

*Ref 66*

# Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMIA



---

## LA INVERSION EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL

**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN ECONOMIA  
P R E S E N T A:

**GUSTAVO ALONSO GARCIA GONZALEZ**

**MEXICO, D. F.**

**1983**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

**LA INVERSION EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA  
AUTOMOTRIZ TERMINAL**

**I N D I C E**

	Pág.
<b>INTRODUCCION.....</b>	<b>1</b>
<b>CAPITULO I.- PANORAMA GENERAL DE LA INDUSTRIA -- AUTOMOTRIZ.</b>	
<b>A) Las Primeras Plantas Ensamblado--         ras.....</b>	<b>5</b>
<b>B) Primeras Disposiciones Guberna---         mentales Sobre Industria Automo--         triz.....</b>	<b>9</b>
<b>C) La Fabricación de Autopartes: Un         Camino Hacia la Integración Na---         cional.....</b>	<b>16</b>
<b>D) Las Plantas Fabricantes y la ---         Producción Masiva de Vehículos...</b>	<b>22</b>
<b>CAPITULO II.- IMPORTANCIA ACTUAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL</b>	
<b>A) La Industria Automotriz Terminal         y Otras Ramas Industriales.....</b>	<b>28</b>

	Pág.
B) La Industria Automotriz y las -- Principales Variables Económicas	30
1) Oferta.....	30
2) Demanda.....	45
3) Inversión.....	52
4) Empleo.....	56
5) Salarios.....	57

**CAPITULO III.- EVOLUCION DE LA POLITICA ECONOMI-  
CA PARA LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.**

A) El Decreto del 23 de Agosto de - 1962.....	61
B) El Decreto del 24 de Octubre de 1972.....	78

**CAPITULO IV.- SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA -  
AUTOMOTRIZ TERMINAL.**

A) El Nuevo Decreto Para el Fomento de la Industria Automotriz.....	85
1) Integración Nacional.....	86
2) Presupuesto de Divisas.....	93
3) Política Fiscal.....	98

	Pág.
B) Resultados de la Nueva Política,	102
1) Objetivos.....	102
2) Instrumentos de Aplicación...	104
3) Alcances y Limitaciones.....	111
 <b>CAPITULO V.- LAS EMPRESAS PARAESTATALES EN LA -- INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.</b>	
A) Importancia de las Empresas Paraestatales Dentro de la Rama...	114
B) El Caso de Diesel Nacional.....	119
 <b>CONCLUSIONES.....</b>	 <b>127</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>131</b>

## I N T R O D U C C I O N

El objetivo central de esta tesis es demostrar que la preponderancia de la inversión extranjera directa no ha permitido al Estado Mexicano regular la actividad de la industria automotriz terminal.

La participación de esta inversión en la rama industrial que nos ocupa se ha materializado desde un principio por medio de las llamadas empresas trasnacionales.

"La búsqueda del beneficio, la hegemonía sobre determinadas áreas; la capacidad innovadora y el control de los recursos y de los mercados favoreció el crecimiento de un cierto número de grandes empresas en los países industrializados que se vuelven trasnacionales, es decir, se verificó progresivamente el paso de economías nacionales, más o menos abiertas al comercio internacional a una situación de competencia oligopólica en el marco de la economía mundial.

Las empresas trasnacionales tienen una larga historia como el sistema que las genera; su razón de ser no ha variado, los cambios que han experimentado reflejan, por una parte, los cambios en la organización misma del sistema internacional, y por otra, su necesidad de adaptación estructural a las condiciones que sus distintos países de origen han llevado a cabo para enfrentar la competencia oligopólica internacional."(1)

(1) Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarragó, Trinidad. Las Empresas Transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la Industria Mexicana. Editorial Fondo de Cultura Económica. México, primera reimpresión 1980, p. 26.

En la industria automotriz a nivel mundial y en México, las empresas trasnacionales se caