japonesas a través de plantas de ensamble en el exterior.

---

1/ Ibidem, p.75

### 3. EVOLUCION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MUNDIAL: DEL AUGE A LA CRISIS 1950 - 1981.

La industria automotriz mundial enfrenta, a partir de 1978, una severa crisis que se inscribe necesariamente en el marco global de la crisis por la que atraviesa la economía capitalista mundial. El patrón de acumulación de capital que por más de medio siglo permitió la acelerada expansión de la economía capitalista y la profundización del proceso de internacionalización del capital, entró, a finales de los años sesenta, en una intensa crisis que ha afectado a todo el aparato productivo de los centros industriales y especialmente a aquellas ramas que, como la industria automotriz, constituyeron uno de sus ejes más dinámicos.

El alza de los energéticos en 1973, al originar una súbita alza en los precios de los insumos y la consiguiente elevación de los precios de los automóviles, sería el detonante espectacular de la crisis que, pocos años después, enfrentaría la industria automotriz y que se ha manifestado en la creciente dificultad que encuentra la producción para realizarse en condiciones de alta rentabilidad. Esta situación ha conducido a una severa contracción en la producción y al despido de trabajadores de la industria.

Desde 1950 y hasta 1972, la producción automotriz mantuvo tasas de crecimiento ascendentes triplicándose prácticamente los volúmenes de producción anual: de 10,6 millones de unidades que se produjeron en 1950 se alcanzaron cerca de 30 millones en 1970. Durante los años 1973-1975 la producción auto-

motriz mundial registró tasas de crecimiento negativas pero mantuvo en promedio, en el lapso 1970-1978, una tasa de crecimiento promedio de 3.9% anual. A partir de 1978, año en el que se registra una producción record de 42.5 millones de unidades, esto es, un 40% más que a principios de la década, la industria automotriz comienza a experimentar profundos cambios que se manifiestan, entre otros factores, en la brusca caída de la producción mundial: para 1981, se produjeron 38.1 millones de vehículos, esto es, un 10% menos que en 1978 (Cuadro 13).

La crisis de la industria automotriz ha repercutido intensamente en los Estados Unidos, líder tradicional del sector desde los inicios de la historia del automóvil. El acelerado descenso en sus volúmenes de producción así lo demuestra: para el año 1950, los Estados Unidos produjeron poco más de ocho millones de unidades lo que representó para ese año las tres cuartas partes de la producción mundial. A partir de entonces, la importancia relativa de la industria automotriz norteamericana a escala mundial ha tendido a disminuir, reduciéndose su participación al 43% en 1960, al 28% en 1970 y a solo el 21% en 1981. La producción automotriz norteamericana mantuvo, en términos absolutos, una tendencia ascendente hasta 1978, año en que alcanzó una producción total de 12.9 millones de unidades: para 1981 la crisis se hace manifiesta al reducirse la producción a solo 8 millones de unidades, es decir, casi un 40% menos que la producción registrada en 1978 <sup>2/</sup>.

La crisis de la industria automotriz norteamericana se explica, en lo particular, por dos factores fundamentales: en primer lugar, la contracción del mercado interno y de exportación, resultado de la recesión que han atravesado las econo-

---

1/ Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, La Industria Automotriz en México, Análisis y Perspectivas, julio de 1982, inédito, p.199

mías capitalistas y, en segundo, dado el carácter de su producción (una industria productora de automóviles grandes, costosos y de bajo rendimiento) la pérdida relativa de competitividad de los productores norteamericanos en relación a otros productores, principalmente los japoneses <sup>1/</sup>.

La pérdida de competitividad de los productos automotrices norteamericanos se hace evidente al analizar los cambios ocurridos en el mercado interno y en la demanda de automóviles en los Estados Unidos: la penetración de las importaciones en el mercado interno norteamericano se ha incrementado de 1% en 1955 al 15% en 1970 y al 29% en 1981 (Cuadro 15). La mayor parte de estas importaciones corresponde a los autos japoneses que como se puede observar en el Cuadro 16 representaron para 1981 más del 75% de las importaciones totales que efectuaron los Estados Unidos <sup>2/</sup>.

En lo que se refiere a los países de Europa Occidental, la crisis de la industria automotriz también se ha manifestado severamente. Desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta principios de la década de los sesenta, la industria automotriz europea, mantuvo una participación estable en el conjunto de la industria automotriz mundial: en 1960 se produjeron un total de 6.1 millones de unidades que representaron el 37% del total mundial. De ese año hasta 1970 la participación de los países europeos en la producción automotriz mundial se mantuvo oscilando entre el 35% y el 38.4% alcanzado precisamente en el año 1970. A partir de ese entonces, su importancia a nivel mundial ha tendido a reducirse progresivamente hasta llegar al orden del 30% en años recientes. Esta pérdida de terreno se debe, al igual que en el caso

---

1/ Ibidem, p. 201

2/ Idem.

de los Estados Unidos, al gran dinamismo de la industria automotriz japonesa que a partir de los años setenta comenzó a penetrar el mercado con sus exportaciones <sup>1/</sup>.

La crisis ha afectado desigualmente a la industria automotriz europea. La Gran Bretaña es el país que más ha resentido las consecuencias de la crisis. En 1960, la producción automotriz británica representó el 11.1% del total de la producción mundial; para 1970, esa participación se redujo a un 7.1% para alcanzar solamente el 3.1% en 1981. El declive de la industria automotriz inglesa se debe también a una pérdida de competitividad de sus productos que al igual que en el caso de los Estados Unidos se evidencia al examinar la participación de las importaciones en el mercado interno: en 1960 las importaciones representaban menos del 10% del mercado automotriz inglés mientras que en 1979, alcanzaban el 60% <sup>2/</sup>.

En el caso de Francia e Italia el impacto de la crisis ha sido un poco menor. La participación francesa en la producción automotriz mundial fué en 1960 de 8.4% para disminuir a 9.3% en 1970 y a 7.9% en 1981.

La industria automotriz de la República Federal de Alemania, por su parte, constituye junto con el caso de Japón, un fenómeno de acelerada expansión que, aún cuando ha resentido el impacto de la crisis, ha logrado mantener una posición estable en el conjunto de la industria automotriz mundial. En 1950, la producción automotriz alemana ascendió a 306 mil unidades que representaron el 2.9% de la producción mundial; en 1960, representaba ya el 12.5%, promedio que mantuvo hasta 1970. Durante la década de los setenta, aún cuando disminuyó ligeramente su producción representó el 10% en promedio de la producción mundial, siendo así, la tercera industria en importancia a nivel mundial, superada so-

<sup>1/</sup> Ibidem, p.192

<sup>2/</sup> Ibidem, p.194

lamente por Japón y Estados Unidos <sup>1/</sup>.

Cabe señalar, como una de las consecuencias más graves de la crisis de la industria automotriz, el caro precio que han tenido que pagar los trabajadores del sector, sobre quienes ha recaído, en última instancia, el peso de la crisis. En los Estados Unidos, mientras que para 1978 el número de trabajadores ocupados fué de 1.2 millones de personas, para 1981, la cifra de empleos disminuyó a 901.8 mil trabajadores: esto significa que durante este periodo de cuatro años, el número de despidos en las fábricas automotrices de los Estados Unidos se elevó a 304.6 miles. En Francia el número de desempleados de la industria automotriz llegó a los 23 mil obreros y un número similar de despidos se registró en Italia <sup>2/</sup>.

En contraste con lo anteriormente expuesto, la industria automotriz japonesa, ha registrado un crecimiento espectacular desde el término de la Segunda Guerra Mundial alcanzando sus mayores volúmenes de producción precisamente cuando el sector automotriz norteamericano y europeo enfrentan las consecuencias de la crisis de su industria. "En 1950, Japón producía 31 mil unidades que representaban apenas el 0.3% de la producción total mundial. Durante los veinte años siguientes la industria automotriz creció en promedio a una tasa del 29% anual para llegar a producir en el año 1970 un total de 5 millones 289 mil unidades, que para ese año representaban ya casi el 18% del total producido en el mundo. De esta manera, Japón se colocaba ya como el segundo productor automotriz en importancia después de los Estados Unidos. Entre 1970 y 1981, la producción de vehículos se incrementó de 5.3 millones a 11.0 millones de unidades, lo que representa un incremento anual promedio del 7.5%. En este

---

<sup>1/</sup> Ibidem, p.197

<sup>2/</sup> Ibidem, p.204



último año, Japón se había colocado ya en el primer lugar mundial en cuanto al número de unidades producidas, con casi el 30% del total, muy por encima de los Estados Unidos, que en ese año aportó el 21% de la producción mundial" <sup>1/</sup>.

Por lo que se refiere al sector externo de la industria automotriz japonesa, las exportaciones de vehículos de motor han tenido un notable incremento en los últimos años: para 1970, las exportaciones ascendieron a poco más de un millón de unidades entre automóviles y vehículos comerciales: para 1975 llegaban a dos millones y medio de unidades mientras que para 1980, la cifra se había incrementado a 5.9 millones de unidades. Esto significa que Japón concentra el 40% de las exportaciones mundiales del sector automotriz, La participación de estas exportaciones con respecto a la producción total del Japón fue del 33% para 1975 y del 53% para 1980. El destino de las exportaciones japonesas fue, en el año 1981, como sigue: 44% del total a los Estados Unidos; 21% a Europa Occidental; 10% al Sures-te Asiático; 9% a Asia; 6% a Centroamérica y Sudamérica y 5% a África y Oceanía <sup>2/</sup>.

---

<sup>1/</sup>"En términos de empleo, la industria automotriz es con mucho la más importante del Japón. De acuerdo a estimaciones del Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI) en la actualidad alrededor de 3.5 millones de trabajadores dependen directamente de la industria automotriz. A ello debe añadirse otros 1.4 millones de empleados que trabajan en la distribución de componentes en la producción de partes y componentes para vehículos así como en las áreas de venta y publicidad", Ibidem, p.207

<sup>2/</sup>Ibidem, p.208

4. HACIA UNA REESTRUCTURACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MUNDIAL:  
EL "AUTO MUNDIAL" Y LAS NUEVAS FORMAS DE INTEGRACION DE LOS  
PAISES DEPENDIENTES A LA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO.

La crisis que atraviesa la industria automotriz está generando un conjunto de transformaciones en la base productiva del sector. Los productores norteamericanos han comenzado a reestructurar su planta industrial intentando recuperar el dinamismo de su industria. Las empresas de Detroit están introduciendo una serie de cambios tecnológicos en la producción automotriz que, sin duda, redefinirán también sus estrategias de crecimiento y expansión. De hecho, se perfila ya una tendencia a reorganizar el proceso productivo sobre la base de una mayor internacionalización e integración de sus operaciones a escala mundial. Este proceso implica un nuevo tipo de penetración de las empresas transnacionales automotrices en los países subdesarrollados: se trataría, en esencia, de modificar el esquema industrial basado en la sustitución de importaciones que representó el centro prioritario de la expansión del capital transnacional durante la posguerra, por la producción en estos países de bienes de alta tecnología destinados a abastecer el mercado mundial.

Una gran parte de los analistas ocupados en el tema de la industria automotriz coinciden en señalar que los próximos años marcarán el inicio de una época de profundos cambios en el sector\*. Es previsible, dada la actual estructura de la industria

\*Véase Edgardo Lifschitz, "Comportamiento y proyección de la industria de automotores en América Latina", Comercio Exterior, México, Vol.32, Núm.7, julio de 1982, pp.775-785; Robert B. Cohen, "La reorganización internacional de la producción de la industria automotriz", Trimestre Económico, México, Núm.190, abril-junio 1981, pp.383-404; Arnulfo Arteaga G. y Adrián Sobelo V., "La crisis mundial del automóvil y sus repercusiones en la industria automotriz mexicana", Teoría y Política, México, año 2, núm.6, octubre-diciembre 1980, pp.75-90; Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, La Industria Automotriz en México, Análisis y Perspectivas, julio de 1982, mimeo.

a escala mundial, que en un futuro cercano se agudizará la competencia entre los principales productores de automóviles y sólo quedarán en el mercado las empresas más concentradas, con un claro predominio tecnológico y capaces de mantener niveles altamente competitivos.

En este proceso, la futura evolución del sector automotriz se liga esencialmente con las innovaciones tecnológicas y con el desarrollo de nuevos productos. En la actualidad, los productores norteamericanos dedican gran parte de sus recursos a la investigación y desarrollo de un nuevo producto al que ha dado en llamársele el "auto mundial". La necesidad de rediseñar por completo el automóvil se vincula, por una parte, con la necesidad que tienen las empresas norteamericanas de enfrentar la competencia japonesa y, por la otra, con la futura disponibilidad y precios de los hidrocarburos. Estos factores evidentemente provocarán cambios substanciales en el tipo, tamaño y materiales incorporados al automóvil. Ello significaría que una nueva generación de automóviles pequeños, compactos, eficientes en consumo de gasolina vendrán a substituir al típico auto de los años sesenta, grande, costoso y de bajo rendimiento <sup>1/</sup>.

Uno de los principales objetivos de los programas de investigación de las empresas productoras de Detroit consiste en la producción de automóviles altamente eficientes en consumo de gasolina. Entre 1976 y 1979, la General Motors gastó 2,500 millones de dólares para desarrollar la industria de autos conocida como "X-dobles", con un rendimiento de 24 millas por galón (M.P.G.); el desarrollo del Escort-Lynx de Ford, con un rendimiento de 30 M.P.G. costó alrededor de 3,300 millones de dólares en tanto que la reciente producción de autos compactos de la General Motors, los llamados J-cars han requerido para su desarrollo de una inversión de 5,000 millones de dólares <sup>2/</sup>. Dado el avance en las in-

<sup>1/</sup> Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, op.cit., p.157

<sup>2/</sup> Ibidem, p.163

investigaciones y desarrollo de este nuevo producto, el "auto mundial" se espera que para el año 1985, el promedio de automóviles producidos en los Estados Unidos tendrá un rendimiento de 28 M.P.G. (11.7 kilómetros por litro) el doble del promedio de principios de los sesenta.

Los programas de inversión de las principales empresas productoras de automóviles incluyen también como uno de sus objetivos principales la reducción del peso del automóvil, elemento estrechamente ligado con la eficiencia en el consumo de gasolina. Por ejemplo: hacia 1984, la General Motors había completado su programa quinquenal de inversión para motores ligeros, con un costo total del orden de 40,000 millones de dólares. La Ford Motor Co., espera adaptarse al mercado con una inversión de 18,000 millones de dólares durante el mismo período, mientras que en el caso de la Chrysler, las inversiones serán del orden de 5,000 millones de dólares <sup>1/</sup>. Para el año 1985, la industria automotriz norteamericana tendrá que haber alcanzado su objetivo de reducción del peso promedio vehicular por lo menos otro tanto de lo alcanzado hasta la fecha, para poder cumplir con la meta de 27.5 M.P.G. en rendimiento de gasolina. Ello significa, según estimaciones hechas por la Ford Motor, que el peso promedio de producción total deberá reducirse a menos de 3,000 libras por unidades para 1985, lo que significa deshacerse de 1,000 libras en los modelos actuales; para 1983, el rendimiento promedio de los autos de la Ford era de 23.8 M.P.G. En el caso de la General Motors la tarea será menos difícil debido a que empezó a reducir sus automóviles desde años antes; el peso promedio vehicular para General Motors fue en 1974 de 4,460 libras, con un rendimiento promedio de 12 M.P.G.; para finales de 1983, el peso promedio era de 3,570 libras con un rendimiento de 23 M.P.G. Para 1985 se espera que reduzca la cifra a

---

1/ Idem

2,800 libras de peso con un rendimiento promedio de 31 M.P.G. <sup>1/</sup>. Chrysler y American Motors Corp. tienen un rendimiento promedio de 26 M.P.G.

La reducción del peso del automóvil y el logro de una mayor eficiencia significan por otra parte, que las empresas tendrán que desarrollar un conjunto de materiales ligeros y nuevos componentes tales como plásticos, aluminios, motores ligeros que, sin duda, transformarán los sistemas de producción existentes a la fecha. Considérense los siguientes ejemplos en este sentido. En el área de motores destacan ya nuevos diseños como sería el caso del motor GMV 8-6-5 o motor de desplazamiento variable, que es capaz de poner en funcionamiento indistintamente 4, 6 u 8 cilindros y que constituye, de ser posible producirlo a un precio accesible, una alternativa de reducir substancialmente el desperdicio de combustible. Otro ejemplo, es la introducción de los sistemas de tracción delantera en la mayoría de los automóviles, que ha venido a revolucionar toda la ingeniería de suspensiones y amortiguadores y que se estima que para 1985 estará incorporada a las dos terceras partes de los modelos lanzados al mercado. De importancia fundamental, es el avance registrado en materia de control y regulación microelectrónica que han incorporado a la industria de componentes a un área de producción totalmente nueva y con una enorme potencialidad; actualmente se tienen complicados sistemas de computación, capaces de monitorear todas las funciones eléctricas simultáneamente y transmitir al momento cualquier falla o deficiencia mediante un amplio número de indicadores. Las compañías de computación y microelectrónica están incorporadas al desarrollo de técnicas que hace 10 años no existían o ni siquiera se pensaba pudieran llegar a existir. Una variada gama de funciones que van desde luces direccionales hasta consumo de gasolina se monitorean y controlan en la actualidad mediante partes de alta tecnología electrónica <sup>2/</sup>.

---

<sup>1/</sup> Ibidem, p.164

<sup>2/</sup> Ibidem, pp.173-183

El conjunto de transformaciones tecnológicas a las que se ha hecho referencia conducirán, por otra parte, a un proceso de reorganización de la producción a escala mundial de tal suerte que la creación del "auto mundial" implica también un cambio en las estrategias de expansión de las empresas transnacionales automotrices. La tendencia que se aprecia en este sentido es hacia una "mayor integración del proceso productivo que borraría la distinción entre la producción nacional y la extranjera" <sup>1/</sup>. Los analistas de la industria suponen que solo las compañías que fabrican ahora más de dos millones de automóviles por año se encontrarán entre los competidores en la batalla por los mercados mundiales de los años ochenta: General Motors, Ford Motor, Toyota, Nissan, Fiat, Peugeot-Citroen, Renault y Volkswagen <sup>2/</sup>.

La competencia está obligando a las grandes empresas automotrices a establecer una política de acuerdos de coproducción que en la práctica significa una mayor centralización y control sobre la producción mundial de vehículos de motor. Por ejemplo, General Motors ha adquirido el 34% de las acciones de la empresa japonesa Isuzu y espera, para 1985, importar cerca de 200,000 autos pequeños para vender en el mercado estadounidense bajo la marca GM; importará también para ese mismo año 100,000 autos de la Suzuki de Japón y se encuentra en tratos con la Toyota Motors Corp. para producir conjuntamente 200,000 autos compactos por año en los Estados Unidos para vender bajo la División Chevrolet de la General Motors <sup>3/</sup>. En 1979, la Ford Motor Co. adquirió el 25% de las acciones de la empresa japonesa Toyo-Kogyo y se explora la posibilidad de producir conjuntamente automóviles en los Estados Unidos <sup>4/</sup>. Chrysler adquirió el 15% de la empresa Mitsubishi de Japón con la cual ha establecido un convenio para

<sup>1/</sup> Robert B. Cohen, op.cit., p.391

<sup>2/</sup> Ibidem, p.393

<sup>3/</sup> The Washington Post, septiembre 19, 1983.

<sup>4/</sup> Wall Street Journal, enero 23, 1984

importar motores de cuatro cilindros para su nuevo auto "K" <sup>1/</sup>.

En Europa Occidental, se han incrementado también los acuerdos de coproducción; la British Leyland de Inglaterra ha firmado un convenio con la Honda de Japón para producir el auto "Bounty"; la Volkswagen con la Nissan para producir autos en Japón; la Toyota con la Lotus para producir automóviles deportivos de lujo en Inglaterra; la Fiat firmó un acuerdo con la Peugeot para producir un millón de motores al año para autos pequeños; la Fiat con la Citroen para producir autos en Italia; la Renault y la Volvo para producir componentes; uno de los acuerdos más importantes es el suscrito por la Fiat-Renault-British Leyland-Volkswagen-Volvo para, según se informa, hacer frente a la competencia japonesa y norteamericana en los mercados europeos <sup>2/</sup>.

Las empresas japonesas, por su parte, ante la reciente legislación aprobada por la Cámara de Representantes de los Estados Unidos en el sentido de que a partir de 1987 todos los autos importados deberán incrementar substancialmente el contenido nacional de partes, componentes y fuerza de trabajo <sup>3/</sup>, han comenzado a poner en práctica una política de producción -y no solo de exportación- en los Estados Unidos. Se han mencionado ya los recientes acuerdos establecidos entre las principales compañías norteamericanas y japonesas además de otros ejemplos en el mismo sentido: la Honda Motors Co., construye autos en Ohio, la Nissan Motors Co., construye camiones pequeños en Tennessee, la Toyota Motors ha comenzado a construir autos pequeños en California y Mitsubishi Motors Corp. está tratando con Chrysler Corp. acerca de un posible acuerdo de colaboración <sup>4/</sup>.

Esta nueva etapa en el proceso de internacionalización de la producción de las empresas automotrices implica, por otra

1/ United Nations, Transnational Corporations in the International Auto Industry, op.cit., p.102

2/ Ibidem, pp.104-105

3/ New York Times, noviembre 4, 1983

4/ Wall Street Journal, enero 23, 1984

parte, una redefinición de la división internacional del trabajo que afecta esencialmente al desarrollo del sector automotriz en los países subdesarrollados. Estos países, con una estructura industrial relativamente desarrollada y con una mano de obra barata, están llamados a desempeñar un papel de primera importancia en el nuevo esquema de expansión de las firmas automotrices transnacionales, dado que la estandarización de la producción permitiría trasladar a estos países partes del proceso productivo y convertirlos así en abastecedores de la demanda de los países centrales. Como afirma Lifschitz, "otro aspecto de importancia para comprender el sentido de ciertos cambios realizados recientemente por las terminales es la verticalización hacia la producción de ciertas partes y motores, que se relaciona con la respuesta de las empresas estadounidenses a su pérdida de participación en el mercado mundial y en los Estados Unidos en particular. Esta respuesta consiste en la disminución radical de los tamaños de los vehículos y la producción del "auto mundial" aprovechando las ventajas de producir las partes correspondientes en aquellas regiones del mundo donde sea más conveniente" <sup>1/</sup>. Otro analista señala al respecto: "...la tendencia implica una nueva división internacional del trabajo en la rama, que se manifiesta en los cambios operados en el mapa automotriz: el montaje, en los países dependientes, de una industria productora (y no solamente ensambladora) de automóviles y autopartes, con bajos costos de mano de obra y materias primas baratas. Además, esto posibilita que los productores de la matriz reserven otras áreas de la industria (como la producción de armamentos, la electrónica, etc.) y compitan ventajosamente en el mercado mundial del automóvil" <sup>2/</sup>.

A este respecto, considérense los datos del Cuadro 14 en el que se muestran las diferencias en el costo de la fuerza de trabajo en el sector automotor entre algunos países centrales y

<sup>1/</sup> Edgardo Lifschitz, "Comportamiento y proyección de la industria de automotores en América Latina", op.cit., p.785.

<sup>2/</sup> Arnulfo Arteaga G. y Adrián Sotelo V., op.cit., p.77



subdesarrollados. Para el año 1980, el costo de la fuerza de trabajo en los Estados Unidos era la más alta de los países considerados: Alemania disminuye un poco este índice debido a que la productividad por hora es mayor que en el caso anterior. México, Brasil y Corea tuvieron un costo total de la fuerza de trabajo de dos terceras partes menos si se compara con los Estados Unidos; Japón, que combina una mayor productividad con salarios por hora menores casi en un 50% que en los Estados Unidos, mantiene el costo de la fuerza de trabajo en dos terceras partes menos que en este país y que en Alemania. Por otra parte, si se toma en cuenta el impacto del valor del dólar sobre las diferencias en el costo de la mano de obra, un motor producido en Brasil llega a tener un costo de 78 dólares menos que uno producido en los Estados Unidos y una reducción de 13% en sus costos solamente por concepto de impuestos sobre el trabajo. El país con costos de producción más bajos es Corea del Sur que potencialmente puede reducirlos de un 10% a un 40%<sup>1/</sup>.

Las recientes inversiones de las empresas automotrices en países subdesarrollados demuestra que estos países son considerados como una pieza clave del proceso de reorganización de la producción a escala mundial. La General Motors invirtió en Brasil, entre 1980-1983, cerca de 500 millones de dólares para producir su línea de carros "J"; a pesar del alto grado de integración nacional de la industria que exige ese país (85%), la General Motors lo ha incluido en sus planes para la producción de su "auto mundial": de una producción total de 330,600 autos "K" construidos en ese país, solamente 30,000 se destinará al mercado interno y el resto se destinará a la exportación<sup>2/</sup>. La empresa Ford está planeando gastar alrededor de 4 billones de dólares al año durante 1981-1987 a fin de transformar sus operaciones mundiales. Al igual que General Motors, los recursos invertidos en países subde-

---

1/ William Johnston, Issues in Multinational Sourcing of Production, International Policy Forum, Hakone Prince, Japón, mayo, 1982, mimeo, p.6

2/ United Nations, Transnational Corporations in International Auto Industry, op.cit., p.144

sarrollados los concentra también en Brasil, México y Argentina, en donde planea invertir en los próximos cinco años alrededor de 400 millones de dólares. Toyota, de Japón, ha empezado a realizar una inversión de 140 millones de dólares para una planta de construcción de vehículos en Australia, donde realizará operaciones de ensamblado. Nissan ha comenzado también a poner en práctica una estrategia de coinversiones en el extranjero con un costo de 400 millones de dólares <sup>1/</sup>.

Recientes declaraciones del Vicepresidente de la General Motors, John F. Beck resumen en unas pocas palabras el significado que para las empresas transnacionales automotrices adquiere la nueva división internacional del trabajo. En una reunión del Pacto Andino realizada en octubre de 1982, Beck señaló que Australia es el "modelo a seguir": a cambio del permiso de este país a la importación de transmisiones y ejes para autos destinados al mercado interno, la General Motors producirá en ese país 300 mil motores, de los cuales exportará 200 mil. En la misma reunión, Beck afirmó que Brasil se convertirá en uno de sus principales proveedores de su nueva línea "G" transformando a Brasil en una plataforma de sus exportaciones. La Ford (Estados Unidos) realiza, en sus plantas de montaje en Canadá la producción de su modelo Mustang con un sistema de transmisión francés y un motor brasileño. Para la producción de su modelo Erika, la Ford recibirá autopartes de cuando menos 8 países: México (puertas), Brasil (frenos), Gran Bretaña (válvulas y ejes de volante), Francia (embragues), España (amortiguadores), Italia (bombas para combustible), Japón (bombas de aire, embragues, chumaceras, transmisiones), RFA (diversos) <sup>2/</sup>.

Los siguientes capítulos de este trabajo están orientados a analizar la evolución de la industria automotriz en México desde la perspectiva del papel funcional que ha cumplido históricamente nuestro país para los intereses de las empresas transnacio-

1/ Ibidem, p.57

2/ Arenullo Arteaga G. y Adrián Sotelo V., op.cit., p.77

nales automotrices así como la clara tendencia a considerar a México como "plataforma de exportación" dentro del marco del establecimiento de esta nueva división internacional del trabajo.

### III. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO. EL CASO DE UNA RAMA TRANSNACIONALIZADA.

La industria automotriz en México ha sido considerada por varias décadas, como una de las actividades económicas prioritarias para el desarrollo industrial del país. A partir del supuesto básico de que el desarrollo del sector automotriz permitiría impulsar el proceso de industrialización con el consecuente beneficio en la generación de empleos e ingresos de divisas así como su efecto multiplicador en el resto del aparato productivo, el gobierno mexicano ha fomentado a través de diversas medidas de política económica el crecimiento de esta industria que ha llegado a convertirse en la tercera más importante del país superada solamente por la petrolera y la eléctrica.

En efecto, en los últimos 20 años la industria automotriz ha registrado un crecimiento espectacular. Su dinamismo se comprueba al examinar cualquiera de las variables indicativas de su evolución: la producción, el crecimiento en la inversión, el empleo generado son, entre otros, indicadores evidentes de la expansión registrada por el sector automotriz en nuestro país.

Sin embargo, el desarrollo de esta industria en México no ha sido homogéneo. Existen graves distorsiones en la planta productiva que han generado un conjunto de efectos negativos para la economía nacional. El más evidente, es el crónico déficit comercial que ha caracterizado su evolución y que ha alcanzado una participación del 60% en el déficit comercial total del país. Este indicador, por demás revelador, evidencia que existe un desequilibrio que, como se intenta demostrar en este trabajo, se

explica por la presencia de las empresas transnacionales ubicadas fundamentalmente en el sector terminal de la rama. Las diversas medidas de política económica tomadas por el gobierno federal con respecto al sector automotriz no han logrado eliminar los desequilibrios que se han generado e inclusive han llegado a cumplir un papel funcional para los intereses de las empresas extranjeras. Es a partir precisamente de la presencia de estas empresas y de las características específicas que le han impreso a la producción automotriz que es posible explicarse la paradójica evolución de esta industria en México. En otras palabras, se puede decir que han sido estas empresas las que han modelado la planta productiva del sector automotriz en México conforme a sus propias necesidades de expansión y de acuerdo a la evolución de esta industria a escala mundial. De esta forma, la acumulación de capital en esta rama se ha integrado al circuito de la reproducción internacional del capital substrayéndose en la práctica al control nacional. Analizar este proceso constituye el objetivo del siguiente capítulo que consta de seis apartados en los que se revisan la importancia de la industria automotriz para la economía nacional, la política económica históricamente seguida con respecto a este sector, la participación de las ET en la producción automotriz, entre otros elementos. Se estudian asimismo algunos rasgos generales de la economía mexicana y particularmente del proceso de industrialización así como la participación de la inversión extranjera en este proceso.

## 1. LA ETAPA DE ENSAMBLADO 1925 - 1962.

En 1925 se establece en México la primera planta armadora de vehículos de motor: la empresa Ford Motor Company. Desde esa fecha, hasta el año 1962 en que se publica el Decreto de Integración de la Industria Automotriz, la instalación de plantas armadoras se multiplica vertiginosamente constituyendo sus operaciones una típica actividad de ensamble de piezas y partes en su mayoría importadas de Estados Unidos.

Factores tanto de orden externo como de orden interno explican la instalación de las plantas armadoras de vehículos de motor en México. Con relación a los primeros, cabe señalar, en primer término, que el surgimiento de la industria automotriz en México se caracterizó por un alto grado de concentración del capital y por su integración a los patrones de expansión que a escala mundial establecieron las grandes empresas automotrices de los centros industriales, particularmente las empresas norteamericanas. Ello determinó que desde sus orígenes la producción automotriz en México se desarrollara subordinada a los intereses del capital extranjero ubicado en esta rama de la actividad industrial. De ahí, la importancia de vincular la evolución del sector automotriz en México a la dinámica del proceso de acumulación de capital a escala mundial del cual, por otra parte, la industria automotriz constituyó uno de los pilares fundamentales.

En 1925, año en el que la empresa Ford inicia sus actividades en el país, la producción automotriz de los Estados Unidos se incrementaba vertiginosamente provocando con ello una fuerte competencia en la industria automovilística. Los cambios tec-

nológicos que aceleradamente ocurrían en ese entonces, así como el aumento en los niveles de productividad permitieron que la industria registrara, como anteriormente se ha señalado, sus más altas tasas de crecimiento. Entre 1919 y 1929 se observó un aumento de diez veces en los registros de fábrica que pasaron de 2.3 millones a 23.1 millones <sup>1/</sup>. La Ford, por ejemplo, incrementó su producción de 12,000 vehículos armados en 1909 a cerca de 2,000,000 en 1921 y su participación en el mercado interno pasó de 10% a 55% en el mismo periodo <sup>2/</sup>. El proceso competitivo que se desarrollaba en el mercado automovilístico norteamericano así como el alto grado de concentración que registraba el sector, condujeron a los principales productores norteamericanos a ampliar el espacio geográfico para sus inversiones, lo cual constituyó una vía de utilización rentable para sus excedentes económicos. Ello, aunado a las ventajas de mano de obra barata, la diferencia de costos de transporte entre los vehículos ensamblados localmente y los de importación, así como la diferencia entre las tasas impositivas que se aplicaban sobre los autos de importación ensamblados en el extranjero y los construídos en el país <sup>3/</sup> propiciaron, entre otros factores importantes, el interés de las empresas extranjeras por instalarse en México. "En efecto, el fenómeno de la concentración de la industria norteamericana fué originando condiciones oligopólicas en la estructura del mercado; de tal manera que para una empresa ya no resultaba una variable independiente las decisiones que las otras empresas adoptaran. En esta situación la opción de invertir por parte de una empresa restringía el mercado para las demás con las consiguientes consecuencias sobre la tasa de ganancia; por lo tanto, la decisión no era entre exportar y producir en el exterior sino entre exportar y perder parcialmente el mercado mexicano" <sup>4/</sup>.

<sup>1/</sup> Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, El Capital Monopolista, México, Siglo XXI, 1973, p.175.

<sup>2/</sup> Edgardo Lifschitz, El complejo automotor en México, México, ILET, 1979, pp.5-6.

<sup>3/</sup> Margarita Camarena Iuhns, op.cit., p.21.

<sup>4/</sup> Edgardo Lifschitz, El complejo automotor en México, op.cit., p.7

Factor de indudable importancia y que constituyó un atractivo indiscutible para la instalación de plantas armadoras de vehículos en México fué la política económica instrumentada por el gobierno mexicano quien mostró un decidido interés en promover el desarrollo de la industria automotriz en el país. Para ello, estableció, a partir de 1925, un conjunto de medidas tendientes a estimular el establecimiento de plantas armadoras de vehículos entre las que se cuentan por su importancia: la disminución en un 50% de las tarifas de importación de partes completas para automóviles con respecto a la tarifa que pesaba sobre los vehículos de importación armados en el exterior: la eliminación de restricciones a la importación de vehículos o partes y componentes, la inexistencia tanto de un control de precios como de disposiciones específicas para la producción de las armadoras e inclusive en 1926, la introducción de exenciones fiscales por parte del Gobierno Federal\*.

Durante el periodo 1930 - 1935, la producción automotriz recién iniciada al igual que las importaciones de vehículos registraron una disminución considerable debido básicamente a los efectos de la crisis de los años treinta. De 1936 a 1940 se inicia la recuperación del sector tanto por el aumento en la producción interna como por el incremento en las importaciones: durante esos años los vehículos en circulación pasaron de 96,126 unidades a 149,455 unidades. El total de la oferta se componía de vehículos armados en el país, por un valor de 42,230,000 de pesos. Aún cuando para esa fecha se habían instalado en el país cuatro ensambladoras, la producción interna no superaba el 50% de la oferta en el mercado interno <sup>1/</sup>. El grado de integración al-

---

\* "La capacidad de producción de automóviles en el país era entonces muy reducida. La misma planta armadora Ford quedó terminada hasta 1932; sin embargo, en esos años se aprecia un aumento en la demanda de automóviles en el país, que siendo abastecida fundamentalmente por la importación, alcanzó en los años de 1925 a 1930 la cifra de 67,374 vehículos, aumentando en promedio cinco veces más que en los anteriores cinco años", Margarita Camarena Luhrs, *op.cit.*, p.20

<sup>1/</sup>Edgardo Lifschitz, El Complejo Automotor en México, *op.cit.*, p.9



canzado por las actividades productivas existentes difería sensiblemente entre ellas: en la etapa terminal el 95% de las materias primas eran importadas; los talleres de reparación utilizaban aproximadamente un 50% de insumos importados y en la fabricación de carrocerías las importaciones representaban escasamente un 15%. En consecuencia, la importancia del sector automotriz en relación al conjunto de la producción industrial aún resultaba mínima alcanzando aproximadamente 1% del empleo y el 3% del valor de la producción generados por la industria <sup>1/</sup>.

Durante el quinquenio 1940-1945 descienden tanto la producción interna como las importaciones debido a las consecuencias que sobre el sector tuvo la Segunda Guerra Mundial. A partir de 1945 se inició una acelerada expansión de la producción automotriz que alcanzó durante este periodo una tasa anual de crecimiento de 10.9% en comparación al 7.6% que había registrado durante los años 1936-1941. Este auge se originó por la existencia de una fuerte demanda reprimida durante la guerra junto con el inicio de un periodo caracterizado por altas tasas de crecimiento. El abastecimiento se realizó tanto por el aumento en el número de vehículos ensamblados internamente como por el aumento en las importaciones que, para 1946, alcanzaron 26,629 unidades, en comparación con 5,887 vehículos importados en 1944 <sup>2/</sup>.

En un intento por disminuir la presión que ejercía sobre la balanza comercial del país el rápido aumento en la importación de automóviles, el gobierno federal dictó en 1947 una serie de medidas tendientes a reducir las importaciones y a fomentar el ensamblado interno de automóviles. Fue entonces que se introdujeron las llamadas cuotas para la importación de automóviles, se prohibieron la importación de llantas y cámaras, al mismo tiempo que se intentó reactivar el ensamble local por medio de nuevas disminucio-

<sup>1/</sup> Ibidem, p.10

<sup>2/</sup> Ibidem, p.14

en las tarifas para la importación de material de ensamble <sup>1/</sup>. "La inversión extranjera como la nacional, creció al amparo de la intervención del Estado en la economía y comenzó a caracterizar el proceso de monopolización de la industria automotriz. Este proceso presentó claramente sus modalidades después de la Segunda Guerra Mundial, cuando tendió a reglamentarse por primera vez algunos de los aspectos de la expansión de esta industria" <sup>2/</sup>.

Para ese año (1947), el ensamble de unidades en el país representaba cerca del 90% de la oferta interna debido básicamente a la disminución de las importaciones. La producción interna después de registrar un aumento espectacular de 822 unidades en 1945 a 22,840 en 1947, queda estancada los tres años siguientes alcanzando en 1950 la cifra de 21,586 unidades ensambladas <sup>3/</sup>.

A comienzos de los años cincuenta, se levantaron las restricciones que se habían impuesto a la importación de vehículos en 1947, provocando con ello un nuevo incremento en las importaciones de vehículos que durante el periodo 1950-1954, pasaron de 15,891 unidades anuales en el primer año a 28,944 en el segundo <sup>4/</sup>. En 1950, se puso en práctica un sistema de precios oficiales para la venta de automóviles que sería reajustado anualmente. Asimismo, en 1951, se introdujo un sistema de cuotas de producción que distribuyó el mercado entre las diferentes plantas ensambladoras y se reintrodujeron restricciones cuantitativas a las importaciones de autopartes y material de ensamble.

Por otra parte, la competencia entre las diferentes ensambladoras establecidas en el país había adoptado formas alta-

<sup>1/</sup> Guillermo D. Salas Vargas, Política Industrial e Industria Automotriz en México, Tesis Profesional, México, El Colegio de México, 1980, p.6

<sup>2/</sup> Margarita Camarena Luhrs, op.cit., p.21

<sup>3/</sup> Guillermo D. Salas Vargas, op.cit., p.6

<sup>4/</sup> Nacional Financiera, La Economía Mexicana en Cifras, México, 1981

mente oligopólicas que se manifestaba en la existencia de aproximadamente 75 marcas y 117 modelos de automóviles en el mercado <sup>1/</sup>. La política económica dirigida al sector durante esta década se complementó con medidas encaminadas a regular el mercado automotriz. En 1958, el gobierno decide reducir en un 50% la cantidad de marcas y congelar los precios oficiales de los vehículos que venían reajustándose anualmente desde 1950. Hacia fines de la década de los cincuenta la etapa terminal del complejo automotor se componía de 12 ensambladoras y 36 marcas <sup>2/</sup>.

En lo que se refiere al grado de integración nacional del sector éste tuvo ligeros avances durante el período, pero sin producirse cambios substanciales en este renglón. La industria de autopartes estaba formada por 150 establecimientos y su actividad estaba dirigida básicamente al mercado de reposición. Las compras de materias primas al exterior por parte del sector terminal alcanzaban un 80% del total de sus compras. Las compras en el interior comprendían aproximadamente un 12% de autopiezas y el 8% restante lo constituían aceites, lubricantes y material de ensamble <sup>3/</sup>. Según algunas estimaciones la fuga de divisas por este concepto significó para el país cerca de 1,200 millones de pesos anualmente <sup>4/</sup>.

---

<sup>1/</sup> La General Motors se había establecido en 1935, ensamblando los vehículos Opel, Chevrolet, Pontiac, Oldsmobile, Buick y Cadillac; en 1938, Fábricas Automex con los modelos Plymouth y de Soto, así como camiones Dodge y Fargo; en 1941, se establecía Automotriz de México con las marcas Hudson y Renault; en 1944 International Harvester; en 1945, Equipos Automotrices; Armadora Mexicana (REM) en 1945; en 1946, Automóviles Ingleses ensamblando los Morris, MG y camiones BMC; en 1946, Willys Mexicana; en 1951, Diesel Nacional que hasta 1959 fabricó productos Fiat; Autos Packard en 1951; Studebaker de México, en 1953; Representaciones Delta en 1953; Volkswagen Interamericana en 1954. Citado en Margarita Camarena Luhrs, op.cit., pp.22-23

<sup>2/</sup> Edgardo Lifschitz, El complejo automotor en México, op.cit., p.21

<sup>3/</sup> Ibidem, p.24

<sup>4/</sup> Margarita Camarena Luhrs, op.cit., p.23

La participación del sector automotriz en el conjunto de la industria durante la década de los cincuenta no refleja cambios substanciales ya que su participación en el empleo y en el valor de la producción aumentó en un punto pasando a representar el 4% del empleo industrial y el 6.5% de la producción <sup>1/</sup>.

En suma, el crecimiento del sector automotriz en México durante el periodo 1925-1962, se centró básicamente en las actividades de ensamble. Su evolución, durante este periodo, se caracterizó por la existencia de una estructura altamente oligopólica y por el control que ejercieron sobre la producción un reducido número de empresas ensambladoras, en su mayoría filiales de empresas transnacionales de origen norteamericano. Las operaciones de ensamble al interior del país se caracterizaron también por una alta diversificación y un escaso grado de integración nacional, factores que impidieron el crecimiento equilibrado de la industria de autopartes, al mismo tiempo que generaron la proliferación de marcas y modelos, situación que impidió aprovechar economías de escala. Por otra parte, el lento proceso de integración y la persistencia de importantes cantidades de vehículos importados continuaron ejerciendo una fuerte presión sobre la balanza comercial del país. Las exportaciones originadas en el sector eran prácticamente inexistentes: en 1960 sumaban 4 millones de pesos. Mientras tanto las importaciones representaban el 20% del total de las importaciones realizadas por la industria manufacturera en tanto contribuían con el 2% del valor agregado industrial <sup>2/</sup>.

---

<sup>1/</sup> Edgardo Lifschitz, El complejo automotor en México, op.cit., p.24

<sup>2/</sup> Ibidem, p.25

## 2. MEXICO: INDUSTRIALIZACION DEPENDIENTE E INVERSION EXTRANJERA.

Como es bien conocido, la acumulación de capital en México a partir de los años cincuenta, se centró básicamente en el desarrollo del sector industrial. La estrategia de crecimiento adoptada que tenía como objetivo la sustitución de bienes de consumo importados por los de producción interna no cubrió de manera prioritaria la elaboración de bienes de capital generando serios estrangulamientos en la estructura productiva del país. Las características y los resultados de este modelo de crecimiento son ampliamente conocidas\*: desarrollo desigual de las actividades industriales, rápida concentración del proceso de sustitución de importaciones en la producción de bienes de consumo durables para un mercado interno reducido y con una alta concentración del ingreso y, profundización de la dependencia externa, manifiesta en la creciente participación del capital extranjero en la economía,

Este patrón de acumulación condujo al desarrollo acelerado de aquellas ramas vinculadas con la producción de bienes de consumo durables hecho que generó fuertes desequilibrios en la estructura productiva, en el mercado interno y en los patrones de consumo. Como señalan Tello y Cordera "...el proceso de expansión industrial ha sido parcial y se ha orientado fundamentalmente a la sustitución de importaciones, en particular bienes de consumo. Además, este proceso de industrialización ha dependido en medida creciente de los ingresos -y de los gastos- de las capas urbanas

---

\* Véase Luis Angeles, Crisis y Covuntura de la economía mexicana, México, Editorial El Caballito, 1979; José Blanco, Genesis y Desarrollo de la crisis en México, 1962-1979, mimeo; Rolando Cordera y Carlos Tello, México: la disputa por la nación, México, Siglo XXI, 1981; Carlos Tello, La política económica de México 1970-1976, México, Siglo XXI, 1979; René Villareal, Desequilibrio externo en la industrialización en México (1929-1975), México, F.C.E., 1976.

privilegiadas. Así, la forma adoptada por el crecimiento industrial, le asignó al resto de las actividades productivas un papel subordinado que en los hechos, significó su expoliación prácticamente absoluta, un permanente sacrificio en la asignación de recursos públicos y, en general, el abandono secular de muchas actividades con posibilidades reales de desarrollo" <sup>1/</sup>.

Los datos siguientes son representativos de lo anterior. Dentro del conjunto de actividades productivas ha sido la industria y en particular las manufacturas, las que han tenido la tasa de crecimiento más elevada en las últimas décadas. Entre 1960 y 1970, mientras el PIB crecía a un ritmo medio anual de 7.1%, el sector agropecuario y el industrial lo hacían al 3.8% y 8.8% respectivamente. Con ello, el sector industrial pasó de representar el 29% del PIB en 1960 al 34.4% en 1970 (véase Cuadro 17). Dentro del sector industrial, destacaron en particular, las manufacturas, con un crecimiento anual de 8.8% en el periodo 1960-1970. Y dentro de las manufacturas cobran importancia especial los bienes de consumo durables que aumentaron a una tasa media anual de 13.7% (véase Cuadro 18).

El proceso de industrialización en México se ha caracterizado por una creciente presencia del capital extranjero. Desde 1960 la inversión extranjera ha crecido aceleradamente: en 1950 operaban en México 375 filiales de empresas transnacionales norteamericanas; en 1957, eran 594 para aumentar en 1966 a 1,237 <sup>2/</sup>. El monto de la inversión extranjera directa también se ha incrementado notablemente: en 1940 el monto de la IED fue de 449 millones de dólares en tanto que para 1960 ascendió a 1,081 millones de dólares y en 1970 a 2,822 millones de dólares de los cuales el 70% era de origen norteamericano <sup>3/</sup>.

<sup>1/</sup> Rolando Cordera y Carlos Tello, *op.cit.*, p.32

<sup>2/</sup> Hernández Salvador y Raul Trojo, "Transnacionales y Dependencia en México (1940-1970)" *Revista Mexicana de Ciencia Política*, México, UNAM, FCPyS, No.80, abril-junio, 1975, p.81.

<sup>3/</sup> Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, *La inversión extranjera en México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973, pp.120-121

Lo que es relevante destacar es el desplazamiento de la inversión extranjera directa de las actividades primarias a las que tradicionalmente se orientaba hacia el sector manufacturero que ha constituido el más dinámico y el de mayor crecimiento en la estructura productiva mexicana: en los treinta años que van de 1940 a 1970, la inversión extranjera en el sector manufacturero se multiplicó por 65 veces y pasó de representar el 7.2% del total de IED en 1940 al 73.7% en 1970 <sup>1/</sup>.

El creciente flujo de inversión extranjera directa en el sector manufacturero ha permitido asimismo que las empresas transnacionales controlen una importante proporción de la producción del sector industrial en México: en base a una muestra restringida de empresas transnacionales utilizada por Fajnzylberg, se destaca que en 1970 un 35% de la producción industrial provino de estas empresas en tanto que la participación del Estado fué de 4.9%. En la producción de bienes de consumo no durables su participación alcanzaba 35%, en los bienes intermedios 30%, en los de capital 36% y en los bienes de consumo durables el 62%. <sup>2/</sup> Es así pues, que el capital extranjero se ha ubicado en las ramas más concentradas y más dinámicas de la economía mexicana. Como el propio Fajnzylberg lo afirma: "...las pocas restricciones respecto a las ramas manufactureras en las que podría invertir, las facilidades fiscales a que podía acogerse, la ausencia de limitaciones sobre la técnica a emplear, la existencia de un mercado cautivo y, por último, la facilidad para repatriar sus capitales a una tasa libre y estable, hicieron del desarrollo industrial de México un terreno deseable para el capital extranjero" <sup>3/</sup>.

El modelo de acumulación adoptado propició así una mayor dependencia de la economía mexicana hacia el exterior dado que "...la industrialización sustitutiva lo que substituyó efecti-

<sup>1/</sup> Idem

<sup>2/</sup> Fernando Fajnzylberg y Trinidad Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, México, F.C.E., 1976, p.153

<sup>3/</sup> Idem.

vamente en esta etapa fue una corriente de importaciones de bienes de consumo final por otra de capital externo, una estrategia que, por otra parte, coincidía con la del gran capital en virtud de que podía aprovechar mejor el mercado interno y otras ventajas comparativas con el país de origen, como la mano de obra barata y significar alternativa para la obsolescencia tecnológica de su capacidad instalada en el país industrial susceptible de establecerse en México donde incluso podía apoyarse en el "proteccionismo" <sup>1/</sup>.

Este proceso no puede explicarse sin tomar en cuenta la fuerte y decisiva intervención del Estado que posibilitó la expansión de esta industria altamente transnacionalizada, con niveles indiscriminados de proteccionismo que redundaron en la creación de una industria ineficiente para México pero altamente rentable para el capital extranjero <sup>2/</sup>. Los crecientes déficits que acompañaron al sector externo de la economía mexicana durante todo el proceso sustitutivo de importaciones son prueba de la descapitalización de que ha sido objeto el país en favor de un limitado número de empresas transnacionales que han sido las que, en última instancia, han dominado y aprovechado este proceso. "El esfuerzo, los recursos, todo fue organizado básicamente para impulsar el crecimiento de un sector industrial que al mismo tiempo que se desenvolvía incapacitado para exportar y por tanto para generar saldos netos de divisas, dependía ciertamente de ellas para su expansión. La concentración del ingreso aunado a una creciente

---

1/ Luis Angeles, op.cit., p.38

2/ "La industria se organizó crecientemente en formaciones oligopólicas y monopólicas: ello aunado al proteccionismo indiscriminado de que fue objeto el crecimiento industrial, redundó en empresas ineficientes que al enfrentar mercados internos cautivos pudieron vender sus productos a precios altos, superiores a los internacionales: los precios internos de las manufacturas, para 1967, se situaban en promedio en un 34.0% por encima de los precios internacionales. Para el rubro de manufacturas de consumo duradero esa proporción se eleva al 91.3%", José Blanco, op.cit.



sobrevaluación del peso -que operaba como un subsidio a las importaciones- impulsó también las manufacturas de consumo. Adiciónese aún a lo anterior, el impacto negativo de los requerimientos netos de divisas de la inversión extranjera directa" <sup>1/</sup>.

En resumen, aquello que los responsables de la política gubernamental concibieron como la posibilidad de implantar con éxito un desarrollo capitalista "autónomo", capaz de alcanzar los niveles de crecimiento de los países centrales, encontró un obstáculo fundamental y previsible: que la acumulación de capital en la economía mexicana dependía necesariamente -dentro de esa lógica- de la acumulación a escala mundial y que el proceso sería controlado por las empresas más concentradas que, en este caso, serían también las empresas transnacionales. De esta forma, el proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones a quien en realidad sirvió fué a las empresas transnacionales amén de las graves distorsiones que originó en la estructura productiva del país.

Quizá uno de los mejores ejemplos del modelo de industrialización adoptado en México a partir de los años cincuenta, de las contradicciones que generó y finalmente de la crisis que lo abate, es el sector automotriz, materia de los siguientes apartados de este trabajo.

---

1/ Idem

### 3. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ: EJE DEL PROCESO DE ACUMULACION 1960 - 1970.

El 23 de agosto de 1962, la entonces Secretaría de Industria y Comercio, emitió un Decreto que prohibía, a partir de septiembre de 1964, la importación de automóviles, camiones y conjuntos mecánicos para su uso o ensamble 1/ . Las medidas de política económica tomadas por el gobierno mexicano con respecto al sector automotriz partían de los siguientes supuestos básicos\*:

1/. El texto del Decreto apareció en el Diario Oficial de la Federación el 25 de agosto de 1962. Una transcripción literal del mismo apareció en Comercio Exterior, en septiembre de 1962, p.582.

\* El proceso de negociación entre las empresas ensambladoras y el gobierno mexicano previo a la publicación del Decreto de 1962 resulta sumamente interesante. En 1960 se formó un Comité para la Planeación del Desarrollo de la Industria Automotriz constituido por representantes de la Secretaría de Hacienda, Industria y Comercio, el Banco de México y Nafinsa; a ésta última se encomendó la elaboración de un estudio que definiera el camino a seguir; como resultado se produjo un documento titulado "Elementos para una Política de Desarrollo de la Fabricación de Vehículos Automotrices en México que recomendaba entre otros puntos: 1) Debía reducirse el número de marcas de vehículos a un máximo de cinco para automóviles y 2 para camiones medianos; 2) sería necesario congelar los modelos de autos durante lo menos 5 años; 3) se recomendaba la creación de no más de 7 compañías mexicanas 5 para autos y dos para camiones; 4) se consideraba indispensable centralizar en una o dos instalaciones la fabricación de los principales subconjuntos y tipificar para su uso común toda una serie de componentes; 5) se pensaba que al reducir el número de marcas, sería factible reducir el costo de la comercialización del vehículo; 6) se consideraba preferible no producir más que autos chicos y compactos y se recomendaba que la industria se ubicara fuera del Valle de México. Ante la presión ejercida por las empresas terminales, fundamentalmente Ford, General Motors y Chrysler-Automex, el gobierno mexicano publicó el Decreto de Integración de la Industria Automotriz en términos mucho más favorables a estos consorcios que lo que los análisis previos proponían. Véase Guillermo D. Salas Vargas, op.cit., p.57

a) El desarrollo de la industria automotriz contribuiría a ampliar el aparato productivo en una etapa del proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones. Esto permitiría la creciente integración nacional de la industria, tanto terminal como de autopartes, además de que, a través de su desarrollo, se dinamizarían otras ramas de la economía como la metal-mecánica, eléctrica y otras auxiliares.

b) La producción estaría dinamizada dada la existencia de un mercado interno potencialmente grande.

c) La integración de la industria y las exportaciones contribuirían a la disminución del déficit de la balanza comercial, al introducir un grado cada vez mayor de componentes nacionales en las unidades producidas.

d) La industria automotriz generaría empleos.<sup>1/</sup>

Para alcanzar los objetivos anteriores el Decreto disponía tres medidas fundamentales:

1. A partir del primero de septiembre de 1964 quedaba prohibida la importación de motores y conjuntos mecánicos para el ensamble de automóviles y camiones.

2. También a partir de esa fecha las empresas terminales deberían alcanzar un grado de integración nacional equivalente a un 60% del costo directo de fabricación de cada automóvil.

3. Tanto los programas de fabricación como los precios de venta al público serían considerados y controlados por la Secretaría de Industria y Comercio.

---

1/ Arnulfo Arteaga G. y Adrián Sotelo V., op.cit., p.80

En julio de 1963, un Decreto complementario al anterior declaró a la industria automotriz como "nueva y necesaria" otorgando una serie de estímulos fiscales para que las empresas acataran las exigencias del Decreto de Integración. El Decreto otorgaba una exención de impuestos de importación de maquinaria y equipos, por un periodo de cinco años, una exención del 100% en las tarifas de importación de materiales, partes y componentes por un periodo de cuatro años y hasta el 50% del impuesto sobre ensamble <sup>1/</sup>. En estas disposiciones no se establecía límite al número de marcas y modelos que podían fabricarse en el país <sup>2/</sup>; no se indicaba tampoco que otros tipos de componentes, además de motores debían fabricarse en México ni la forma en que se podía estructurar la industria con este propósito y tampoco establecía medios para el control de precios <sup>3/</sup>.

Los términos en los que se publicó el Decreto de 1962 así como los estímulos otorgados por el gobierno de México para el fomento de la industria automotriz resultaron ciertamente atractivos para las empresas terminales instaladas en el sector. Dieciocho empresas solicitaron permiso para operar en los términos del nuevo Decreto y finalmente quedaron aprobadas diez, de las cuales

<sup>1/</sup> Margarita Camarena Luhrs, *op.cit.*, p.25

<sup>2/</sup> En marzo de 1963, Jorge Eduardo Navarrete hacia la siguiente previsión en relación al futuro desarrollo de la industria automotriz: "La sola mención de las empresas cuyos planes de fabricación han sido aprobados y la de las marcas de vehículos que se proponen fabricar -aún sin hacer mención de los diferentes modelos- permite ver claramente que se ha excedido el número de marcas aconsejable para una sana política industrial. Tal conclusión se hace evidente al considerar la magnitud del mercado interno para automóviles, por un lado; y por el otro, los niveles mínimos de producción costeables". Jorge Eduardo Navarrete, "La marcha de la integración de la industria automovilística", Comercio Exterior, marzo de 1963, p.158.

<sup>3/</sup> Gerardo Bueno, "La industria siderúrgica y la industria automotriz", en *El Perfil de México en 1980*, México, Siglo XXI, Vol.2 1970. p.95.

continúan en operación seis <sup>1/</sup>. A partir de ese momento la industria automotriz experimentaría un espectacular crecimiento convirtiéndose en una de las actividades fundamentales de la industria nacional. Obsérvense los siguientes indicadores al respecto.

Entre 1961-1970, la producción bruta de la industria automotriz en conjunto creció a una tasa media de 17.4%; su participación en la producción bruta de la industria manufacturera se incrementó de 3.2% en 1960 a 6.6% en 1970. El PIB de la industria automotriz que en 1960 significaba el 2.1% del PIB manufacturero pasó, en 1970, a ser de 0.5%. Asimismo, se observó que la industria automotriz registró un incremento más acelerado que el de las manufacturas y la economía en su conjunto: mientras que el PIB de la industria automotriz creció a una tasa media anual de 18.9% durante la década, el PIB manufacturero lo hizo al 8.9% anual y el PIB total al 7.1% anual (Véase Cuadros 19 y 20).

La expansión de la industria automotriz en la década de los sesenta se reflejó también en el acelerado crecimiento del parque automotriz que pasó de 1,244,717 unidades en 1965 a 1,928,816 unidades en 1970. Asimismo, aumentó el volumen de producción de vehículos de motor que en 1965 alcanzaban 96,871 unidades anuales y para 1970 alcanzó 188,986 unidades <sup>2/</sup>. La expan-

<sup>1/</sup> Las tres empresas que desaparecieron fueron Representaciones Delta que se proponía fabricar automóviles DKW y Mercedes; REO que planeaba producir automóviles Toyota y Fábrica Nacional de Automóviles (FANASA) que vendió solo de 2 mil a 3 mil automóviles Borgward antes de cerrar en 1970. Ni Representaciones Delta ni REO produjeron vehículos en los términos del Decreto de 1962. Las empresas autorizadas para producir automóviles fueron: Ford Motor Company, General Motors de México, Fábricas Auto-Mex, Vehículos Automotores Mexicanos, Diesel Nacional (Renault), Volkswagen de México y Nissan Mexicana. En Douglas Bennett y Kenneth Sharpe, "La industria automotriz mexicana y la política económica de la promoción de exportaciones. Algunos problemas del control estatal de las empresas transnacionales", en Trimestre Económico, México, Vol.III, 1979, p.728.

<sup>2/</sup> Nacional Financiera, La Economía Mexicana en Cifras, México, 1981.

sión de la industria automotriz incidió también en forma marcada sobre la ocupación<sup>1/</sup> y el capital invertido que, en 1960, alcanzaba 27 millones de dólares, pasando a 32 millones en 1962 y alcanzando en 1966 cerca de los 150 millones de dólares <sup>2/</sup>.

El desarrollo de la industria automotriz en México estuvo dominado por la presencia de empresas transnacionales que controlaron mayoritariamente la producción de vehículos de motor. Característica del sector ha sido el alto grado de concentración registrado en favor de un limitado número de empresas: en 1965, primer año de vigencia real del Decreto expedido en 1962, las tres mayores empresas, de origen norteamericano -Chrysler, Ford y General Motors- participaron con el 70% de la producción de automotores (Véase Cuadro 29).

La instalación de las empresas terminales a partir de la promulgación del Decreto de 1962, condujo, por otra parte, a un acelerado crecimiento de la industria de autopartes que durante la década de los sesenta registró un mayor dinamismo que el sector terminal: mientras éste último registró una tasa media de crecimiento del PIB de 14.9%, el sector de autopartes creció a una tasa de 29.6%. En este sentido, tal como se dijo anteriormente, se intentaba alcanzar un grado de integración nacional de la industria de un 60% lo cual generó que durante ese periodo el sector de autopartes se expandiera rápidamente. Sin embargo, las empresas terminales continuaron abasteciéndose de partes importadas, especialmente en aquellos productos en los que contaban con un claro predominio tecnológico (ejes, motores, etc.) o bien en aquellos productos vinculados al mercado de reposición (bujías, por ejemplo) con los cuales podían lograr economías de escala con

1/ De 7,000 trabajadores que ocupaba la industria en 1960 y 9,000 en 1962, alcanzó para 1966 más de 22,000 personas. Si se agrega las 25,000 personas ocupadas en la industria auxiliar y las 22,000 ocupadas en el sector de distribución, la industria automotriz empleaba en 1966 cerca de 70,000 personas. Margarita Camarena Luhrs, op.cit., p.26

2/ Ibidem, p.25

reducidos niveles de inversión. En términos generales, el destino final de la producción durante este periodo fue el mercado interno <sup>1/</sup>.

La industria terminal creció en forma tan acelerada gracias, entre otros factores, a los estímulos fiscales que le otorgó el gobierno mexicano. "El establecimiento de las políticas de subsidios implicó la renuncia por parte del Estado a sumas crecientes de ingresos fiscales, la mayor parte de ellos correspondientes a la industria terminal. La significación promocional que estas empresas tuvieron para las terminales es indudable. En 1970, el valor de los impuestos eximidos de pago representaban más del 40% de las importaciones que realizaron esas empresas y cerca del 70% de los beneficios brutos obtenidos para ese mismo año" <sup>2/</sup>.

A pesar de que a finales de la década de los sesenta se había logrado alcanzar un grado de integración nacional del orden del 62% (1970) <sup>3/</sup>, el desarrollo de la industria automotriz estuvo acompañado por un creciente déficit en la balanza comercial: en 1960 representó el 32.8% del déficit, en 1965 el 44.3% y para 1970 alcanzó un 22.2% del déficit comercial del país, por un valor de 230.3 millones de dólares (Véase Cuadro 36). El déficit se debía fundamentalmente a las importaciones de material de ensamble, regalías y pagos de dividendos. Si bien las importaciones habían disminuido por unidad producida, dado el grado de integración alcanzado por la industria <sup>4/</sup>, el aumento re-

<sup>1/</sup> Edgardo Lifschitz, "Comportamiento y proyección de la industria de automotores en América Latina", Comercio Exterior, Vol.32 No.7, México, julio de 1982, p.779.

<sup>2/</sup> Ibidem, p.69

<sup>3/</sup> Ibidem, p.32

<sup>4/</sup> En 1962, las importaciones de material de ensamble eran de 1,168 millones de pesos, o sea, 17,927, pesos por unidad; en 1964, las importaciones globales eran de 1,915 millones de pesos y cada unidad ensamblada representó 20,277 pesos, mientras que en 1966, la importación de partes automotrices disminuyó por primera vez; se importaron por ese concepto, 1,211 millones de pesos, resultan-

gistrado en los volúmenes de producción aunado a las escasas exportaciones y el insuficiente avance de la industria de autopartes <sup>1/</sup>, hacía que nuevamente la problemática del sector externo condujera a los responsables de la política gubernamental a redefinir el contenido de las medidas de política económica vigentes al finalizar la década de los sesenta. El problema de la balanza comercial había establecido los términos básicos de la elección en este sector: "...las dos soluciones alternativas contempladas fueron: el aumento del contenido nacional de cada vehículo o el desarrollo de las exportaciones para compensar las importaciones" <sup>2/</sup>.

---

/... do la importación de partes por unidad producida de 10,635 pesos, disminuyendo en cerca de un 50%. El drástico cambio en el origen de las partes y componentes automotrices en el mercado nacional hizo aumentar los porcentajes de integración nacional, que en 1960 fué de un 21.6%, en 1964 de un 26.9% y en 1965 de 46%, alcanzando en 1966 un porcentaje de integración de 53%, citado en Margarita Camarena Luhrs, op.cit., p.26

1/ La falta de integración real de la industria terminal y de autopartes se reflejó en los elevados costos de los vehículos producidos en el país: "...los precios fijados por el gobierno a los vehículos resultaron en 1966 superiores a los del país de origen en un 95% para autos estándar, 65% para compactos y 45% para los populares", citado en Margarita Camarena Luhrs, op.cit., p.26

2/ Douglas Bennett y Kenneth Sharpe, op.cit., p.722



#### 4. EVOLUCION Y CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 1970 - 1981

En 1969, el gobierno de Gustavo Diaz Ordaz dictó una serie de medidas encañinadas a promover las exportaciones del sector automotriz: exigió que las empresas terminales compensaran un porcentaje creciente de sus importaciones con exportaciones <sup>1/</sup>. En el periodo presidencial de Luis Echeverría, se consolidó esta política mediante un Decreto publicado en 1972 de tal manera que se esperaba que a partir de 1973, las empresas incrementarían anualmente sus exportaciones hasta compensar, para el año 1979, el 100% de las importaciones de su cuota básica. Este ordenamiento reafirmaba que el grado mínimo de integración nacional en la fabricación de vehículos tendría que ser del 60% respecto del costo directo de producción; se estipulaba además que las empresas terminales que rebasaran el 60% obligatorio de integración nacional podrían hacerse acreedoras a incentivos en las cuotas extras de producción. Por primera vez se mencionaba en una disposición gubernamental sobre la industria automotriz al sector de autopartes estipulándose que el 60% del capital social de las empresas de la industria auxiliar debería mantenerse en propiedad de mexicanos. Las empresas terminales no podrían fabricar partes o componentes automotrices para el mercado interno que pudieran ser producidas por la industria auxiliar <sup>2/</sup>.

1/ Concretamente se estipuló que las cuotas básicas de producción que se habían venido asignando a las empresas, deberían justificarse mediante la compensación con exportaciones de un porcentaje creciente de sus importaciones. Asimismo, las empresas que registraran exportaciones superiores a esos niveles se harían acreedoras a cuotas adicionales. Douglas Bennett H. y Kenneth Sharpe, *op.cit.*, p.722

2/ El Decreto señalaba además que a partir de 1974, las empresas terminales que fabricaran automóviles de tipo compacto, estándar o deportivo solo podrían producir tres modelos por línea, sin que

Ambas disposiciones gubernamentales no lograron, sin embargo, alterar substancialmente el rumbo de la industria automotriz en el país. De 1970 a 1975 el comportamiento de este sector mantuvo las mismas tendencias que lo caracterizaron durante la década de los sesenta: crecimiento acompañado de un fuerte déficit en la balanza comercial. Durante este quinquenio, la producción automotriz continuó registrando tasas de crecimiento por encima del sector industrial en su conjunto; su tasa media de crecimiento fue de 13.33 en tanto que el PIB global y manufacturero se incrementaron durante el mismo periodo a una tasa media anual de 6.5% y 7.13 respectivamente.

A raíz de las medidas gubernamentales decretadas, las empresas lograron alcanzar las exportaciones necesarias durante el año 1973. Pero a finales de 1974 (el primer año en el que el 40% de las exportaciones compensatorias deberían provenir del sector nacional de autopartes) las empresas dejaron de alcanzar las exportaciones requeridas a pesar de lo cual siguieron recibiendo sus cuotas básicas  $\frac{1}{2}$ . Ello se reflejó nuevamente en el comportamiento de la balanza comercial que seguía mostrando un persistente déficit y que, después de un ligero decremento de 22.2% a 17.3% entre 1970 y 1975, se incrementaría nuevamente en 1976, representando el 19.9% del déficit de la balanza comercial del país.

En función de que el Decreto de 1972 no había tenido los resultados esperados en cuanto a la reducción del déficit de la balanza comercial, el gobierno mexicano inició nuevamente estudios para reestructurar la industria automotriz: "...el nuevo Proyecto de Decreto que se elaboró representaba un retorno a la polí-

---

/... la producción de modelos fuera superior a siete. A partir de ese mismo año las empresas fabricantes de automóviles de tipo popular sólo podrían producir hasta cuatro líneas de vehículos con tres modelos por línea, sin que la producción total de modelos fuera superior a siete. Véase "Decreto que fija las bases para el desarrollo de la industria automotriz", Diario Oficial, 24 de octubre de 1972.

1/ Douglas Bennett y Kenneth Sharpe, op.cit., p. 728

tica inicial de sustitución de importaciones, ya que contemplaba elevar por primera vez el contenido obligatorio de integración nacional. Lo que se buscaba impedir era que el déficit de la balanza comercial automotriz dependiera directamente del estado de 'salud' en que se encontraban las economías de los países industrializados, o de la buena voluntad de las empresas transnacionales representadas en el país para incrementar cada año sus exportaciones" 1/.

Sin embargo, los partidarios de un retorno a la política sustitutiva de importaciones para el sector automotriz enfrentaron una vez más un problema fundamental: las negociaciones con las empresas terminales. Sostenían éstas que la industria automotriz ya producía en México las partes que podría fabricar a costos cercanos a los existentes en los países más industrializados y que la elevación del contenido nacional provocaría un aumento mucho mayor en los precios y una disminución en la demanda. Se argumentaba asimismo que difícilmente el aumento en el contenido nacional conllevaría a una disminución en el déficit de la balanza comercial ya que las partes adicionales que tendrían que fabricarse en el país requerirían de elevadas inversiones que habrían de obtener del exterior" 2/.

Por otra parte, algunos analistas vinculados a la redefinición del funcionamiento de la industria automotriz, mostraban también dudas acerca de la viabilidad de aumentar el conteni-

1/ Guillermo D. Salas Vargas, op.cit., p.156

2/ Douglas Bennett y Kenneth Sharpe, op.cit., p.724; "La Ford Motor Co., elaboró un estudio que presentó al gobierno en mayo de 1976 en el cual se señalaba que: a) Incrementar el nivel de integración al 90% del costo directo de producción conllevaría una elevación de los precios del 36%; b) La industria tendría que invertir 2.50 dólares por cada dólar de ahorro en divisas entre 1980 y 1985 si se obligaba a la industria a elevar el nivel de integración. En cambio, la inversión sería de 0.60 dólares por cada dólar ahorrado si se optaba por un esquema de compensación creciente de exportaciones", citado en Guillermo D. Salas Vargas, op.cit. p.158

do nacional dada la situación que presentaba ya la industria automotriz\*

Presentado así el debate en torno al futuro desarrollo de la industria automotriz y coincidiendo con el cambio en la administración pública mexicana, el gobierno entrante de José López Portillo decretó en junio de 1977 una nueva reglamentación que avanzó hacia una posición intermedia: se requirió a las empresas terminales compensaran sus importaciones con exportaciones al tiempo que se exigía un nivel mayor de contenido nacional <sup>1/</sup>. El Decreto, en su parte propositiva reafirma, en términos generales, los objetivos de las anteriores disposiciones gubernamentales en cuanto al sector automotriz\*\*:

- 1) Lograr que la industria automotriz alcance niveles internacionales de productividad a fin de consolidar los logros alcanzados anteriormente;
- 2) Racionalizar el uso de divisas;
- 3) Desarrollar en el corto plazo una industria que pueda contribuir a través de exportaciones a un equilibrio de la balanza de pagos de la industria automotriz del país;
- 4) Requerir niveles más altos de productos producidos localmente para ser incorporados en el producto final;

---

\* "Admitimos, sin embargo, que cambiar en estos momentos la política de exportación por la de la integración tiene grandes dificultades. El camino recorrido tiene ya varios años y las empresas que se han establecido y expandido para cumplir con él son de importancia. Además, se encontrará sin duda cierta resistencia de las plantas terminales, puesto que sobre todo algunas preferirán abandonar el mercado antes de admitir una mayor integración. No sería malo ya que quedarían las más dinámicas. La proposición del autor, que nosotros compartimos, es continuar con la exportación, pero insistiendo en una mayor integración", Salinas Lozano, prólogo a Héctor Vázquez Tercero, Una Década de Política sobre Industria Automotriz, México, Editorial Tecnos, 1975, p.8

<sup>1/</sup> Douglas Bennett y Kenneth Sharpe, op.cit., p.724

\*\* Véase Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz, Diario Oficial, 20 de junio de 1977.

- 5) Generar un mayor nivel de empleos;
- 6) Sustituir los productos de importación que son vendidos en la frontera y zonas libres por productos fabricados localmente;
- 7) Racionalizar, aún más, la producción de vehículos, camiones y tractores agrícolas, a fin de aprovechar eficientemente los recursos y aumentar la productividad;
- 8) Dar incentivos especiales a las empresas mayoritariamente mexicanas.

El Decreto de 1977, estableció una serie de disposiciones que incluían tanto a la industria terminal como a la de autopartes, y que regulaban a las importaciones y exportaciones del sector, los requerimientos de integración de la industria, licencias tarifas, etc. Entre las disposiciones contenidas en el Decreto destacan las siguientes:

a) Promoción de exportaciones. Este constituyó uno de los puntos centrales del Decreto y disponía que a partir de 1978 las empresas de la industria terminal deberían ajustarse a un "presupuesto de divisas" que fijaría la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y que tendría como base una cuota inicial autorizada y las exportaciones netas que se realizasen. Para el cómputo de divisas generadas por exportaciones se reconocería el 100% de las divisas netas que se generasen por la exportación de vehículos, herramientas y componentes automotrices, así como de implementos agrícolas para el caso de fabricantes de tractores. Se consideraba como generación neta de divisas el valor de venta de los productos menos su contenido importado. Las ventas de automóviles nuevos en la frontera y zonas libres de la República se considerarían como exportaciones. Por lo menos un 50% del total de las exportaciones debería generarse con la exportación de componen-

tes fabricados por la industria de autopartes y en el caso de las exportaciones generadas en la industria maquiladora solo hasta el 20% de los requerimientos de divisas. Para efectos del presupuesto de divisas de las empresas, el contenido importado de los vehículos se afectaba por el diferencial entre los grados de integración recomendado y real.

b) Integración nacional de la industria. El Decreto establecía mínimos de integración nacional en los vehículos automotores, calculados por modelos y basados en la fórmula costo-partes. De acuerdo a esta fórmula el grado mínimo de integración debería ser de un 50% para automóviles y de un 65% para vehículos comerciales. Se sugería además un "grado de integración nacional recomendado" para las empresas terminales que a juicio de las autoridades pudieran llegar a alcanzar esos niveles. Entre los niveles sugeridos de contenido nacional para 1981 en adelante estaban un 75% para automóviles de pasajeros y 85% para camiones. En caso de que las empresas alcanzaran grados de integración nacional superiores al mínimo se beneficiarían con disminuciones en los requerimientos de compensación de las importaciones con exportaciones. Se reglamentó también que además de cumplir con los requerimientos de contenido local, ciertos componentes deberían ser comprados a productores locales, de acuerdo a los que señalaran las autoridades. La importación de estos componentes sólo sería posible si se demostraba que no había disponibilidad local y estarían sujetos al pago de impuestos de importación. Las empresas terminales no podrían fabricar componentes producidos por la industria de autopartes. Sin embargo, se les podía autorizar la fabricación de componentes adicionales a los que se producían cuando a juicio de las autoridades fuera benéfico para la economía del país.

c) Industria de autopartes. Las empresas de la industria de autopartes deberían mantener una estructura de capital en la que un mínimo de un 60% fuera propiedad de mexicanos. Al igual que en el caso de la industria terminal, en la de autopartes se estipulaban grados mínimos de integración según la fórmula del costo directo en la cual se incluía el monto de sus exportaciones directas. Según el cálculo señalado en el Decreto, el grado mínimo de integración nacional sería del 60% para los años 1978 y 1979 y para 1980 se alcanzaría el 80%. Además las empresas de autopartes requerían permisos de importación para los insumos que desearan adquirir en el extranjero, los cuales serían aceptados solamente en el caso de que no existiera producción nacional.

d) Limitaciones al producto. La importación y fabricación de motores diesel en camiones, tractocamiones y autobuses integrales, quedó reservada a empresas de capital mayoritariamente mexicano, aunque su instalación en automóviles quedó permitida a empresas extranjeras. Las empresas de la industria terminal que desearan producir más de un tipo de motor, deberían exportar anualmente, como mínimo, 60% del volumen de la producción del motor adicional. El número de modelos de automóviles no se restringió aún cuando tenía que ser presentado anualmente para su aprobación a las autoridades.

e) Otras disposiciones, Se liberalizó el control de precios en el caso de los automóviles manteniéndose en el de los vehículos comerciales. Se eliminaron las cuotas directas a los productos pero la producción fue indirectamente limitada a la capacidad de exportación de cada empresa. A este respecto, se asignó a cada planta una base de intercambio con el exterior (para ser gradualmente reducida en 4 años) con el propósito de empezar la producción inicial que más adelante se incrementaría con exportaciones y reduciría las importaciones. El Decreto incluía además

estímulos fiscales a aquellas empresas que mantuvieran un saldo equilibrado entre las importaciones y exportaciones en su presupuesto de divisas y que cumplieran con los porcentajes mínimos de integración nacional requeridos.

La promulgación del Decreto de 1977 se inscribió en un particular momento en la evolución de la economía mexicana: su reactivación sobre la base de la actividad petrolera. Ello permitió que, a pesar de la baja en la producción y en las ventas que ocurrió durante 1976 y 1977, la industria automotriz lograra recuperar sus tasas de crecimiento y su dinamismo, lo cual se aprecia claramente al analizar los principales indicadores económicos tales como el crecimiento en la inversión, la ocupación generada así como al comparar su ritmo de crecimiento con respecto al conjunto del sector industrial.

En efecto, el análisis del comportamiento de la producción de automóviles en México revela que el sector automotriz mantuvo durante el periodo de referencia su propio ciclo de desarrollo determinado en gran medida por la evolución interna de la economía mexicana y a pesar de la aguda crisis que para esos momentos atravesaba ya la industria a nivel mundial. En 1978 -después de que durante dos años, 1976 y 1977, la producción automotriz registró tasas de crecimiento negativas de -8.8% y -13.6% respectivamente- la industria inicia su recuperación alcanzando una tasa de crecimiento record de 36.8% para mantenerse en los años posteriores en un proceso de crecimiento sostenido en la producción que alcanza en 1981 una tasa de crecimiento del 21.9% (véase Cuadro 30).

En este periodo, 1978-1981, el sector automotriz registra un crecimiento sin precedentes, ya que en 1981 se produjeron más del doble de unidades que en 1977, pasando de 280,813 unidades



a 597,118 unidades. El dinamismo de la industria se reflejó en el capital invertido: los activos fijos pasaron de 34 mil millones de pesos en 1977 a 158 mil millones estimados para 1982, lo cual significa un incremento anual del 36% en promedio (véase Cuadro 25). En términos de ocupación, la industria automotriz registró también un importante crecimiento en relación al resto de las actividades industriales del país: entre 1977 y 1981, el personal ocupado en el sector, considerando los segmentos terminal y de autopartes, se incrementó de 91 mil plazas a 159 mil plazas; de ello resulta un incremento medio anual del 15%. La industria de autopartes fué la que absorbió la mayor proporción del personal ocupado representando para 1981 el 57% de los empleos totales del sector. A lo anterior, hay que añadir el personal ocupado por la red de distribución automotriz que pasó de 61 mil empleados en 1977 a 88 mil en 1981 lo que representó un incremento de 8.8% anual en promedio (véase Cuadros 26 y 27).

Sin embargo, la industria automotriz, al tiempo que mantuvo un acelerado ritmo de expansión, no logró resolver una vez más, su desequilibrio en la balanza comercial. A pesar de que las exportaciones automotrices mostraron un avance al pasar de 334 millones de dólares en 1978 a 404 millones en 1980, para el año 1981 caen a 370 millones de dólares. Al mismo tiempo, las importaciones continuaron siendo superiores a la capacidad de exportación: en 1978 ascendieron a 893 millones de dólares para pasar a 2,518 millones de dólares en 1981. Entre los conceptos más importantes al interior de las importaciones destacan los de material de ensamble y el de partes y refacciones que conjuntamente representaron en 1981 el 63% de las importaciones totales del sector automotriz (Véase Cuadros 34 y 35). Como resultado de lo anterior, el saldo deficitario en la balanza comercial del sector automotriz se incrementó de 559 millones de dólares en 1978 a 2,100

en 1981 (cuadro 36). Es decir, que en este último año el déficit automotriz representó cerca del 60% del déficit total de la balanza comercial del país.

Es posible ciertamente, encontrar una serie de explicaciones coyunturales al hecho de que las empresas terminales no hayan logrado incrementar tampoco durante este periodo sus exportaciones al nivel que se esperaba. Entre estas causas importantes, aunque no determinantes, pueden señalarse la fuerte demanda interna de vehículos que se produjo a partir de 1978 a raíz de la reactivación de la economía en base a la expansión petrolera así como la reducción de la demanda externa de productos automotrices mexicanos debido a la recesión que atravesaban ya las economías centrales <sup>1/</sup>.

Sin embargo, el déficit que históricamente ha acompañado al sector externo de la industria automotriz en México y que, por varias administraciones ha constituido en gran medida el elemento central para las decisiones de política económica referidas a esta industria, pone de relieve que el desequilibrio en la balanza comercial no ha sido sino una manifestación del problema fundamental que caracterizó el desarrollo de este sector en nuestro país, esto es, la estructura y propiedad del capital dominante en el sector terminal. Si bien la industria automotriz ha registrado un crecimiento espectacular en los últimos años que ha incidido tanto en la ocupación como en la inversión generada, este crecimiento ha estado determinado básicamente por los patrones de competencia establecidos por las grandes empresas transnacionales ubicadas en el sector terminal. Esto se ha traducido en que las empresas han penetrado el mercado básicamente a través del fomento al transporte privado además de circunscribir la competencia a mecanismos tales como la diversificación de marcas y modelos, situación que ha impedido por una parte, establecer sistemas de producción en gran escala y, por la otra, avanzar en el proceso de integración nacional de la industria incidiendo

---

<sup>1/</sup> Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, op.cit., p.151

do negativamente en la balanza comercial y en los precios de los automóviles. Lo anterior resulta evidente si se analiza tanto la estructura del capital de las empresas del sector terminal como la producción de los distintos segmentos de vehículos de motor en México.

En el sector terminal, el número de empresas asciende a 12, de las cuales seis se dedican a la producción de automóviles de pasajeros, seis producen camiones, cinco ensamblan tractocamiones y dos producen autobuses integrales. El capital de las empresas terminales es extranjero en su mayoría. Las seis empresas que fabrican automóviles y camiones comerciales y ligeros tienen capital totalmente extranjero; éstas son Chrysler de México S.A., Ford Motor Company S.A., General Motors de México S.A. de C.V., Volkswagen de México S.A., Nissan Mexicana S.A. de C.V. y Renault de México (Véase Cuadro 28).

Por lo que respecta a las nueve empresas que producen camiones pesados, tractocamiones y autobuses integrales, tres tienen participación mayoritariamente extranjera: Chrysler de México, Ford Motor y General Motors. Las de participación mayoritariamente estatal son Diesel Nacional S.A. y Mexicana de Autobuses S.A. de C.V. Las restantes (FAMSA, Kenworth Mexicana S.A., Trailers de Monterrey S.A. y Víctor Patrón S.A.) tienen participación mayoritariamente de origen nacional. Las empresas que fabrican tractocamiones y autobuses integrales son en su mayoría de capital extranjero: Agromak S.A., Fábrica de Tractores Agrícolas S.A., John Deere S.A. e International Harvester de México.

En lo que respecta al sector de autopartes, la industria está integrada por aproximadamente 728 empresas. La participación extranjera en las empresas fabricantes de autopartes, aún cuando puede decirse que es minoritaria, no deja de reflejar el control de la tecnología, de las fuentes de financiamiento y de los cana-

les de distribución <sup>1/</sup>. El grado de participación extranjera en la industria de autopartes se puede apreciar en el Cuadro 39.

La importancia de las ET en la industria automotriz en México es indudable. Estas empresas controlan cerca del 97% de la producción del sector terminal. En 1981, cinco empresas -Chrysler, Ford, Motor, General Motors, Volkswagen y Nissan- concentraron cerca del 85% de la producción de automotores en el país.

En lo que se refiere a la competencia automotriz el cambio más notable registrado durante la década de los setentas, es el aumento de la producción de Volkswagen y Nissan Mexicana y la pérdida relativa de importancia de las tres empresas norteamericanas, Chrysler, Ford y General Motors. Mientras en 1970, las dos primeras produjeron el 27% de los automóviles, para 1981 esa proporción pasó al 35%. Cabe hacer notar además que desde principios de los setentas, Volkswagen ha ocupado el primer lugar en la producción en forma ininterrumpida participando con más de un tercio del total. En contraste, las empresas Chrysler, General Motors y Ford, disminuyeron su participación a 44% en 1975, sosteniéndose sin mayores variaciones hasta 1981, año en el que participaron con el 49.3% de la producción. Por lo que respecta a las empresas Dina-Renault y VAM\*, tradicionalmente han tenido una posición minoritaria en la producción de vehículos automotores en México alcanzando en 1981 el 13.7%.

Al analizar la estructura de la producción de vehículos automotores en México se constata que numéricamente el segmento más importante de la industria automotriz lo constituye el de los automóviles. Aún cuando éstos han reducido su participación

---

1/ Margarita Camarena Luhrs, *op.cit.*, p.40

\* El 9 de junio de 1983, las acciones de VAM y Renault fueron vendidas a la empresa francesa Regie National Des Usines Renault. El significado de esta decisión se analiza más adelante.

dentro del total de la producción ya que pasan del 70.1% en 1970 al 59.5% en 1981 (véase Cuadro 31), continúan representando más de la mitad de la producción automotor en México. La producción por categorías de automóviles registra importantes cambios en relación a la década de los sesenta. En 1965, los autos populares participaron con el 27.4% de la producción mientras que los deportivos y los de lujo lo hicieron con el 14.6%, correspondiendo el 57.9% restante a los intermedios. En contraste, durante la década de los setentas, la participación de los autos populares creció en forma acelerada representando en 1981 el 54% de la producción; en cambio, la producción de automóviles de lujo representó el 10.7%, los deportivos el 3.9% en tanto que los compactos alcanzaron el 31.5% (véase Cuadros 32 y 33). En cuanto al resto de los segmentos de la producción automotores se registra un importante, aunque no suficiente, crecimiento de la producción de camiones comerciales que pasa a representar el 28.8% en 1970 a 38.8% en 1981. El segmento de tractocamiones se mantiene prácticamente sin variaciones representando un 0.6% en 1970 y un 1.4% en 1981.

En lo que se refiere a la competencia automotriz, las empresas terminales han establecido una política basada fundamentalmente en la diversificación de marcas y modelos que al ser aplicada a un mercado interno relativamente reducido como el de México, ha generado un constante desequilibrio entre el sector terminal y el de autopartes que se ha mostrado incapaz de seguir el ritmo de crecimiento y evolución tecnológica que el primero le ha impuesto. Considérese a este respecto que las empresas líderes venden a nivel mundial más de un millón de unidades y con frecuencia producen más de 100,000 unidades de un solo modelo. En contraste, en México operan 12 empresas que producen cerca de 60 modelos para un mercado total de 600,000 unidades\*. Existen mo-

\* Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, op.cit., p.244

delos de automóviles en los que la producción es francamente reducida. Por ejemplo: Chrysler produce 3,572 unidades de su modelo Cordoba y 3,381 unidades del Valiant-Magnum; General Motors produce 535 unidades del modelo Celebrity y 4,301 del Montecarlo; incluso, en los llamados autos populares en los que se alcanza la producción más alta de todo el segmento de automóviles, ésta no es lo suficientemente grande: por ejemplo, del Volkswagen Sedán se producen 48,900 unidades y del Datsun Sedán 30,315 unidades.

La ineficiencia creada por esta situación ha determinado a su vez, que la producción automotriz en México se realice a costos extremadamente elevados que afectan directamente al precio de venta del vehículo. "Los precios de los automóviles producidos en el país son alrededor de un 50% superiores a los del mercado internacional, sin considerar impuestos. Esto es particularmente grave dado que alrededor del 50% del costo de las unidades es material importado a precios cercanos a los internacionales. De ello se deduce que el 50% restante del valor agregado, producido internacionalmente es 2 veces más caro que los niveles internacionales. Mas aún, si se separa el valor agregado local en sus dos componentes, ensamble y costo de partes, se aprecia que son éstas últimas las que están fuera de competencia, ya que sus precios son hasta 2 y 3 veces más caros que los producidos en otros países"<sup>1/</sup>. A principios de 1982, por ejemplo, antes de la devaluación de febrero, el precio de un automóvil de lujo era en México del orden de 18 mil dólares (490 mil pesos a un tipo de cambio de 27 pesos por dólar) sin considerar impuestos, mientras que su equivalente en los Estados Unidos costaba 10,400 dólares, es decir, una diferencia del 73%<sup>2/</sup>.

Al mismo tiempo que los precios de los automóviles en México son extremadamente elevados, la industria automotriz representa una de las más fuertes vías descapitalizadoras de la eco-

---

1/ Ibidem, p.243

2/ Ibidem, p.128

nomía mexicana tanto por lo que atañe a su participación en el déficit comercial del país como por los injustificados subsidios que el Estado le ha otorgado. Considérese a este respecto que la industria automotriz además de ser la responsable del 60% del déficit comercial del país, entre 1970 y 1981 participó con el 34% del sacrificio fiscal: solamente en 1981, el valor de los subsidios a la industria terminal fué de 6,552 millones de pesos cifra que representó el 28% del sacrificio fiscal total.

En suma, tres objetivos básicos han estado presentes en el centro de la política económica dirigida al sector automotriz en México: 1) el fomento de la industria como eje dinámico de la economía; 2) La reducción en el déficit comercial y 3) La generación de empleos. Una evaluación de los resultados obtenidos tres veinte años de intentos por lograr estos objetivos señalan que, paralelamente al crecimiento espectacular que ha registrado la producción automotriz en México y a pesar de haber alcanzado grados de integración elevados, ha sido característica permanente del sector un crónico y creciente déficit comercial. Ello ha planteado a los responsables de la política gubernamental un dilema siempre resuelto a favor de las empresas transnacionales ubicadas en el sector terminal: sustitución de importaciones vía aumento del contenido nacional en la producción o fomento a la promoción de exportaciones. Estos han sido los dos elementos definitorios de la política económica tomada frente a la expansión del sector automotriz. La década de los sesenta estuvo marcada por el intento sustitutivo de importaciones; su fracaso generó un giro en la política automotriz que cambiaría el énfasis hacia el crecimiento de las exportaciones para compensar las importaciones. Sin embargo, ninguna de las dos estrategias ha logrado cumplir con los objetivos que reiteradamente se ha propuesto. Por el contrario, hoy día el sector automotriz enfrenta una aguda crisis que pone de relieve una vez más el problema es-

tructural que desde su nacimiento le ha acompañado: la creación de una industria altamente penetrada por el capital extranjero que ha trasplantado a México los patrones de competencia establecidos en los centros industriales lo que ha derivado en la creación de una industria ineficiente, que ha funcionado a costos excesivamente elevados y que constituye una carga para la economía del país.



IV. CRISIS Y REESTRUCTURACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO: UN EJEMPLO DE INTEGRACION\* DESEQUILIBRADA Y DEPENDIENTE.

El año 1982 marca el ingreso de la industria automotriz de México al concierto de la crisis mundial que enfrenta el sector desde hace ya varios años. La recuperación de la economía mexicana en 1978, sobre la base de la actividad petrolera y el apoyo otorgado por el gobierno federal a través de subsidios y estímulos fiscales, permitieron que la producción automotriz mantuviera su dinamismo y que inclusive en 1981 alcanzara las más altas tasas de crecimiento de su historia. La crisis que hoy atraviesa la economía nacional ha tenido agudas repercusiones en el sector automotriz que se hacen patentes en los marcados descensos registrados en la producción y ventas como en los niveles de ocupación generados a raíz de su rápida expansión en los últimos años.

Durante 1982, la producción de vehículos de motor alcanzó un total de 472,637 unidades, lo que significa una reducción de 124,431 unidades con respecto a 1981, es decir, que la producción disminuyó en un 20.8%, en tanto que las ventas cayeron en un 18.3%. La evolución del sector automotriz en 1983, confirma que la tendencia a la baja en la producción y ventas se acentúa notablemente. La producción registrada al mes de noviembre de 1983 ha tenido una caída de -40.6% en relación a los niveles alcanzados en 1982, disminución que es casi igual a la registrada en las ventas, es decir, -44.4%, al pasar de 450,617 unidades en 82 a 267,551 en 83 <sup>1/</sup>.

\* Sobre el concepto de integración véase Cesáreo Morales, "El impacto norteamericano en la política económica de México 1970-1983", Cuadernos Políticos, México, Ediciones ERA, núm.38, 1983 y "Estado cerco financiero y proyecto nacional", Informe Relaciones México-Estados Unidos, México, CEESTEM, Vol.1, No.3, jul.-dic. 1982.

1/Las cifras, a menos que se indique lo contrario, han sido tomadas de Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, Boletín Mensual, varios números.

El segmento que más se ha visto afectado por la recesión económica que vive el país es la producción de tractocamiones y autobuses integrales ya que su nivel se retrajo en un 80.9% durante enero-noviembre de 1983 en relación al mismo periodo en 1982; se fabricaron solamente 857 unidades cuando en el lapso anterior se produjeron 4,493 unidades. La contracción ha sido menor en la fabricación de automóviles y camiones, pues en el primer caso la baja fué de 31.8%, al pasar de 235,568 unidades fabricadas en 1982 a 194,851 unidades en el mismo periodo en 1983. En cuanto a camiones se refiere, la baja fue de 55.3%; la producción descendió de 160,556 unidades en el lapso enero-noviembre de 1982 a 71,843 unidades en el periodo correspondiente a 1983.

La información al respecto indica que la caída de la producción automotriz está íntimamente ligada a la contracción en las ventas. De tal forma, las ventas globales han descendido en ese lapso en un -44.4%, ya que solamente se vendieron 248,150 unidades en 1983 (enero-noviembre, en comparación a 446,492 unidades vendidas en el mismo periodo en 1982. El sector más importante por su participación dentro del total de la industria, el de automóviles, redujo en 36.3% sus ventas en el periodo enero-noviembre de 1983 al colocar 174,722 unidades en tanto que en 1982 se vendieron 274,123 unidades. El segmento de camiones se redujo en un 56.5% al pasar de 167,551 unidades en 1982 a 72,847 unidades en 1983. Los segmentos de tractocamiones y autobuses integrales descendieron en 88.8% y 85,5% respectivamente.

La contracción en la producción y ventas automotrices está generando índices de desempleo alarmantes. Se calcula que para agosto de 1982 los despidos habían afectado a cerca de 10 mil trabajadores de empresas armadoras de autos y de fabricantes de

autopartes <sup>1/</sup>. El Presidente del Consejo Coordinador de la Industria de Apoyo y Soporte, Eleazar Monroy Solórzano, declaró que en la actualidad existen en México alrededor de 22 mil talleres automotrices de los cuales 12 mil se encuentran en el Distrito Federal y "...si calculamos -conservadoramente- que en cada establecimiento trabajan cinco personas, llegaremos a la conclusión de que el cierre de 30 por ciento de talleres constituye el despido de más de 30 mil trabajadores que deberán buscar otra actividad en el tiempo inmediato" <sup>2/</sup>.

La crisis que abate a la nación se refleja pues de manera dramática en el sector automotriz que por casi 30 años ha sido considerado como una de las industrias más dinámicas al grado que su crecimiento o decrecimiento se han convertido en índices de la evolución de la economía en su conjunto. Sin duda alguna -y como ya se ha anunciado por parte del gobierno mexicano- la industria automotriz enfrentará necesariamente una reestructuración cuyo destino pone nuevamente en la palestra de las discusiones las posibles opciones a elegir y que más que afectar a un sector específico de la estructura productiva involucran a la concepción misma del proceso de industrialización y a la función del Es-

---

1/ En General Motors, hasta agosto de 1982, habían sido despedidas 500 personas del personal de planta integrado por 2 mil 400 y la cifra se extiende actualmente a 1,200 personas por lo que los despedidos son cerca del 50%. En Ford, de los 7 mil empleados existentes a principios de 1982, antes de agosto del mismo año fueron despedidos 600 y hasta ahora el número aumentó a 2,100. En Dina-Renault, inicialmente 400 trabajadores de base fueron separados y en marzo de 1983 la empresa decidió el despido de 2,552 trabajadores que se empleaban en las cuatro filiales de lo que posteriormente se convirtió en el Grupo Dina, quedando ocupado solo el 67.5% de la planta original. VAM, por su parte, antes de su venta a Renault, desocupó a la mitad de sus trabajadores de planta integrada por dos mil personas. Sin embargo, la cifra aumentó a 1,400 despedidos al quedar ocupados alrededor de 650 trabajadores, o sea, el 32.5% de la planta. Hasta agosto de 1982, la desocupación en Volkswagen había alcanzado a cerca de 4 mil personas; en Chrysler a mil. Véase UNO más UNO, 27 de junio de 1983.

2/ El Financiero, 8 de junio de 1983.

tado en la economía y frente a los diversos sectores sociales. A continuación se desglosan algunos elementos analíticos que nos parecen relevantes al respecto.

En primer lugar, es difícil suponer que la recuperación del sector automotriz se base, en el corto plazo, en una reactivación de la economía nacional dada la actual estructura de la producción automotriz. La crisis que, entre otras manifestaciones, se expresa en un agudo proceso inflacionario y en la contracción de la demanda interna, prácticamente imposibilita que el sector recupere su dinamismo a partir de la expansión del mercado interno. Añese a lo anterior el fin de la era de los energéticos baratos así como el particular proceso inflacionario que han registrado los precios de los vehículos automotores (entre 1965 y 1983 la industria automotriz elevó el precio de los vehículos en 1500%)

Si la afirmación anterior adquiere validez, una de las salidas que en breve plazo se plantearían para la recuperación del sector automotriz tendría como punto de apoyo fundamental al sector externo. Esto significaría una mayor penetración del capital extranjero bajo el supuesto de que la inversión foránea permitiría, por una parte, allegarse recursos financieros y, por la otra, dinamizar la producción, lo cual redundaría en un incremento de la producción para el mercado interno y para las exportaciones. Sin embargo, esta alternativa, significaría también, sin duda, una mayor integración de la producción del país a los nuevos patrones de expansión que están estableciendo las empresas transnacionales en el mercado mundial.

De hecho, las recientes declaraciones y medidas administrativas tomadas por el gobierno mexicano resultan un claro indicador de que esta es la concepción prevalecte en el sector gubernamental para enfrentar la crisis y alcanzar la recuperación -

económica, no solo del sector automotriz sino de la economía en su conjunto. Recientemente el titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Héctor Hernández Cervantes declaró ante la Cámara Americana de Comercio y ante "...el gran interés de capitalistas del exterior" que "...habrá flexibilidad para autorizar la ampliación del capital foráneo en empresas mexicanas aún en las que tienen mayoría de inversión extranjera. También ofreció eliminar dilaciones burocráticas innecesarias que dificultan la fluidez de capitales foráneos benéficos para superar la crisis y reanudar el crecimiento económico del país" 1/. El ahora llamado "nuevo enfoque" que propone el gobierno mexicano ante las inversiones extranjeras, tendría como razón fundamental de ser que, ante la insuficiencia del ahorro interno y la necesidad de evitar un mayor endeudamiento externo, el gobierno estimulará corrientes de inversión extranjera con la finalidad de equilibrar la balanza de pagos, consolidar el aparato productivo nacional con tecnología adecuada, sustituir importaciones, generar exportaciones y al mismo tiempo abastecer de productos necesarios al mercado interno 2/.

De lo anterior, es sencillo apreciar que, en cuanto a objetivos y finalidades expresas el llamado nuevo enfoque para la inversión extranjera es tan conocido en sus "ventajas" como lo son los resultados que de la "dorada" etapa desarrollista padecemos aún hoy día. Por más de cuatro décadas el discurso gubernamental ha insistido en tratar el tema de la inversión extranjera desde un punto de vista por demás maniqueista: argumentos tales como que el capital extranjero es "benéfico" para el país, porque crea empleos, genera tecnología, apoya la creación de una planta productiva tecnológicamente avanzada, fomenta las exportaciones y mejora los términos del intercambio comercial con el ex-

---

1/ El Financiero, 16 de junio de 1983

2/ Idem

terior, permite acelerar la acumulación interna, etc., son suficientes para concluir que "la inversión extranjera no lesiona la soberanía nacional en tanto se ajuste a las leyes y prioridades nacionales". Y la pregunta obvia que uno se plantea al respecto tiene que ver precisamente con los límites de la capacidad de negociación con el exterior de un Estado con una estructura productiva altamente dependiente no solo en cuanto al suministro regular de bienes intermedios y de capital sino también de materias primas y hasta de alimentos. ¿Acaso 40 años, por lo menos, de comprobación histórica no son suficientes para demostrar los altos costos que tiene que pagar un país como México al recurrir indiscriminadamente al capital extranjero?

En este contexto adquiere nuevamente vigencia otra vieja discusión que se relaciona con la función del sector paraestatal en la economía en México. Sin abundar en este tema, por demás complejo, basta señalar algunos recientes indicadores que expresan claramente la visión de la actual administración sobre el particular y que, por cierto, tocan directamente al objetivo de nuestro trabajo, esto es, al sector automotriz. Recientemente el titular de la Secretaría de Energía y Minas, Francisco Labastida Ochoa, señaló que el gobierno "...reordena a fondo la industria paraestatal" y que reducirá su intervención en las áreas que considere "prescindibles"; esto se traducirá en la venta de empresas paraestatales que a juicio del gobierno no se consideren prioritarias para el desarrollo del país <sup>1/</sup> Y como dice el refrán popular del "dicho se pasó al hecho".

El jueves 9 de junio de 1983, a través de un boletín de prensa, se dió a conocer que el Grupo Somex y Diesel Nacional, con autorización de la Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraes

---

1/ UNO más UNO, 22 de junio de 1983

tatal, en su calidad de coordinadora sectorial, firmaron un convenio de venta de sus respectivas participaciones accionarias en Vehículos Automotores Mexicanos (VAM) y Renault de México a la empresa francesa Regie National Des Usines Renault (RNUR). El convenio, según se informó, implica el pago de 30 millones de dólares, que incluyen tanto las acciones de VAM como las de Renault de México. "La decisión de firmar el convenio con RNUR obedece entre otras consideraciones, a que esta empresa presentó la mejor y más ventajosa opción de las hechas por diferentes industrias automotrices: a que cumple con el propósito del gobierno mexicano de evitar la entrada al mercado nacional de un nuevo tecnólogo y en atención al acuerdo que la propia empresa francesa logró con American Motors Co., para penetrar en el mercado de América del Norte, que comprende a Canadá y Estados Unidos, así como a México. En esta forma, nuestro país se convertirá en plataforma de exportación, con el consiguiente beneficio que le representará el ingreso de divisas" 1/

De lo anterior, lo que resulta sorprendente es la clara coincidencia de propósitos y concepciones entre el gobierno mexicano y las empresas transnacionales a las que, una vez más, sigue considerándoseles como la alternativa más viable, aunque ello implique también la mayor vulnerabilidad del poder de negociación que el Estado podría tener frente al exterior.

Una de las razones que se expresaron como fundamentales en la decisión de vender las acciones de VAM y Renault es "...la conveniencia de que el Estado concentre su acción en la producción de autobuses y camiones" 2/. Este argumento es, sin duda, inobjetable. Sin embargo, habría que considerar que la decisión de producir camiones no debiera implicar necesariamente la renun-

---

1/ UNO más UNO, 10 de junio de 1983

2/ El Financiero, 10 de junio de 1983.

cia por parte del Estado a participar en la producción de automóviles. Esto se afirma en base a las siguientes razones. En esencia, la venta de estas acciones pone a discusión cuando menos dos puntos fundamentales: el primero se refiere a determinar si la industria automotriz es o no prioritaria o "preescindible" para la economía del país y si esta medida es el inicio de una política que más que afectar a ciertos sectores de la estructura productiva involucra toda una visión del sector paraestatal en la economía. El segundo punto se refiere a la valorización que ha hecho el gobierno mexicano en cuanto al significado que a largo plazo, representa considerar al país como "plataforma de exportación", insertándolo en este nuevo esquema de división internacional del trabajo al que se ha hecho referencia en este trabajo y que, en esencia, se traduce en continuar, ahora bajo otras modalidades, sometiendo el proceso de acumulación interna al proceso de reproducción internacional del capital dominado por las empresas transnacionales.

En cuanto al primer punto, cabe hacer las siguientes consideraciones. Desde la década de los cincuenta y con mayor énfasis desde los primeros años de los sesentas, el Estado ha promovido a la industria automotriz considerándola como uno de los ejes más dinámicos del desarrollo industrial del país. Si bien, como se ha visto en este trabajo, el modelo de industrialización adoptado se basó fundamentalmente en la producción de bienes de consumo durables dirigidos a un mercado caracterizado por una alta concentración del ingreso, hecho que consolidó la existencia de un aparato productivo socialmente excluyente para los sectores mayoritarios del país, resulta difícil aceptar que la industria automotriz sea a estas alturas "preescindible" para el Estado. Esto se afirma en base a cinco hechos evidentes, por lo menos: 1) Desde el punto de vista de las importaciones, considérese la desproporcionada participación del sector automotriz



en el déficit comercial del país; 2) Si se consideran las áreas industriales conexas al desarrollo de esta industria se apreciarán los efectos colaterales que su crecimiento implica (consumo de gasolina, red de carreteras, industrias del plástico y hulera, etc.); 3) En lo que a subsidios se refiere, el gobierno mexicano ha desviado por más de veinte años fuertes cantidades de recursos para subsidiar no sólo a las empresas VAM y Renault -que por lo demás han ocupado tradicionalmente una posición minoritaria en el total del sector automotriz terminal- sino lógicamente a las empresas transnacionales más fuertes ubicadas en el sector, recursos que en la práctica han pagado ya varias veces las acciones ahora vendidas; 4) El sector terminal de la industria automotriz determina en forma fundamental la evolución del sector de autopartes. Renunciar a participar en él significa renunciar también a participar y, sobre todo, a controlar, el ritmo de crecimiento y evolución tecnológica en este sector; 5) por último, significa dejar en manos del capital transnacional el control total sobre el mercado, lo que sin duda se traduce en una cada vez mayor limitante para imponer una política económica que racionalice la producción y comercialización, a riesgo de enfrentar la presión ahora mucho más fuerte y posible que las empresas terminales puedan ejercer.

En cuanto al segundo punto, esto es, aquel que se refiere a considerar provechoso convertir al país en plataforma de exportación, el gobierno federal además de argumentar con esto su decisión de vender las acciones de VAM y Renault, ha reiterado su propósito al anunciar "...una profunda reestructuración del sector" que, en lo fundamental, se orienta a este objetivo. Esta reestructuración está contenida en el "Decreto para la racionalización de la Industria Automotriz" <sup>1/</sup>, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 de septiembre de 1983, y

---

<sup>1/</sup> Véase Diario Oficial de la Federación, 15 de septiembre de 1983.

cuyos objetivos fundamentales son a la letra:

1. Es necesario racionalizar la industria automotriz a fin de que contribuya más eficazmente a los objetivos y prioridades nacionales.
2. Para tal fin es indispensable que la industria automotriz deje de ser una carga para la balanza comercial del país y en lo sucesivo genere todas las divisas necesarias para su operación.
3. Es necesario que los vehículos y sus componentes se fabriquen a escalas eficientes y en condiciones de calidad y precios internacionalmente competitivos para que resulten accesibles al consumidor nacional y susceptible de exportarse, en particular, los vehículos terminados con un alto valor agregado.
4. Para lograr los objetivos de pagos y competitividad es necesario emprender cambios estructurales en la industria tendientes a racionalizar la producción de vehículos, el número de líneas y modelos, estandarizar algunas partes y componentes y obtener, en general, los beneficios que ofrecen las economías de escala.
5. Es importante consolidar la integración de componentes nacionales alcanzada a la fecha en la producción de vehículos e incrementarla mediante una sustitución eficiente de importaciones fortaleciendo así a la industria nacional de autopartes.
6. Se debe contar con un sistema de transporte y una oferta de vehículos más acorde a las necesidades del país, para lo cual es preciso fomentar el desarrollo tecnológico y la producción de unidades de interés social y de aquellas destinadas al transporte colectivo de personas y al de mercancías.

7. Se requiere aprovechar el mercado interno y externo para fabricar productos automotrices que permitan generar un mayor volumen de empleos.

8. Racionalizar el consumo de gasolina y diesel de los vehículos en consonancia con la política sobre uso de los energéticos.

9. Se requiere reestructurar la política fiscal aplicada al sector automotriz y eliminar subsidios innecesarios e injustificados socialmente.

Al igual que en los anteriores Decretos referidos al sector automotriz, el ahora vigente establece lineamientos respecto a la industria terminal y de autopartes los que a continuación se resúmen temáticamente:

a) Promoción de exportaciones.- Este constituye uno de los puntos centrales del Decreto y dispone que las empresas de la industria terminal deberán ajustarse a un "presupuesto de divisas" que tendrá como base las exportaciones netas que realicen. Para el cómputo de divisas generadas se reconocerá el 100% de las divisas netas que se generen por la exportación de vehículos, herramientas y componentes automotrices, así como el capital proveniente del exterior destinado a incrementar el capital social de las empresas y los financiamientos externos en moneda extranjera destinados a la adquisición de maquinaria y equipo para la producción. Respecto al financiamiento externo destinado a la importación de material de ensamble y refacciones, independientemente de su monto total anual, sólo podrá acreditarse en el presupuesto de divisas hasta un máximo del 20% de las divisas totales requeridas en el presupuesto anual de cada empresa. Se considera como generación neta de divisas el valor de venta de los productos menos su contenido importado. Por lo menos un 50% del to-

tal de las exportaciones deberá generarse con la exportación de componentes fabricados por la industria de autopartes; podrá contabilizarse también dentro de este porcentaje el valor de los materiales, partes y componentes automotrices nacionales incorporados en vehículos, motores y productos automotrices exportados por las propias empresas terminales. Dentro del 50% restante, sólo podrá incluirse hasta un 20% de componentes automotrices producidos por empresas maquiladoras cuyo capital social corresponda a empresas de la industria terminal, a sus matrices o a empresas filiales. Para el cómputo de la salida de divisas, se considerará el total de las importaciones de la industria de autopartes requeridas para la producción de componentes automotrices destinados al ensamble de vehículos y refacciones de equipo original.

b) Integración nacional de la industria.- El Decreto establece mínimos de integración nacional en los vehículos automotores, calculados por modelos y en base a la fórmula costo-partes. De acuerdo a esta fórmula el grado mínimo de integración deberá ser en 1984 de un 50% para automóviles, de un 65% para camiones y 90% para tractocamiones y autobuses integrales; se estipula que este grado deberá aumentarse anualmente a fin de que de 1987 en adelante sea de 60% para automóviles, 70% para camiones y 90% para tractocamiones y autobuses integrales. Las empresas de la industria terminal no podrán fabricar componentes producidos por la industria de autopartes, salvo aquellos autorizados por las autoridades y considerando como benéfico para la economía del país, siempre que se comprometan a lograr escalas internacionales de producción y la mayor parte se destine a la exportación.

c) Industria de autopartes.- Las empresas de la industria de autopartes deberán mantener una estructura de capital en la que un mínimo de 60% sea de propiedad de mexicanos. Al igual que en el caso de la industria terminal en la de autopartes se

estipulan grados mínimos de integración para cada línea de producto. Según el Decreto señala, el grado mínimo de integración nacional será del 50% para los años 1984 y 1985 y de 1987 en adelante se alcanzará un 60% en todo caso, considerando todas las líneas de productos y el monto de las exportaciones directas, el grado mínimo de integración nacional por empresa deberá ser de 80 por ciento.

d) Limitaciones al producto.- Se restringen el número de marcas y modelos como sigue: para 1984 se autorizará a las empresas de la industria terminal la fabricación hasta de tres líneas de automóviles sin que la producción total de modelos sea superior a siete; para los años 1985 y 1986, sólo podrán producirse hasta dos líneas de automóviles sin que la producción total de modelos sea superior a cinco; a partir de 1987, las empresas tendrán derecho a producir una línea de automóvil hasta con cinco modelos. Las autoridades podrán autorizar a las empresas terminales la producción de nuevas líneas de automóviles con grados de integración nacional inferiores a los señalados, cuando los automóviles se destinen principalmente a la exportación. No podrán incorporarse motores de gasolina de ocho cilindros en los automóviles y en los camiones comerciales destinados al mercado nacional a partir del 1o. de noviembre de 1985, respectivamente; no podrán incorporarse motores de gasolina en camiones pesados destinados al mercado nacional a partir del 1o. de noviembre de 1985. La incorporación y fabricación de motores diesel en camiones, tractocamiones y autobuses integrales está reservada a empresas de capital mayoritariamente mexicano, aunque su instalación en automóviles está permitida a empresas de propiedad extranjera. A partir de 1985, las empresas de la industria terminal fabricarán, cuando menos, el 25% de unidades austeras respecto de su producción total de automóviles.

e) Otras disposiciones. Las autoridades establecerán políticas y mecanismos de precios orientados a que la calidad y precio de los vehículos y de sus componentes alcancen y mantengan niveles competitivos con los internacionales procurando el beneficio del consumidor nacional. Se establecerán políticas y mecanismos dirigidos a promover selectivamente la estandarización de materias primas y componentes automotrices requeridos en la producción de vehículos. En ningún caso se autorizará la importación de vehículos nuevos en las franjas fronterizas y zonas libres del país.

Si se comparan los puntos fundamentales que contiene este Decreto con los propuestos en el Decreto del año 1977, puede apreciarse que la "profunda reestructuración del sector automotriz" consiste básicamente en dos objetivos: un mayor fomento a las exportaciones y la reducción del número de marcas y modelos que se autoriza a producir a las empresas terminales para el mercado interno. Ambos son factores que en las actuales circunstancias favorecen a las empresas transnacionales del sector terminal de la rama. El hecho de que las empresas terminales hayan aceptado limitar su producción de marcas y modelos -además de que esta disposición no excluye la posibilidad de autorizárseles la producción de nuevas líneas de automóviles si éstas se destinan a la exportación- no parece en verdad extraño. Esta decisión que, como se ha visto en este trabajo, no fue aceptada por las empresas hace 20 años al negociarse el Decreto de Integración de la Industria Automotriz en 1962, ya que en ese momento se oponía a su estrategia de expansión -basada principalmente en la expansión del mercado interno y en la reproducción de su esquema de competencia enfocado fundamentalmente a la diferenciación de productos- adquiere una lógica validez hoy día. En efecto, si como todo parece indicar la industria automotriz enfrenta a nivel mundial una reestructuración que se perfila hacia la pro

ducción del llamado auto mundial, las empresas transnacionales terminales estarían interesadas en reestructurar también aquí su planta productiva. De cumplirse con las previsiones de los estudios del tema, México desempeñaría ciertamente un papel importante como exportador al mercado mundial, principalmente a los Estados Unidos, ya sea que se trate de automóviles terminados o partes y componentes. El esquema exportador y la "racionalización de la producción" más parece haber sido pensada en la casa matriz de alguna de las empresas terminales que operan en México.

De hecho, las recientes inversiones y planes a corto plazo de las empresas automotrices terminales en México apuntan en esta dirección. Considérense al respecto los siguientes ejemplos: la maquilación a gran escala, para el mercado norteamericano, de dispositivos eléctricos y electrónicos, aprovechando las ventajas impositivas y el bajo costo de la mano de obra en la frontera norte entre ambos países; los planes de inversión y expansión de las empresas terminales para la producción de motores para ser exportados al mercado mundial; la Ford Motors Co., inauguró el pasado noviembre su planta de exportación de motores en Chihuahua, Chih.; esta planta producirá motores de cuatro cilindros para su exportación, principalmente a los mercados de Estados Unidos y Canadá, ya que solamente el 10% del total se destinará a satisfacer el consumo interno. La capacidad instalada de la planta es de 400,000 motores al año y según la fuente "...se constituye en una de las plantas de manufactura más avanzada dentro de este tipo en el mundo" <sup>1/</sup>. La misma empresa Ford acaba de anunciar también que invertirá en México alrededor de 500 millones de dólares en una planta en Hermosillo, Sonora, para la construcción de autos pequeños, diseñados por la empresa Toyo-Kogyo para ser vendidos principalmente en los Estados Unidos; estos autos compactos serán introducidos en el mercado estadounidense en el año-

---

<sup>1/</sup> Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, Boletín mensual, diciembre de 1983.

modelo 1987; la planta tendrá una capacidad de producción anual de 130,000 unidades y la empresa espera producir 100,000 unidades anualmente <sup>1/</sup>. La empresa Chrysler, por su parte, invirtió en México 310 millones de dólares entre 1979-1983 para construir una planta de motores -270,000 al año- de los cuales el 80% se exportará a Estados Unidos para la producción de sus autos "K" <sup>2/</sup>. General Motors ha invertido cerca de 300 millones de dólares para una planta ensambladora de vehículos, otra planta para construcción de motores y otras dos plantas de componentes <sup>3/</sup>. La empresa Volkswagen planea fabricar 1,200 motores diarios para exportar a Estados Unidos para su planta en Filadelfia. La empresa Nissan construirá una planta de motores para 1983, tendrá una producción de 350,000 unidades anuales, de las cuales una tercera parte será exportada a Estados Unidos, otra al propio Japón y el último tercio se destinará al mercado nacional <sup>4/</sup>.

Los datos anteriores conducen a pensar que la orientación del sector automotriz hacia el mercado externo parece una realidad no muy lejana. Es factible suponer entonces que la política del gobierno federal hacia la promoción de exportaciones es en estas circunstancias una política adecuada para los futuros proyectos de expansión de las empresas automotrices terminales en México y que tiene ciertamente posibilidades de funcionar con éxito si es que, en efecto, logran reestructurar su planta industrial y recobrar su dinamismo. Sin embargo, de ello no se desprende que la política de promoción de exportaciones así planteada llegue a resultar provechosa para el país. Por el contrario, el proyecto de reestructurar la industria automotriz en México se inscribe en

1/ Wall Street Journal, 9 de enero de 1984.

2/ United Nations, Centre on Transnational Corporations, Transnational Corporations in International Auto Industry, op.cit., p.153

3/ Ibidem, p.144

4/ Edgardo Lifschitz, "Comportamiento y proyección de la industria ...", op.cit., p.785



el proyecto global de reestructuración de la industria a escala mundial y esto sin duda, se traducirá en una mayor dependencia hacia los centros industriales donde se localiza la matriz de las empresas. La integración de la industria a escala mundial, significa para México, tener que producir automóviles, partes y componentes necesariamente diseñados en el exterior. "En consecuencia, una serie de políticas para la racionalización de la producción mexicana se volverían difíciles o imposibles; políticas tales como el uso de partes estandarizadas o el congelamiento obligatorio de los años de los modelos. Todas las políticas que volverían más adecuada la producción automotriz y los propios automóviles a las condiciones del mercado mexicano podrían volverse inadecuadas para la exportación de partes automotrices mexicanas. Así pues, las decisiones relativas al diseño del producto tendrían que tomarse inevitablemente fuera de México, como respuesta a condiciones de mercado diferentes de las existentes en México" <sup>1/</sup>

En esta perspectiva, resulta evidente que de efectuarse este tipo de reestructuración, la industria automotriz en México -la tercera industria más importante del país superada solamente por la petrolera y la eléctrica- seguirá arrastrando los problemas que han caracterizado su desarrollo y que se derivan precisa y fundamentalmente de su carácter transnacional. Considérese a este respecto, que si en efecto México opta por seguir indiscriminadamente el esquema que le asigna la función de plataforma de exportación o mejor dicho si las empresas transnacionales propietarias del sector automotriz terminal en México, encuentran amplias facilidades para poner en práctica sus proyectos de crecimiento y expansión a escala mundial, los resultados previsibles -aparte de la creciente desnacionalización que de ello se derivarán sin duda muy poco provechosos para el país.

---

<sup>1/</sup> Douglas Bennett y Kenneth E. Sharpe, op.cit., p.738

## Conclusiones

En este trabajo se ha analizado el desarrollo de la industria automotriz en México básicamente a partir del hecho de que este sector representa un claro ejemplo de penetración de las empresas transnacionales en un país capitalista subdesarrollado. Se ha señalado que, en el caso de México, el comportamiento de la industria automotriz ha estado determinado en lo fundamental por los patrones de producción establecidos por las empresas transnacionales ubicadas en el sector terminal los que, a su vez, corresponden a las modalidades que a escala mundial adoptó la expansión de estas empresas durante la posguerra. Se han analizado también las principales características de la producción automotriz en México así como los evidentes resultados que se han derivado para la economía del país a partir del alto grado de penetración de las ET en este sector, esto es, la existencia de una industria ineficiente que ha constituido históricamente una carga para la balanza comercial, que ha gozado de una injustificada protección por parte del Estado amén de la distorsión en los patrones de consumo de la población.

Por otra parte, se ha visto como a raíz de la crisis que atraviesa el capitalismo y que ha repercutido severamente en la industria automotriz se está perfilando una reconversión de la planta productiva del sector a escala mundial que consistiría básicamente en la producción de un automóvil con características diferentes a las que hasta ahora habían predominado: el llamado "auto mundial" -un auto compacto, ligero, altamente eficiente en consumo de gasolina- vendría a transformar los sistemas de producción existentes hasta la fecha y a convertirse en el prototipo del automóvil del futuro. El proceso de reestruc-

turación industrial al que están avocadas las grandes empresas transnacionales automotrices generaría paralelamente una redefinición de la inserción de los países subdesarrollados -léase México- en la división internacional del trabajo: la producción del auto mundial generará una mayor integración del proceso productivo a escala mundial y los países subdesarrollados desempeñarán un papel importante como "plataformas de exportación" de las empresas transnacionales convirtiéndose en abastecedores de bienes para el mercado mundial.

La tesis principal de este trabajo ha sido comprobar, a través del estudio de un caso, que las empresas transnacionales han subordinado el proceso de acumulación nacional a la acumulación de capital a escala mundial por medio de la imposición de patrones de producción que han generado un conjunto de graves distorsiones en la estructura productiva y han incidido negativamente en la economía del país. La evolución de la industria automotriz en México, lejos de ser un caso de excepción, representa un claro ejemplo de la forma en que se ha impulsado el desarrollo industrial del país y representa también un ejemplo susceptible de generalizarse a otros sectores claves de la economía nacional.

Por lo que toca a las perspectivas de la futura evolución de la industria automotriz en México, lo que subyace en el centro de la discusión, rebasa cuestiones que podrían considerarse técnicas o parciales, tales como, si lo conveniente es o no el aumento en el grado de integración nacional, si debe promoverse la sustitución de importaciones o fomentarse la promoción de exportaciones, si deben aplicarse restricciones en ciertas áreas de la producción, etc. En efecto, lo que está a discusión es la concepción misma del proceso de industrialización y su base de sustentación política y social.

Bien podrían plantearse, para el caso de la industria automotriz, un conjunto de propuestas tendientes a "racionalizar" la producción y que permitieran cumplir a este sector un papel importante en la actividad económica eliminando los efectos negativos que hasta ahora la han caracterizado. En este sentido, la medida más obvia y concreta sería desplazar al transporte individual como eje prioritario del desarrollo del sector automotriz substituyéndolo por el fomento al transporte colectivo, sin que esta medida significara necesariamente la eliminación de la producción de automóviles. En esta perspectiva, adquiriría sentido la aplicación de políticas tales como el congelamiento de los modelos, la limitación en el número de plantas terminales, modificaciones en las líneas de producción, uso racional de los energéticos, etc.

Sin embargo, una política de esta naturaleza implicaría realizar modificaciones substanciales en el patrón industrial, además de una necesaria redefinición en los términos de la relación con la economía mundial y más específicamente con las empresas transnacionales.

En efecto, si se considera la importancia y el peso específico del sector automotriz en el desarrollo industrial de México durante la posguerra resulta claro que lo que está a discusión es el futuro mismo del proceso de industrialización. La superación de la crisis que enfrenta el país presupone la implantación de un nuevo patrón de acumulación cuyas opciones parecen ser cada vez más claras: la reconversión de la planta industrial para una mayor integración del proceso productivo a la economía mundial capitalista o bien, la redefinición de las prioridades nacionales tomando como punto de partida la satisfacción de las necesidades de la mayoría de la población.

El caso de la industria automotriz resulta ejemplificativo de la anterior afirmación. De tener éxito el proceso de reconversión industrial que han iniciado las grandes empresas transnacionales automotrices es de esperarse -como de hecho ya está sucediendo- que la industria automotriz en México se integre cada vez más a los patrones que establezcan estas empresas y que los márgenes de negociación del Estado se vean limitados para aplicar una política industrial en beneficio de la nación en su conjunto.

Todo parece indicar, como se ha visto en este trabajo, que la actual administración ha optado por el que aparentemente resulta el camino más fácil: convertir a México en "plataforma de exportación", esto es, reforzar la vía de una industrialización desequilibrada y dependiente del capital extranjero cuyas consecuencias negativas para la nación son históricamente comprobables.

## INDICE DE CUADROS

No.de  
Cuadro

1. Las 50 Mayores empresas transnacionales industriales. Datos Seleccionados, 1980.
2. Porcentaje del contenido externo de las operaciones de las corporaciones industriales más grandes del mundo (Millones de dólares y porcentaje). Años seleccionados
3. Comercio Intrafirma de las Corporaciones Industriales mas grandes del mundo, 1977. Por país de origen.
4. Inversión Extranjera Directa en las Economías Capitalistas: 1970-1972 y 1978-1980. (Millones de dólares y porcentaje).
5. Países subdesarrollados: Flujo de inversión extranjera directa desde los países miembros de la OCDE, 1980. (Millones de dólares).
6. Países subdesarrollados seleccionados. Flujo de inversión extranjera directa desde los países miembros de la OCDE, 1980. (Millones de dólares)
7. Inversión extranjera directa en países subdesarrollados seleccionados y territorios, por mayor sector industrial. Años seleccionados.
8. Participación en industrias seleccionadas del total acumulado de IED en manufacturas en países subdesarrollados para los cuatro mayores países originarios de IED, 1980 (Porcentaje)
9. Países subdesarrollados seleccionados: Participación de las empresas transnacionales en las exportaciones manufactureras (Varios años). Porcentaje.
10. Empresas automotrices líderes: producción mundial y doméstica 1980 (Miles de vehículos).

11. Niveles de concentración en la industria automotriz en los países con mayor producción, 1980 (Porcentaje).
12. Plantas de ensamble de empresas japonesas en el extranjero, 1980.
13. Producción Mundial de Automóviles y Camiones 1950-1981 (Millones de Unidades y Porcentaje).
14. Costo de la fuerza de trabajo en la Industria Automotriz en países seleccionados, 1980.
15. Estados Unidos: distribución del mercado automotriz. Años seleccionados.
16. Ventas de autos importados en los Estados Unidos 1974-1981. (Unidades y porcentajes)
17. México: Producto Interno Bruto por Actividades 1960-1970 (Millones de pesos de 1960).
18. México: Producto Interno Bruto Manufacturero 1960-1970
19. México: Tasa de crecimiento de la producción bruta y del Producto Interno Bruto total, manufacturero y de la industria automotriz 1961-1970, (Millones de pesos de 1960).
20. México: Participación de la Industria Automotriz en la Producción bruta y en el Producto Interno Bruto, total y manufacturero 1960-1970 (Porcentaje, Millones de pesos de 1960).
21. México: Participación de la industria terminal y de autopartes en la Producción bruta y en el PIB de la Industria Automotriz 1960-1970, (Porcentaje, Millones de pesos de 1960).
22. México: Tasas de crecimiento del PIB total, manufacturero y de la Industria Automotriz 1971-1981.
23. México: Participación Porcentual de la Industria Automotriz Terminal en el PIB (Porcentaje).
24. México: Producción y Venta de Vehículos Automotores 1965-1982 (Unidades).
25. México: Inversión total en activos fijos de la Industria Automotriz 1977-1982 (Millones de pesos a precios de 1980).

26. México: personal ocupado en la Industria Automotriz 1977-1981
27. México: red de distribución automotriz 1977-1981.
28. México: origen del capital de las empresas automotrices terminales, 1982 (Porcentaje)
29. México: Producción de las principales empresas de vehículos automotores 1970-1982 (Miles de unidades)
30. México: participación relativa de las diversas categorías en la producción total de vehículos automotores (Porcentaje)
31. México: Tasas de crecimiento de la producción de vehículos automotores 1965-1982 (Porcentaje)
32. México: producción de automóviles por categorías 1970-1981 (Unidades).
33. México: estructura porcentual de la producción de automóviles por categorías 1970-1981
34. México: valor de las exportaciones de la Industria Automotriz 1970-1981, (Miles de dólares)
35. México: valor de las importaciones del sector automotriz, años seleccionados (Miles de dólares).
36. México: participación del sector automotriz en el deficit de la Balanza Comercial del país, años seleccionados, (Miles de dólares).
37. México: participación de la Industria Automotriz Terminal en el sacrificio fiscal 1970-1981 (Millones de pesos)
38. México: número de modelos de vehículos automotores.
39. México: grado de participación extranjera en empresas seleccionadas de la Industria Automotriz auxiliar, 1975



LAS 50 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES INDUSTRIALES: DATOS SELECCIONADOS, 1980

Posición	Empresa	País de origen	Ventas totales (mill.)	Activos (mill.)	Ganancias (mill.)	Empleo (000)	Porcentaje extranjero en			
							Ventas	Activos	Ganancias	Empleo
1	Exxon Corp.	USA	110,381	25,413	5,650	177	...	...	...	52.5
2	Royal Dutch/ Group (NLD)	GBR	77,263	28,653	5,814	161	...	...	...	67.1
3	Mobil Oil Corp.	USA	63,726	13,069	2,813	213	69.1	...	75.5	....
4	General Motors	USA	57,728	17,815	-762	746	27.9	11.6	90.2	30.7
5	Texaco Inc.	USA	51,196	12,526	2,240	67	68.6	...	62.8	....
6	British Petro- leum.	GBR	48,052	29,877	3,390	118	77.6	23.0	...	37.9
7	Standard Oil of California	USA	40,479	11,079	2,401	40	56.5	...	...	....
8	ENI	ITA.	37,248	3,141	116	123	...	...	...	....
9	Ford Motorss Co.	USA	37,086	8,567	-1,543	427	50.3	...	-30.8	57.8
10	Gulf Oil Corp.	USA	28,389	9,637	1,407	59	40.6	...	46.7	37.7
11	Standard Oil Co. (Indiana)	USA	27,832	9,385	1,915	56	20.1	...	44.9	17.5
12	IBX	USA	26,213	16,453	3,562	341	52.6	45.9	53.4	43.1
13	General Electric	USA	25,523	8,200	1,514	402	20.9	28.5	42.2	29.1
14	Atlactic Rich- field Co.	USA	24,578	7,439	1,651	53	8,0	...	2.1	...
15	FIAT S.P.A.	ITA	24,270	3,877	70	343	...	...	...	20.3
16	UNILEVER	NLD	24,101	5,140	667	300	36.0	...	49.9	48.0
17	Compagnie Fran- caise des Petro- les	FRA	23,910	4,671	1,205	48	56.9	...	...	43.0
18	ITT	USA	23,819	6,273	894	348	51.8	33.1	52.0	52.9
19	UEBA	DEU	23,081	4,463	272	84	17.1	...	...	7.9

LAS 50 MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES INDUSTRIALES: DATOS SELECCIONADOS, 1980

Posición	Empresa	País de origen	Ventas totales (mill.)	Activos (mill.)	Ganancias (mill.)	Empleo (000)	Porcentaje extranjero en			
							Ventas	Activos	Ganancias	Empleo
1	Exxon Corp.	USA	110,381	25,413	5,650	177	...	...	...	52.5
2	Royal Dutch/ Group (NLD)	GBR	77,263	28,653	5,814	161	...	...	...	67.1
3	Mobil Oil Corp.	USA	63,726	13,069	2,813	213	69.1	...	75.5	....
4	General Motors	USA	57,728	17,815	-762	746	27.9	11.6	90.2	30.7
5	Texaco Inc.	USA	51,196	12,526	2,240	67	68.6	...	62.8	....
6	British Petro- leum.	GBR	48,052	29,877	3,390	118	77.6	23.0	...	37.9
7	Standard Oil of California	USA	40,479	11,079	2,401	40	56.5	...	...	....
8	ENI	ITA.	37,248	3,141	116	123	...	...	...	....
9	Ford Motorss Co.	USA	37,086	8,567	-1,543	427	50.3	...	-30.8	57.8
10	Gulf Oil Corp.	USA	28,389	9,637	1,407	59	40.6	...	46.7	37.7
11	Standard Oil Co. (Indiana)	USA	27,832	9,385	1,915	56	20.1	...	44.9	17.5
12	IBM	USA	26,213	16,453	3,562	341	52.6	45.9	53.4	43.1
13	General Electric	USA	25,523	8,200	1,514	402	20.9	28.5	42.2	29.1
14	Atlactic Rich- field Co.	USA	24,578	7,439	1,651	53	8,0	...	2.1	...
15	FIAT S.P.A.	ITA	24,270	3,877	70	343	...	...	...	20.3
16	UNILEVER	NLD	24,101	5,140	667	300	36.0	...	49.9	48.0
17	Compagnie Fran- caise des Petro- les	FRA	23,910	4,671	1,205	48	56.9	...	...	43.0
18	ITT	USA	23,819	6,273	894	348	51.8	33.1	52.0	52.9
19	UEBA	DEU	23,081	4,463	272	84	17.1	...	...	7.9

20	Petroles de Venezuela	VEN	19,751	13,426	3,451	38	...	...	...	...
21	Renault	FRA	18,958	2,332	151	223	45.4	...	...	24.4
22	Conoco Inc.	USA	18,766	11,036	1,026	42	38.3	43.3	49.6	14.9
23	Societe Nationale ELF Aquitaine	FRA	18,430	5,871	1,375	45	26.7	...	...	...
24	Philips	NLD	18,377	6,537	165	372	91.8	...	...	78.8
25	Volkswagewerk	DEU	18,313	3,390	177	258	64.4	...	...	38.4
26	BAT, Industries	GRB	17,785	5,939	544	177	77.0	...	...	73.2
27	Siemens, A.G.	DEU	17,583	4,862	348	344	54.1	...	...	31.7
28	Daimler Benz AG	DEU	17,084	2,923	606	183	55.4	...	17.1	16.9
29	Peugeot SA	FRA	16,825	2,871	-356	245	54.9	15.0	67.0	21.9
30	Petroleos Brasileiro	BRA	16,555	...	825	48	...	...	...	...
31	BASF	DEU	16,499	3,775	198	117	49.2	...	...	25.0
32	HOECHST	DEU	16,458	3,588	306	187	35.0	...	21.1	46.0
33	Bayer	DEU	15,858	4,150	402	182	52.3	...	...	44.2
34	Nippon Steel	JAN	14,997	2,598	337	70	...	...	...	...
35	Thyssen A.G.	DEU	14,955	...	57	152	42.9	...	...	15.8
36	PEMEX	MEX	14,813	...	17	128	...	...	...	...
37	NESTLE	SUIZA	14,608	5,168	408	153	...	...	...	54.2
38	Toyota Motor Corp.	JPN	14,599	7,602	633	47	46.6	...	...	...
39	E.I. Dupont de Nemours & Co.	USA	13,744	5,624	706	137	34.0	...	35.0	...
40	Phillips Petroleum	USA	13,713	4,937	1,070	32	22.4	31.1	43.2	17.9
41	Tenneco Inc.	USA	13,488	4,164	726	106	...	25.4	10.6	...
42	Nissan Motors Co. Ltd.	JPN	13,302	7,873	379	56	...	...	...	...

Posición	Empresa	País de origen	Ventas totales (mill.)	Activos (mill.)	Ganancias (mill.)	Empleo (000)	Porcentaje extranjero en			
							Ventas	Activos	Activos	Empleo
43	Imperial Chemical Indust.	GRB	13,295	10,929	302	143	58.0	...	...	41.1
44	Sun Co. Inc.	USA	13,242	4,311	723	49	21.2	18.5	39.6	10.9
45	Hitachi Ltd.	JPN	12,990	13,697	51	143	...	...	...	...
46	Matsushita Electric Industrial Co.	JPN	12,890	10,930	549	107	39.9	...	...	...
47	Mitsubishi Heavy Industries	JPN	12,780	1,323	105	58	.7	1.9	7.8	8.9
48	Occidental Petroleum	USA	12,726	6,231	711	35	...	37.9	29.0	34.5
49	United States Steel Corp.	USA	12,492	5,288	504	149	5.6	...	...	...
50	United Technologies	USA	12,399	2,758	393	200	23.6	21.2	42.5	32.0

Fuente: United Nations, Centre on Transnational Corporations, Transnational Corporations in World Development, Third Survey New York, 1983, p.357

## Cuadro 2

Porcentaje del contenido externo de las operaciones  
de las corporaciones industriales mas grandes del mundo  
(Millones de dólares y porcentaje)

Item y año	Total Millones de dólares	Contenido Externo	
		Millones de dólares	Porcentaje
<b>Ventas</b>			
1971	1,769	527	30
1976	3,797	1,339	35
1980	7,084	2,822	40
<b>Activos</b>			
1971	956	300	31
1976	1,475	423	29
1980	2,417	803	33
<b>Ganancias</b>			
1971	83	41	49
1976	150	65	43
1980	266	140	53
<b>Empleo</b>			
1971	61,318	23,958	39
1976	63,297	27,002	43
1980	68,669	31,914	46

Fuente: United Nations, Centro on Transnational Corporations, Transnational Corporations in World Development, Third Survey, 1983, p.48

## Cuadro 3

Comercio Intrafirma de las Corporaciones Industriales  
mas grandes del mundo, 1977. Por pais de origen.

País de origen	Porcentaje del comercio intrafirma del total de exportaciones.
Canadá	39.3
C.E.E.	29.6
Europa (total)	29.7
Francia	32.2
R.F.A.	34.6
Japón	17.0
Otros de Europa Occidental	29.8
Suecia	36.1
Gran Bretaña	29.3
Estados Unidos	45.5
Otros países	22.8
TOTAL	32.8

Fuente: United Nations, Centre on Transnational Corporations, Transnational Corporations in World Development, Third Survey, 1983, p.161

Inversión Extranjera Directa en las Economías Capitalistas

1970 - 1972 y 1978 - 1980

(Millones de dólares y porcentaje)

País	Salida de I.E.D.			Entrada de I.E.D.		
	1970-72 (1)	1978-80 (2)	Porcentaje (2)	1970-72 (1)	1978-80 (2)	Porcentaje (2)
<b>Países Desarrollados:</b>						
Estados Unidos	7,649	19,547	46.3	929	10,205	30.1
Gran Bretaña	1,597	5,756	13.6	982	3,756	11.1
R.F.A.	1,161	4,262	10.1	1,220	1,257	3.7
Japón	481	2,552	6.0	155	173	.5
Francia	455	2,359	5.6	612	2,902	8.6
Canadá	316	2,617	6.2	807	1,138	3.4
Países Bajos	564	2,210	5.2	575	1,038	3.1
Suecia	217	551	1.3	86	145	.4
Italia	242	42	0.1	976	42	.1
Otros países	521	1,667	3.9	2,382	5,250	15.5
Subtotal	13,203	41,563	98.4	8,724	25,905	76.5
<b>Países Subdesarrollados:</b>						
Europa	...	...	...	24	84	.2
Asia Occidental	2	250	.6	67	-1,074	-3.1
Asia del Sur	1	...	...	78	79	.2
Sudeste de Asia y Oceanía	20	152	.4	531	2,389	7.1
América Latina	17	229	.5	1,130	4,902	14.5
Africa	4	51	.1	597	1,594	4.7
Subtotal	43	682	1.6	2,428	7,973	23.5
TOTAL	13,245	42,245	100.0	11,151	33,878	100.0

Fuente: United Nations, Centre on Transnational Corporations, Transnational Corporations in World Development, New York, 1983, p.19

## Cuadro 5

Países subdesarrollados; Flujo de inversión extranjera  
directa desde los países miembros de la OCDE, 1980  
(Millones de dólares)

Región	Flujo	Porcentaje
América Latina	5336.5	62.3
Africa	1116.4	13.0
Asia del Este	135.8	1.6
Asia del Sur	210.6	2.5
Sudeste de Asia	1724.7	20.1
Europa	47	.5
TOTAL	8,571	100.0

Fuente: United Nations, Centre on Transnational Corporations, Transnational Corporations in World Development, Third Survey, 1983, p.298



## Cuadro 6

Países subdesarrollados seleccionados. Flujo de inversión extranjera  
directa desde los países miembros de la OCDE, 1980  
(Millones de dólares)

País	Flujo	Porcentaje
Argentina		
Bahamas	935.5	10.9
Brasil	471.5	5.5
Hong Kong	886.9	10.3
Indonesia	373.9	4.4
México	300.1	3.5
Singapore	2,017.3	23.5
	650.0	7.6
Subtotal	5,635.2	65.7
TOTAL	8,571.0	100.0

Fuente: United Nations, Centre on Transnational Corporations, Transnational Corporations in World Development, Third Survey, New York, 1983, p.298

## Cuadro 7

Inversión extranjera Directa en países subdesarrollados seleccionados y territorios, por mayor sector industrial años seleccionados

territorio	Total de IED. (Mill.dls.)	Sector Extractivo	Distribución Manufacturas	Porcentaje Servicios	Otros
<u>América Latina:</u>					
Argentina...1973	2,275.2	5.6	65.0	24.5	4.5
.....1971	2,911.0	0.9	81.8	14.9	1.4
.....1976	9,005.0	2.5	76.5	18.6	2.0
Bolivia...1971	692.0	27.3	50.0	19.0	3.7
.....1975	965.0	36.0	44.2	18.3	1.5
.....1971	2,297.4	5.9	75.2	16.4	2.5
.....1975	4,735.8	4.1	77.5	18.1	0.2
.....1969	214.1	21.1	27.0	51.7	---
.....1974	353.5	16.1	37.4	46.4	---
Brasil...1971	759.5	--	100.0	--	---
.....1976	1,952.4	--	100.0	--	---
.....1974	1,682.8	4.2	92.0	3.7	---
India...1970	1,581.4	79.9	19.2	5.5	---
.....1976	7,077.0	37.5	57.0	10.3	---
Japón...1973	146.0	5.7	39.2	52.5	2.6
.....1976	513.0	12.6	48.7	34.0	4.7
Corea del Sur...1973	582.2	1.3	76.9	21.8	---
.....1975	926.9	1.4	80.1	18.5	---
Corea del Norte...1971	1,575.0	47.7	52.2	--	---
.....1976	3,739.0	40.6	59.3	--	---
India...1969	70.2	0.1	97.3	2.5	---
.....1975	174.7	-	93.1	6.8	---
Asia...1968	999.2	53.7	24.5	18.8	2.0
.....1973	1,998.6	63.3	25.2	10.3	1.2

Source: United Nations, Transnational Corporations in World Development, a re-examination, 1978, p.259

Cuadro 8

Participación en industrias seleccionadas del total acumulado de IED en manufacturas en países subdesarrollados para los cuatro mayores países originarios de IED, 1980. (Porcentaje)

País	Total	Alimentos	Químicos	Metales	Maquinaria	P.Eléctricos	Transportes	Textiles	Papel	Otros
Estados Unidos	100.0	10.9	25.2	9.4	9.0	10.5	11.3	...	...	23.7
Gran Bretaña	100.0	34.2	19.6	1.6	3.0	6.9	✓ 1.4	5.5	4.3	23.5
Japón	100.0	3.4	25.6	21.6	6.3	9.0	7.2	15.4	3.9	7.6
R.F.A.	100.0	10.9	25.2	9.4	9.0	10.5	11.3	...	...	23.7

Fuente: United Nations, Centre on Transnational Corporations, Transnational Corporations in World Development, 1983, p.143

Cuadro 9

PAISES SUBDESARROLLADOS SELECCIONADOS: PARTICIPACION  
DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS EXPORTACIONES  
MANUFACTURERAS (VARIOS AÑOS)  
(PORCENTAJE)

País	Porcentaje de participación de ET	Año
Argentina	por arriba de 30	1969
Brasil	43	1969
Colombia	por arriba de 30	1970
Hong Kong	10	1972
Jap. de Corea	27	1978
México	34	1974
Singapore	92	1978

fuente: United Nations, Centre on Transnational Corporations, Transnational Corporations in World Development, Third Survey, New York, 1983, p.137.

Empresas automotrices líderes: producción mundial y doméstica 1980<sup>a/b/c/</sup>

(Miles de Vehículos)

Empresa	País de origen	Producción Mundial	Producción doméstica	Producción en	(3) como por-
		(1)	(2)	el extranjero	centaje de
				(3)	(1) (4)
General Motors	Estados Unidos	6,712.3	4,753.3	1,959.0	29.2
Ford	Estados Unidos	4,183.3	1,888.5	2,294.8	54.9
Toyota-Daihatsu-Hino	Japón	3,800.6	3,800.6	---	--
Nissan-Fuji	Japón	3,117.8	3,117.8	---	--
Volkswagen-Audi-NSU	R.F.A.	2,530.6	1,631.8	898.8	35.5
Renault	Francia	2,136.9	1,713.3	423.6	19.8
Peugeot-Citroen	Francia	2,019.2	1,647.3	371.9	18.4
Fiat-Lancia <sup>d/</sup>	Italia	1,569.0	1,349.6	219.4	14.0
Toyco-Kogyo	Japón	1,121.1	1,121.1	---	--
Mitsubishi	Japón	1,104.9	1,104.9	---	--
Chrysler <sup>e/</sup>	Estados Unidos	1,008.6	757.5	251.1	24.9
Honda	Japón	956.9	956.9	---	--
Daimler-Benz	R.F.A.	707.4	627.2	80.2	11.3
British Leyland <sup>f/</sup>	Gran	596.9	525.5	71.4	12.0
Isuzu	Bretaña	472.1	472.1	---	--
Suzuki	Japón	468.7	468.7	---	--
BMV	Japón	330.1	330.1	---	--
Volvo	R.F.A.	311.5	205.0	106.5	34.2
Seat	Suecia	297.6	297.6	---	--
American Motors Corp.	España	250.6	235.8	14.8	5.9
Alfa-Romeo	Estados Unidos	221.2	221.2	---	--
Saab-Scania <sup>g/</sup>	Italia	104.6	93.4	11.2	10.7
	Suecia				
SUBTOTAL		34,021.9	27,319.2	6,702.7	19.7
Otras empresas		855.0	3,395.2	---	--
TOTAL		34,876.9	30,714.4 <sup>h/</sup>	6,702.7	19.2

Fuente: United Nations, Centre on Transnational Corporations, Transnational Corporations in the International Auto Industry, New York, 1982, p.67 y Transnational Corporations in World Development, p.357.

	Participación por empresa en el to- tal de la produc- ción mundial (%)	Participación por empresa en el to- tal de la produc- ción en el extran- jero. (%)	Total (\$)	Ventas <sup>1/</sup> En el ext. (%)	Total (000)	Empleo En el ext (%)
General Motors	19.2	29.2	57,728	27.9	746	30.7
Ford	12.0	34.2	37,086	50.3	427	57.8
Toyota-Daihatsu-Hino	10.9	--	14,599	46.6	47	--
Nissan-Fuji	8.9	--	13,302	--	56	--
Volkswagen-Audi-NSU	7.3	13.4	18,313	64.4	258	38.4
Renault	6.1	6.3	18,958	45.4	223	24.4
Peugeot-Citroen	5.8	5.5	16,825	54.9	245	21.9
Fiat-Lancia	4.5	3.3	24,270	--	343	20.3
Toyo-Kogyo	3.2	--	4,875	--	28	5.4
Mitsubishi	3.2	--	12,780	.7	58	8.9
Chrysler	2.9	3.7	9,225	22.5	93	17.2
Honda	2.7	--	7,980	75.1	385	9.7
Daimler-Benz	2.0	1.2	17,084	55.4	183	16.9
British Leyland	1.7	1.1	6,693	28.8	143	15.7
Isuzu	1.4	--	--	--	--	--
Suzuki	1.3	--	--	--	--	--
BMW	1.0	--	--	--	--	--
Volvo	0.9	--	--	--	--	--
Seat	0.9	1.6	--	--	--	--
American Motors Corp.	0.7	--	--	--	--	--
Alfa-Romeo	0.6	0.2	3,342	--	21	--
Saab-Scania	0.6	--	--	--	--	--
	0.3	0.2	--	--	--	--
SUBTOTAL	97.5	100.0	--	--	--	--
Otras empresas	2.5	--	--	--	--	--
TOTAL	100.0	--	--	--	--	--

- a) No incluye actividades de ensamble  
b) Excluye a países del CAME y Yugoslavia  
c) En 1981, las 10 mayores empresas productoras de vehículos en el mundo fueron: 1) General Motors (6,762); 2) Ford (4,404); 3) Toyota (3,290); 4) Nissan (2,814); 5) Volkswagen (2,196); 6) Peugeot-Citroen (1,585); 7) Renault (1,527); 8) Fiat (1,364); 9) Toyo Kogyo (1,230); 10) Chrysler Corporation (1,083)  
d) Excluye SEAT de España en la cual Fiat tiene una participación minoritaria desde mediados de 1981  
e) Las operaciones europeas de Chrysler se incluyen en la producción de Peugeot-Citroen.  
f) Se cuentan sus operaciones en Bélgica como producción (no ensamble) e incluye sus operaciones en España e India  
g) Se incluyen sus operaciones en Argentina y Brasil  
h) Producción doméstica total en ocho países: Estados Unidos, R.F.A., Francia, Japón, Gran Bretaña, Italia, España, Suecia. La producción por "otras firmas" incluye a ET de otros países.  
i) Los datos de ventas y empleo corresponden a 1980

Niveles de Concentración en los países con mayor producción<sup>a/</sup>, 1980  
(Porcentaje)

País	Automóviles			Vehículos Comerciales			Total		
	2 Mayores	3 Mayores	4 Mayores	2 Mayores	3 Mayores	4 Mayores	2 Mayores	3 Mayores	4 Mayores
Estados Unidos	84.4	94.3	97.4	78.3	85.7	90.2	83.1	92.6	94.7
Japón	65.4	77.4	87.9	57.9	69.0	78.6	62.7	72.8	82.8
R.F.A.	65.4	77.9	89.8	84.7	91.6	97.3	62.5	78.7	89.5
Francia	100.0	100.0	100.0	95.9	100.0	100.0	99.5	100.0	100.0
Gran Bretaña	80.0	93.5	99.5	68.9	93.7	97.8	76.7	88.2	99.0
Italia	97.2	100.0	100.0	99.7	100.0	100.0	97.5	99.9	100.0
Suecia	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
España	58.1	82.1	100.0	58.1	78.3	91.7	54.3	76.8	93.8
Brasil	71.6	86.6	99.5	57.0	78.1	88.0	65.2	79.4	93.6
México	56.1	68.5	75.6	52.7	64.4	76.1	47.7	65.4	73.4
Argentina	59.4	75.1	87.9	80.4	86.4	91.1	63.5	84.2	95.4
India	100.0	100.0	100.0	61.0	76.6	88.4	51.5	68.2	79.6

a/ Se define como la participación de las mayores firmas en el total de la producción de vehículos por país.

Fuente: United Nations, Centro on Transnational Corporations, Transnational Corporations in the International Auto Industry, New York, 1982, p.119

Cuadro 12

Plantas de ensamble de empresas japonesas en el extranjero, 1980.

Empresa	Países
Toyota	Australia, Bolivia, Brasil, Burma, Camerún, Canadá, Costa Rica, Chipre, Dahomey, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Francia, Ghana, Grecia, Guatemala, Honduras, Indonesia, Irán, Costa de Marfil, Jamaica, Liberia, Malasia, Nueva Zelanda, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Filipinas, Portugal, Arabia Saudita, Sierra Leona, Sudáfrica, Suiza, Taiwán, Tailandia, Togo, Trinidad y Tobago.
Mitsubishi	Angola, Australia, Chile, Costa Rica, Ghana, India, Indonesia, Iran, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Filipinas, Portugal, Singapore, Sudáfrica, Taiwan, Tailandia, Trinidad y Tobago y Venezuela.
Honda	Angola, Bangladesh, Bélgica, Brasil, Guatemala, Indonesia, Iran, Italia, Jamaica, Malasia, México, Marruecos, Mozambique, Nueva Zelanda, Nigeria, Pakistán, Perú, Filipinas, Portugal, República de Corea, Siria, Taiwan, Tailandia, Turquía, Uruguay, Yugoslavia
Daihatsu Kogyo	Burma, Costa Rica, Ghana, Grecia, Indonesia, Iran, Kenia, Malasia, Nueva Zelanda, Pakistán, Filipinas, Portugal, República de Corea, Sudáfrica, Tailandia, Trinidad y Tobago.

Fuente: United Nations, Transnational Corporations in the International Auto Industry, New York, 1983, p.77



Producción Mundial de Automoviles y Camiones 1950-1981

(Millones de Unidades y %)

Países	1950		1960		1970		1971		1972		1973		1974	
	número	%	número	%	número	%	número	%	número	%	número	%	número	%
Australia	126.7	1.2	326.3	2.0	473.8	1.6	470.1	1.39	466.9	1.30	454.2	1.15	489.3	1.39
Brasil	---	-	133.1	0.8	416.0	1.4	516.0	1.53	609.0	1.70	729.1	1.86	858.5	2.44
Canadá	387.7	3.7	397.7	2.4	1,159.5	3.9	1,346.8	3.99	1,430.1	3.99	1,574.8	4.02	1,524.9	4.35
España	0,3	n.s.	58.2	0.4	536.0	1.8	532.4	1.58	695.2	1.94	822.0	2.09	837.4	2.38
Estados Unidos	8,005.9	75.7	7,905.1	48.3	8,283.9	27.9	10,671.7	31.68	11,310.7	31.59	12,681.5	32.38	10,072.7	28.73
Francia	285.6	2.7	1,369.2	8.4	2,750.1	9.3	3,010.3	8.93	3,328.3	9.28	3,596.2	9.18	3,462.8	9.87
Italia	127.8	1.2	644.6	3.9	1,854.3	6.2	1,817.0	5.39	1,839.8	5.13	1,958.0	5.00	1,772.5	5.05
Japón	31.6	0.3	481.6	2.9	5,289.1	17.8	5,810.8	17.25	6,294.4	17.58	7,082.8	18.08	6,551.8	18.69
México	21.6	0.2	49.8	0.3	192.8	0.6	210.8	.63	229.8	.64	285.5	.73	350.8	1.00
Reino Unido	783.7	7.4	1,810.7	11.1	2,098.5	7.1	2,198.1	6.52	2,329.4	6.50	2,163.9	5.52	1,936.7	5.52
R.F.A.	306.0	2.9	2,055.1	12.5	3,842.2	12.9	3,982.7	11.82	3,816.0	10.66	3,949.1	10.08	3,099.8	8.84
Suecia	17.6	0.2	128,5	0.8	310.9	1.1	317.3	.94	306.0	.85	378.0	.96	368.4	1.05
URSS	363.0	3.4	523.6	3.2	922.0	3.1	1,142.7	3.39	1,379.0	3.85	1,602.0	4.09	1,846.0	5.26
Otros	120.3	1.1	493.3	3.0	1,557.5	5.2	1,654.9	4.96	1,761.7	4.98	1,882.7	4.86	1,881.5	5.43
TOTAL	10,577.8	100.0	16,376.8	100.0	29,686.6	100.0	33,681.6	100.0	35,796.3	100.0	39,159.8	100.0	35,053.1	100.0

	número	%	número	%	número	%	número	%	número	%	número	%	número	%
Australia	456.2	1.37	456.2	1.2	452.6	1.1	385.0	0.9	461.5	1.1	364.1	0.9	-	-
Brasil	929.8	2.79	985.5	2.6	919.2	2.2	1,062.2	2.5	1,128.0	2.7	1,165.2	3.0	780	2.0
Canadá	1,424.0	4.28	1,640.1	4.3	1,775.4	4.3	1,817.5	4.3	1,631.7	3.9	1,374.3	3.6	1,323.0	3.5
España	814.2	2.44	866.2	2.2	1,129.7	2.7	1,143.8	2.7	1,122.9	2.7	1,181.7	3.1	987.0	2.6
Estados Unidos	8,986.6	27.01	11,497.4	29.8	12,702.8	30.9	12,899.2	30.3	11,480.0	27.7	8,009.8	20.9	7,936.0	20.8
Francia	2,861.3	8.60	3,402.7	8.8	3,507.9	8.5	3,507.9	8.3	3,613.5	8.7	3,378.4	8.8	3,019.0	7.9
Italia	1,458.6	4.38	1,590.7	4.1	1,583.9	3.9	1,656.1	3.9	1,632.2	3.9	1,611.9	4.2	1,434.0	3.8
Japón	6,941.6	20.86	7,841.4	20.3	8,514.5	20.7	9,269.2	21.8	9,635.5	23.2	11,042.9	28.8	11,180.0	29.3
México	360.7	1.08	325.0	0.8	280.8	0.7	384.1	0.9	444.4	1.1	490.0	1.3	597.0	1.6
Reino Unido	1,648.4	4.95	1,705.5	4.4	1,714.2	4.2	1,607.5	3.8	1,478.5	3.6	1,312.9	3.4	1,184.0	3.1
R.F.A.	3,168.2	9.57	3,868.1	10.0	4,104.2	10.0	4,186.4	9.8	4,249.7	10.2	3,878.4	10.1	3,897.0	10.2
Suecia	366.8	1.10	367.8	1.0	286.9	0.7	305.5	0.7	354.8	0.9	298.4	0.8	-	-
URSS	1,964.0	5.90	2,025.0	5.3	2,080.0	5.1	2,160.0	5.1	2,173.0	5.2	2,197.0	5.7	2,193.0	5.7
Otros	1,866.9	5.67	1,963.0	5.1	2,067.8	5.0	2,111.6	5.0	2,109.8	5.1	2,055.5	5.4	3,650.0	9.5
TOTAL	33,265.2	100.0	38,534.6	100.0	41,119.9	100.0	42,496.0	100.0	41,515.5	100.0	38,360.5	100.0	38,180.0	100.0

Fuente: Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto. La Industria Automotriz en México, Análisis y Perspectivas, julio de 1982, mimeo.

Cuadro 14

Costo de la Fuerza de Trabajo en la Industria  
Automotriz en países seleccionados, 1980.

País	Salarios	Productividad	Promedio del costo de la fuerza de trabajo
Estados Unidos	\$14.81	1.00	1.00
R.F.A.	15.01	1.10	.92
Japón	7.35	1.40	.35
México	4.68	1.00	.32
Brasil	2.75	1.00	.19
Corea del Sur	1.23	1.20	.07

Fuente: William Johnston, Issues in Multinational Sourcing of Production, International Policy Forum, Hakone Prince, Hakone, Japón, mayo 1982.

## Cuadro 15

## Estados Unidos; Distribución del mercado automotriz

(%).

	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1978	1981
General Motors	45	51	43	50	40	43	48	44
Ford Motor Co.	24	27	27	25	26	23	23	16
Chrysler	17	17	14	15	16	12	10	9
American Motors	5	2	6	4	3	4	1	2
Otros	8	2	2	NS	NS	NS	NS	NS
Importaciones	1	1	8	6	15	18	18	29
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100

NS: Menos de 0.5%

Fuente: Automotive News, citado en Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, La Industria Automotriz en México, Análisis y Perspectivas, julio de 1982, mimeo.

## Cuadro 16

Ventas de Autos Importados en los E.U.A. 1974-1981  
(Unidades y porcentajes)

MARCA	1974		1975		1976		1977	
	número	%	número	%	número	%	número	%
Audi	50,432	3.59	50,680	3.21	33,316	2.23	35,854	1.73
Datsun	189,026	13.47	253,192	16.05	270,103	18.09	338,378	16.33
Fiat	72,026	5.13	100,511	6.37	61,540	4.12	63,479	3.06
Honda	43,119	3.07	103,383	6.55	150,929	10.10	223,633	10.79
Mazda	61,190	4.36	62,351	4.01	35,383	2.36	50,609	2.44
Mercedes Benz	38,170	2.72	45,259	2.86	43,205	2.89	48,722	2.35
Subaru	22,980	1.63	41,587	2.63	48,928	3.27	80,826	3.90
Toyota	238,135	16.97	283,909	18.00	346,920	23.23	493,048	23.80
Volkswagen	334,515	23.84	267,730	16.97	201,670	13.50	260,704	12.58
Volvo	53,043	3.78	60,338	3.82	43,887	2.93	46,790	2.25
Otro	300,399	21.44	307,060	19.53	257,119	17.28	429,057	20.77
TOTAL	1,403,035	100.0	1,577,000	100.00	1,493,000	100.00	2,071,100	100.00

MARCA	1978		1979		1980		1981	
	número	%	número	%	número	%	número	%
Audi	40,878	2.04	42,709	1.83	42,483	1.77	50,816	2.18
Datsun	338,096	19.39	472,252	20.28	516,890	21.56	464,805	19.98
Fiat	60,435	3.02	58,934	2.53	37,184	1.55	32,185	1.38
Honda	274,876	13.74	353,291	15.17	375,388	15.66	370,705	15.94
Mazda	75,309	3.76	156,533	6.72	161,623	6.74	166,105	7.14
Mercedes Benz	46,695	2.33	52,819	2.26	53,790	2.24	63,059	2.71
Subaru	103,274	5.16	127,871	5.49	142,968	5.96	152,062	6.53
Toyota	441,800	22.08	507,816	21.81	582,204	24.28	576,491	24.79
Volkswagen	216,709	10.83	125,100	5.37	90,923	3.79	82,173	3.53
Volvo	50,880	2.54	56,027	2.40	56,999	2.37	64,477	2.77
Otros	351,548	15.11	374,580	16.14	336,428	14.08	302,356	13.05
<b>TOTAL</b>	<b>2,000,500</b>	<b>100.00</b>	<b>2,327,932</b>	<b>100.00</b>	<b>2,396,934</b>	<b>100.00</b>	<b>2,325,235</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Automotive News, 1982, Market Data Books Issue, citado en Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, La Industria Automotriz en México, análisis y Perspectivas, México, julio de 1982, mimeo.

México: Producto Interno Bruto por Actividades 1960-1970  
(Millones de pesos 1960)

	1960	1970	Tasa Media de Crecimiento 1960-1970	Estructura Porcentual	
				1960	1970
PIB	150,511	296,600	7.0	100.0	100.0
Sector Primario <sup>a/</sup>	23,970	34,535	3.8	15.9	11.7
Industria <sup>b/</sup>	43,933	102,154	8.8	29.2	34.4
Servicios	84,127	163,478	6.8	55.9	55.1
Ajustes por Servicios Bancarios	-1,519	-3,567		-1.0	-1.2

a/ Incluye: Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

b/ Incluye: Minería, petróleo y petroquímica, manufacturas, construcción y electricidad.

Fuente: Elaboración propia en base a : Banco de México S.A., Información Económica, Producto Interno Bruto y Gasto, Cuaderno 1960-1977, (IPI/B6 001-00-08-78)

MEXICO: PRODUCTO INTERNO BRUTO MANUFACTURERO

	Millones de pesos de 1960		1960-1970 TMCA %
	1960	1970	
PIB Manufacturero	28,892	67,680	8.8
Bienes de Consumo no duradero	18,436	36,093	7.0
Bienes de Consumo duradero	2,047	8,313	13.7
Bienes Intermedios	7,636	20,533	10.4
Bienes de capital	773	2,741	14.6

Fuente: Elaboración propia en base a: Banco de México S.A., Información Económica, Producto Interno Bruto y gasto, Cuaderno 1960-1977, (IPI/BG 001-00-08-78)



Cuadro 19

MEXICO: TASA DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION BRUTA Y DEL  
 PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL, MANUFACTURERO Y DE LA  
 INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 1961 - 1970  
 (Millones de pesos de 1960)

	1961-1965	1966-1970	1961-1970
PRODUCCION BRUTA			
Total	7.3	7.2	7.2
Manufacturas	8.8	8.5	8.7
Industria Automotriz	18.8	15.9	17.4
Industria terminal	14.2	14.5	14.4
Industria de autopartes	40.0	19.4	29.7
PRODUCTO INTERNO BRUTO			
Total	7.2	6.9	7.0
Manufacturero	9.2	8.6	8.9
Industria Automotriz	21.3	16.5	18.9
Industria terminal	15.3	14.5	14.9
Industria de autopartes	39.4	19.7	29.6

Fuente: Elaboración propia en base a: Banco de México, Información Económica, Producto Interno Bruto y Gasto, Cuaderno 1960-1977  
 (IP/B6 001-00-08-78)

MEXICO: PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN LA PRODUCCION BRUTA Y  
 EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO, TOTAL Y MANUFACTURERO 1960-1970  
 (PORCENTAJE, MILLONES DE PESOS DE 1960)

	<u>1960</u>	<u>1965</u>	<u>1970</u>
PRODUCCION BRUTA TOTAL	1.0	1.6	2.3
PRODUCCION BRUTA MANUFACTURERA			
Industria Automotriz total	3.2	4.8	6.6
Industria terminal	2.7	3.4	4.4
Industria de autopartes	.4	1.4	2.2
PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL	0.4	0.8	1.1
PRODUCTO INTERNO BRUTO MANUFACTURERO			
Industria Automotriz total	2.1	3.6	5.0
Industria terminal	1.7	2.2	2.9
Industria de autopartes	0.4	1.4	2.2

Fuente: Elaboración propia en base a: Banco de México S.A., Información Económica, Producto Interno Bruto y Gasto, Cuaderno 1960-1977 (IPI/BG 001-00-08-78)

MEXICO: PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA TERMINAL Y DE AUTOPARTES EN LA  
 PRODUCCION BRUTA Y EN EL PIB DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 1960-1970  
 PORCENTAJE (MILLONES DE PESOS DE 1960)

	1960		1965		1970	
	Millones pesos	%	Millones pesos	%	Millones pesos	%
PRODUCCION BRUTA	2,357	100.0	5,430	100.0	11,258	100.0
Industria terminal	2,046	86.8	3,817	70.3	7,482	66.5
Industria Autopartes	311	13.2	1,613	29.7	3,776	33.5
PRODUCTO INTERNO BRUTO	624	100.0	1,605	100.0	3,394	100.0
Industria terminal	502	80.4	987	61.5	1,932	56.9
Industria Autopartes	122	19.6	618	38.5	1,462	43.1

Fuente: Elaboración propia en base a: Banco de México S.A., Información Económica, Producto Interno Bruto y Gasto, Cuaderno 1960-77, (IPI/BG 001-00-08-78)

## Cuadro 22

MEXICO: TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB TOTAL, MANUFACTURERO  
Y DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 1971-1981

	1971-1975	1976-1981	1971-1981
PIB total	6.5	6.9	6.7
Manufacturas	7.1	7.2	7.2
Automotriz total	13.3	9.2	11.1
Automotriz terminal	15.8	9.5	12.3
Automotriz autopartes	10.3	8.8	9.4

Fuente: Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, La Industria Automotriz en México, análisis y perspectivas, julio de 1982, mimeo.

## Cuadro 23

MEXICO: PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ  
TERMINAL EN EL PIB (%)

	1970	1975	1981 <sup>e</sup>
En el total	0.6	0.9	1.0
En el PIB manufacturero	2.5	3.7	4.2
En el PIB total de la industria automotriz	53.1	59.1	60.1

e) Cifras estimadas

Fuente: Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, La Industria automotriz en México, análisis y perspectivas, julio de 1982, mimeo

## 1965 - 1982 (Unidades)

Año	Automóviles		Camiones		Tractocamiones		Autobuses Integrales		Total	
	Producción	Venta	Producción	Venta	Producción	Venta	Producción	Venta	Producción	Venta
1965	70,242	---	32,026	---	505	---	571	---	103,344	---
1970	133,218	132,882	54,735	52,758	1,086	1,095	947	940	189,986	187,675
1971	153,412	148,526	55,669	56,743	1,326	1,283	986	954	211,393	207,506
1972	163,005	163,678	64,444	67,274	1,366	1,400	976	1,065	229,791	233,417
1973	200,147	178,191	82,491	80,883	1,716	1,726	1,214	1,245	285,568	262,045
1974	248,574	234,223	98,378	94,084	2,632	2,715	1,363	1,348	350,947	332,375
1975	237,118	231,108	115,075	110,378	2,724	2,747	1,707	1,664	356,624	345,969
1976	212,549	199,137	108,844	100,807	2,091	2,015	1,495	1,408	324,979	303,367
1977	187,637	194,471	90,823	92,254	1,005	1,151	1,348	1,364	280,813	289,240
1978	242,519	226,587	137,939	130,724	2,118	2,102	1,551	1,615	384,127	361,028
1979	280,049	266,906	158,103	151,998	4,367	4,374	1,907	1,953	444,426	425,231
1980	303,056	286,041	178,456	170,331	6,819	6,671	1,675	1,368	490,006	464,411
1981	355,497	340,363	231,963	220,886	8,217	8,002	1,441	1,762	597,118	571,013
1982	300,579	286,761	167,430	174,861	3,305	3,611	1,323	1,430	472,637	466,663

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C., La Industria Automotriz de México en Cifras, 1982.

Cuadro 25

MEXICO; Inversión total en activos fijos de la industria  
 automotriz 1977-1982 (millones de pesos a precios  
 de 1980) \*

Año.	Total	Industria terminal	Industria de autopartes
1977	34,390	10,410	23,980
1978	53,240	24,180	29,060
1979	72,540	37,070	35,470
1980	99,120	55,330	43,790
1981	128,390	77,350	51,040
1982 <u>e/</u>	157,690	98,790	58,900
TMCA	35.6	56.8	19.7

\* Tasa Media de crecimiento anual

e/ Estimado en base a inversiones programadas

FUENTE: Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, La Industria automotriz en México, Análisis y Perspectivas, julio de 1982, mimeo.

AÑO	TOTAL	INDUSTRIA TERMINAL	%	INDUSTRIA DE AUTOPARTES	%
1977	90,700	39,800	43.9	50,900	56.1
1978	108,830	47,820	43.9	61,010	56.1
1979	119,000	50,530	42.5	68,470	57.5
1980	138,320	57,970	41.9	80,350	58.1
1981	158,550	67,840	42.8	90,710	57.2
TCMA*	15.0	14.3		15.5	

FUENTE: Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, La Industria Automotriz en México, Análisis y Perspectivas, julio de 1982, mimeo.

CUADRO 27

MEXICO: RED DE DISTRIBUCION AUTOMOTRIZ 1977-1981

AÑO	NO. DE DIS- TRIBUIDORES	PERSONAL OCUPADO	ACTIVOS TOTALES (millones)	UNIDADES VENDIDAS
1977	1,171	60,922	30,654	286,722
1978	1,184	67,691	40,883	357,311
1979	1,165	73,577	51,615	418,904
1980	1,188	80,854	59,870	456,372
1981	1,231	87,970	104,416	561,249

FUENTE: Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, La Industria Automotriz en México, Análisis y Perspectiva, julio de 1982, mimeo.

México: Origen del Capital de las Empresas Industriales  
1982 (Porcentaje)

Empresa	Año de Fundación	Nacional			Extranjero
		Estatatal	Privado		
Chrysler de México S.A.	1939	0	1	99	
Diesel Nacional S.A.	1951	100	0	0	
Fábrica de Autotransportes Mexicana, S.A. de C.V.	1979	0	60	40	
Ford Motor Co. S.A.	1925	0	0	100	
General Motors de México S.A. de C.V.	1935	0	0	100	
Kenworth Mexicana S.A. de C.V.	1959	0	59	41	
Mexicana de Autobuses S.A. de C.V.	1959	100	0	0	
Nissan Mexicana S.A. de C.V.	1966	0	0	100	
Renault de México S.A. de C.V.	1978	0	0	100	
Trailers de Monterrey S.A.	1946	0	100	0	
Víctor Patrón S.A.	1946	95	0	5	
Volkswagen de México S.A. de C.V.	1954	0	0	100	

Fuente: Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, La Industria Automotriz en México, Análisis y Perspectivas, julio de 1982, mimeo.



Cuadro 29

MEXICO: Producción de las principales empresas de vehículos automotores 1970-1982  
(Miles de Unidades)

EMPRESA	1965		1970		1975		1980		1981		1982	
	número	%	número	%	número	%	número	%	número	%	número	%
Volkswagen de México	13.2	12.8	35.6	18.8	104.6	29.3	127.4	26.0	138.4	23.2	144.3	30.5
Chrysler de México (1)	27.9	27.0	38.8	20.5	65.0	18.2	106.4	21.7	116.1	19.4	73.3	15.6
Ford Motor Co.	22.2	21.5	37.0	19.5	55.8	15.6	86.9	17.7	111.7	18.7	88.7	18.8
Nissan Mexicana	1.1	1.1	15.6	8.2	30.9	8.7	51.3	10.5	72.1	12.1	67.6	14.3
General Motors de México	21.8	21.1	27.9	14.7	36.3	10.2	38.8	7.9	67.2	11.2	44.7	9.5
Renault de México	---	---	---	---	---	---	21.6	4.4	22.2	3.7	21.3	4.5
Vehículos Automotores Mexicanos	---	---	13.3	7.0	24.1	6.8	27.6	5.7	34.4	5.8	14.1	3.0
Diesel Nacional (2)	7.1	6.9	19.1	10.0	35.3	9.9	21.9	4.5	24.6	4.2	14.0	3.0
Fábrica de Autotransportes Mexicana S.A.	6.1	5.9	---	---	---	---	4.0	0.8	5.5	0.9	1.7	0.3
Otras	3.9	3.8	2.6	1.3	4.6	1.3	4.1	0.8	4.9	0.8	2.5	0.5
Total	103.3	100.0	189.9	100.0	356.6	100.0	490.0	100.0	597.1	100.0	472.6	100.0

(1) Hasta 1971, Fábricas Automex S.A.

(2) Hasta 1977, Renault de México y Dina Nacional operaron conjuntamente

Fuente: AMIA, La Industria Automotriz de México en Cifras, 1982.

MEXICO: PARTICIPACION RELATIVA DE LAS DIVERSAS CATEGORIAS  
 EN LA PRODUCCION TOTAL DE VEHICULOS AUTOMOTORES (%)  
 1965-1982

	1965	1970	1975	1980	1981	1982
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Automóviles	67.9	70.1	66.5	61.8	59.5	63.6
Camiones	31.0	28.8	32.2	36.4	38.8	35.4
Tractocamiones	0.5	.6	0.8	1.4	1.4	0.7
Autobuses Integrales	0.6	.5	0.5	0.4	0.3	0.3

Fuente: AMIA, La Industria Automotriz de México en cifras, 1982.

Cuadro 30  
 MEXICO: TASAS DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION  
 DE VEHICULOS AUTOMOTORES (%) 1965-1982

	1965-70	1971-75	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Total	13.9	13.7	- 8.8	-13.6	36.8	15.7	10.3	21.9	-20.8
Automóviles	14.9	12.8	-10.4	-11.7	29.2	15.5	8.2	17.3	-15.4
Camiones	11.8	16.4	- 5.4	-16.6	51.9	14.6	12.9	30.0	-27.8
Tractocamiones	19.2	21.5	-23.2	-51.9	110.8	106.1	56.1	20.5	-59.8
Autobuses Integrales	10.9	13.0	-12.4	- 9.8	15.1	23.0	-12.2	-14.0	- 8.2

Fuente: AMIA, La Industria Automotriz de México en cifras, 1982.

MEXICO: PRODUCCION DE AUTOMOVILES POR CATEGORIAS 1970-1981

(unidades)

CONCEPTO	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
TOTAL	133,218	153,412	163,005	200,147	248,574	237,118	212,549	187,637	242,519	280,049	303,055	355,497
Populares	59,515	75,030	88,169	116,165	141,251	131,729	116,022	88,420	126,449	149,028	170,296	191,532
compactos	36,898	40,210	44,723	47,970	67,688	75,229	73,928	76,623	88,479	93,370	92,596	111,933
estandar	11,844	12,170	7,580	9,021	10,587	5,161	1,686	---	---	---	---	---
de lujo	16,264	16,574	16,104	20,299	20,976	18,734	15,753	16,875	22,068	28,099	28,430	38,117
deportivos	8,697	9,428	6,429	6,692	8,072	6,265	5,110	5,719	5,523	9,552	11,734	13,915

FUENTE: AMIA. La industria Automotriz de México en Cifras, 1982.

CUADRO NO. 33 •

MEXICO: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA PRODUCCION DE AUTOMOVILES POR CATEGORIAS 1970-1981

CONCEPTO	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
populares	44.67	48.91	54.09	58.04	56.82	55.55	54.59	47.12	52.14	53.21	56.20	53.88
compactos	27.70	26.21	27.44	23.97	27.23	31.73	34.81	40.84	36.48	33.34	30.55	31.49
estandar	8.89	7.93	4.65	4.51	4.26	2.18	.79	---	---	---	---	---
de lujo	12.21	10.80	9.88	10.14	8.37	7.90	7.41	8.99	9.10	10.04	9.38	10.72
deportivos	6.53	6.15	3.94	3.34	3.32	2.64	2.40	3.05	2.28	3.41	3.87	3.91

FUENTE: AMIA, La Industria automotriz de México en cifras, 1982.

## Cuadro 34

MEXICO: Valor de las exportaciones de la industria  
Automotriz (Miles de dólares)

	1970	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1980
Automóviles para el transporte de personas	11	4,685	9,904	12,180	39,333	93,120	98,528	68,918
Automóviles para el transporte de carga	-	4,009	8,509	17,780	28,532	23,648	30,116	38,369
Piezas sueltas para automóviles	26,377	55,298	76,050	95,653	126,780	159,959	209,437	163,278
Chasises	-	1,950	692	889	5,555	1,646	1,012	1,304
Motores	-	35,372	56,401	82,549	86,317	51,590	30,458	58,852
Muelles y sus hojas	-	11,617	27,131	29,127	32,749	29,810	14,484	18,362
Partes para motores	-	9,079	13,655	14,955	14,646	17,039	20,337	21,254
TOTAL	26,388	122,010	192,342	253,468	333,912	376,822	404,372	370,337

Fuente: Banco de México, Informe Anual, varios años

## Cuadro 35

MEXICO; Valor de las importaciones del sector automotriz  
(Miles de dólares)

	1950	1955	1960	1965	1970
Automóviles para el transporte de personas	19,903	31,485	58,277	98,908	114,275
Motores para automóviles	13,050	21,902	9,955	3,319	11,765
Partes y refacciones	1,987	4,907	29,563	52,839	67,620
Camiones para el transporte de mercancías	18,519	32,274	36,013	9,547	12,872
chasises	1,881	3,176	12,969	38,233	50,176
TOTAL	55,340	93,744	146,727	202,846	256,708

/Continúa

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Automóviles para el transporte de personas	11,046	8,552	6,348	6,651	109,533	155,383	189,766
Motores para automóviles	56,919	64,125	59,982	70,455	120,068	144,964	168,418
Partes y refacciones	127,338	116,886	81,824	129,973	237,270	373,844	474,035
Camiones para el transporte de mercancías	58,969	57,091	34,192	49,022	126,144	127,326	189,919
Chasises	356	1,210	886	151	966	1,281	6,643
Automóviles con equipos especiales	18,675	14,923	10,178	19,145	35,139	108,425	139,374
Material de ensamble	473,443	452,434	450,508	612,221	786,365	949,133	1,111,279
Remolques	3,583	3,539	1,908	5,385	10,791	22,400	239,173
TOTAL	750,329	718,760	638,826	893,004	1,426,275	1,903,181	2,518,607

Fuente: Banco de México, Informe Anual, varios años y Secretaría de Programación y Presupuesto y Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, La Industria Automotriz en México, Análisis y Perspectivas, julio de 1982, mimeo.

## Cuadro 36

MEXICO: PARTICIPACION DEL SECTOR AUTOMOTRIZ EN EL  
 DEFICIT DE LA BALANZA COMERCIAL DEL PAIS.  
 (MILLONES DE DOLARES)

## Balanza Comercial (-)

Año	Total (1)	Automovilística (2)	2/1 (%)
1950	62.3	55.3	88.8
1955	145.1	93.7	64.6
1960	447.7	146.7	32.8
1965	458.3	202.8	44.3
1970	1038.7	230.3	22.2
1975	3637.0	628.3	17.3
1976	2644.4	526.4	19.9
1977	1054.7	385.4	36.5
1978	1854.7	559.1	30.1
1979	3162.0	1049.5	33.2
1980	3178.7	1498.8	47.2
1981	3725.4	2148.3	57.7

Fuente: Banco de México S.A., Informe Anual, varios números y Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Secretaría de Programación y Presupuesto, La Industria Automotriz en México, Análisis y Perspectivas, julio de 1982, mimeo.

1970 - 1981 (millones de pesos)

	Subsidios a la Industria terminal*		Sacrificio fiscal TOTAL		Participación (%)
	Valor	Variación(%)	Valor	Variación(%)	
1970	1,567.7	---	3,797.0	---	41.3
1971	1,360.5	-13.2	3,776.6	-1.6	36.0
1972	1,605.6	18.0	3,661.8	-3.0	43.8
1973	2,016.1	25.6	4,555.5	24.4	44.3
1974	2,978.5	47.7	7,125.8	56.4	41.8
1975	3,203.8	7.6	10,181.5	42.9	31.5
1976	3,234.4	1.0	9,540.0	-6.3	33.9
1977	3,256.0	0.7	10,248.0	7.4	31.8
1978	4,641.1	42.5	16,128.0	57.4	28.8
1979	7,646.1	64.7	22,417.0	39.0	34.1
1980	4,128.0	-54.0	20,274.0	-9.6	20.4
1981	6,552.0	58.7	23,424.0	15.5	28.0
TMCA(%)	1971-77	11.0	15.2		
	1978-81	19.1	23.0		
	1971-81	13.9	18.0		

Fuente: Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, La Industria Automotriz en México, análisis y perspectivas, julio de 1982, mimeo



## Cuadro 38

## MEXICO: Número de Modelos de Vehículos Automotores

	1965	1970	1975	1980	1981
Automóviles	36	39	37	45	55
Camiones	44	35	39	38	35
Tractocamiones	6	6	6	8	8
Autobuses Integrales	3	3	3	12	10

Fuente: Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, La Industria Automotriz en México, Análisis y Perspectivas, julio de 1982, mimeo.

MEXICO: GRADO DE PARTICIPACION EXTRANJERA EN EMPRESAS SELECCIONADAS  
DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ AUXILIAR, 1975

Nombre de la Empresa	Capital social (miles)	Porcentaje de participación extranjera.
1. Transmisiones y equipos Mccánicos S.A.	332,803	34.00
2. Manufacturas mexicanas de partes auto. S.A.*	324,000	1.07
3. Spicer, S.A.	162,500	33.00
4. Rassini Rheem S.A.*	93,000	51.00
5. Motores Perkins S.A.*	65,000	21.00
6. Dina Rockwell Nacional S.A.*	60,000	49.00
7. Eaton Manufacturera S.A.	50,187	40.00
8. Motores y Refacciones S.A.	46,463	50.87
9. Moto Equipos S.A.	45,000	40.00
10. Dina-Komatsu Nacional S.A.*	40,000	40.00
11. Motores US de México S.A.	30,000	99.00
12. Mecánica Falk S.A. de C.V.	30,000	49.00
13. Fruehauf de México S.A.	27,780	97.47
14. Byron Jackson, S.A.	25,000	100.00
15. AC Mexicana S.A.	18,562	49.00
16. Automanufacturas S.A.	17,500	47.00
17. Frenomex, S.A.	15,000	40.00
18. Lister Diesel Mexicana S.A.	13,690	46.00
19. Automagneto S.A. de C.V.	10,800	24.00
20. Forjamex S.A.*	10,000	40.00
21. Electrónica Balteau S.A. de C.V.	10,000	90.00
22. Autonélica S.A.	8,750	100.00
23. Dodge de México S.A.	2,500	100.00

\* Participación estatal

La participación estatal en el sector auxiliar, además de las empresas incluídas en el Cuadro, integra las siguientes: Equipos Automotores Mexicanos, Manufacturera de Cigüenales de México, Borg and Beck de México. En total existían, en 1976, alrededor de 17 empresas de participación estatal. Por otra parte, destaca el hecho de que un buen número de las empresas de la industria automotriz auxiliar sean pequeños establecimientos o maquiladoras de las empresas mayores, tratándose en otros casos de filiales extranjeras que operan en el país.

Fuente: Margarita Camarena Luhrs, La Industria Automotriz en México, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, 1981, p.40

BIBLIOGRAFIA CITADA

- Angeles, Luis, Crisis y coyuntura de la economía mexicana, México, Editorial El Caballito, 1979.
- Baran Paul y Paul Swwezy, El Capital Monopolista, México, Siglo XXI, 1971.
- Briones, Alvaro, Economía y Política del Fascismo Dependiente, México, Siglo XXI, 1978.
- Bujarin, Nicolai, La Economía Mundial y el Imperialismo, México, Siglo XXI, 1977
- Camarena Luhrs, Margarita, La Industria Automotriz en México, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, 1981
- Ceceña, José Luis, El Imperio del Dólar, México, Ediciones El Caballito, 1972.
- Cordera Rolando y Carlos Tello, México: la disputa por la nación, México, Siglo XXI, 1981
- Dobb, Maurice, Economía Política y Capitalismo, México, Fondo de Cultura Económica, 1966.
- Dos Santos, Theotonio, Imperialismo y Dependencia, México, Ediciones ERA, 1978.
- Fajnzylberg Fernando y Trinidad Martínez Tarragó, Las Empresas Transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, México, Fondo de Cultura Económica, 1976.
- Hymer, Stephen, Empresas multinacionales: la internacionalización del capital, Buenos Aires, Ediciones Periferia, 1972
- Jenkins, Rhys, Dependent Industrialization in Latin America, The Automotive Industry in Argentina, Chile and Mexico, New York, Praeger Publishers, 1977.
- Lenin V.I., El Imperialismo, fase superior del capitalismo, Moscú, Editorial Progreso, 1969.
- Lifschitz, Edgardo, El complejo automotor en México, México, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, 1979.

- Magdoff, Harry, Ensayos sobre el Imperialismo, México,  
Editorial Nuestro Tiempo, 1977.
- Mandel, Ernest, Tratado de Economía Marxista, México,  
Ediciones ERA, 1976
- Marx, Carlos, El Capital, La Habana, Instituto Cubano del  
Libro, 1973.
- Palloix, Christian, Las firmas multinacionales y el proceso  
de internacionalización, México, Siglo XXI, 1977.
- Rolfe, Sidney y Walter Damm, La Corporación Multinacional en  
la Economía Mundial, México, Editorial Diana, 1977.
- Salas Vargas, Guillermo, Política Industrial Automotriz en  
México, Tesis Profesional, El Colegio de México, 1980
- Senado de los Estados Unidos, Comité de Finanzas, Impacto de  
las Empresas Multinacionales, Argentina, Ediciones Periferia,  
1975.
- Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero, La Inversión Extranjera  
en México, México, Fondo de Cultura Económica, 1973
- Tello, Carlos, La política económica de México 1970-1976,  
México, Siglo XXI, 1979.
- Trajtenberg, Raúl, Transnacionales y fuerza de trabajo en la  
periferia. Tendencias recientes en la internacionalización  
de la producción, México, ILET, 1978.
- United Nations, Transnational Corporations in World Development,  
Nueva York, 1973.
- United Nations, Centre on Transnational Corporations, Transna-  
tional Corporations in World Development, a re-examination,  
Nueva York, 1978.
- United Nations, Centre on Transnational Corporations, Transnatio-  
nal Corporations in World Development, Third Survey, Nueva  
York, 1983.
- United Nations, Centre on Transnational Corporations, Transnatio-  
nal Corporations in the International Auto Industry, New  
York, 1983.
- Vázquez Tercero, Héctor, Una Década de Política Industrial sobre  
Industria Automotriz, México, Editorial Tecnos, 1975.
- Vernon, Raymond, Soberanía en Peligro, México, Fondo de Cultura  
Económica, 1973.
- Villareal, René, Desequilibrio externo en la industrialización en  
México (1929-1975), México, Fondo de Cultura Económica, 1976

Artículos y Documentos.

- Anderson, Martin, Retrenchment and Reconstruction in the US Auto Industry: Labor, Management and International Implications, International Policy Forum, Hakone, Japan, mayo de 1982, mimeo.
- Arteaga Arnulfo G. y Adrián Sotelo V., "La crisis mundial del automóvil y sus repercusiones en la industria automotriz mexicana", Teoría y Política, México, año 2, núm.6, octubre-diciembre, 1981, pp.75-90.
- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, La Industria Automotriz en México en Cifras, 1982.
- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, Boletín Mensual, varios números.
- Banco de México S.A., Información Económica, Producto Interno Bruto y Gasto, Cuaderno 1960-1977.
- Banco de México S.A., Informe Anual, varios años.
- Bennett H. Douglas y Kenneth Sharpe, "La industria Automotriz Mexicana y la política económica de la promoción de exportaciones. Algunos problemas del control estatal de las empresas transnacionales", Trimestre Económico, México, Vol.III, 1979.
- Bertini, Jorge, Industrialización y Tecnología, Ponencia presentada a la Reunión sobre Progresos en el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional: Obstáculos y Estrategias, UNITAR-CEESTEM, México, enero de 1979.
- Blanco, José, Génesis y Desarrollo de la crisis en México 1962-1979, mimeo.
- Briones, Alvaro, El carácter transnacional de la empresa capitalista moderna, mimeo.
- Briones, Alvaro, "Los Conglomerados Transnacionales, la tecnología y el mercado de bienes intermedios", en Charles D'Argent, et.al., Política Económica de las Corporaciones Multinacionales, Buenos Aires, Ediciones Periferia, 1975.
- Briones Alvaro, "Nuevo Orden y División Social del Trabajo en escala internacional; algunos antecedentes", en Análisis de la Coyuntura Económica, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, septiembre de 1978, No.4

- Bueno, Gerardo, "La industria siderúrgica y la industria automotriz", en El Perfil de México en 1980, México, Siglo XXI, Vol.2, 1970.
- Cohen, Robert, "La reorganización internacional de la producción de la industria automotriz", Trimestre Económico, México, núm.190, abril-junio 1981, pp.383-404.
- Diario Oficial de la Federación, Decreto que Fija las bases para el Desarrollo de la Industria Automotriz, 24 de octubre 1972.
- Diario Oficial de la Federación, Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz, 20 de junio de 1977,
- Diario Oficial de la Federación, Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, 15 de septiembre de 1983.
- Espinosa Martínez, Eugenio, "Transnacionales e imperialismo", Economía y Desarrollo, Cuba, Universidad de La Habana, septiembre-octubre, 1977.
- Folker, Frobél et.al., "La nueva división internacional del trabajo", Comercio Exterior, México, vol.28, núm.7, julio de 1978.
- Ford A. Charles y Alejandro Violante, "Aspectos de las políticas sobre el impacto de los requerimientos de ejecución e incentivos de inversión en la economía internacional: política automotriz mexicana y relaciones E.U.A.-México", Comercio y Desarrollo, Vol.1, No.22, México, abril-junio 1982, pp.57-81.
- Guillén Romo, Héctor, "Imperialismo y firmas multinacionales", Crítica de la Economía Política, México, Ediciones El Caballito, 1976, pp.48-75
- Hernández, Salvador y Trejo Raúl, "Transnacionales y dependencia en México (1940-1970)", Revista Mexicana de Ciencia Política, México, UNAM, FCPyS, No.80, abril-junio de 1975.
- Jhonston, William, Issues in Multinational Sourcing of Production, International Policy Forum, Hakone, Japón, mayo de 1982, mimeo.
- Lifschitz, Edgardo, "Comportamiento y proyección de la industria de automotores en América Latina", Comercio Exterior, México, vol.32, núm.7, julio de 1982, pp.775-785.
- Nacional Financiera, La Economía Mexicana en Cifras, México, 1981.

- Navarrete, Jorge Eduardo, "La marcha de la integración de la industria automovilística", Comercio Exterior, México, marzo de 1963.
- Perlmutter, Howard, "The Tortuous Evolution on Multinational Corporation", Columbia Journal of the World Business, vol.4, 1969.
- Poulantzas, Nicos, "La internacionalización de las relaciones capitalistas del estado-nación", Trimestre Político, México, Fondo de Cultura Económica, no.3, enero-marzo 1976.
- Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Programación y Presupuesto, La industria automotriz en México, análisis y Perspectivas, México, julio de 1982, mimeo.
- Sweezy Paul y Harry Magdoff, "Notas sobre la empresa multinacional", Teoría y Práctica de la empresa multinacional. Buenos Aires, Ediciones Periferia, 1974.
- US Department of Commerce, The US Automobile Industry 1982, Washington, Junio 2, 1983.
- Vernon, Raymond, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", Quarterly Journal of Economics, mayo, 1966.

Periódicos y Revistas (varios números)

Fortune  
El Financiero  
Excelsior  
Uno más Uno  
The Wall Street Journal  
The New York Times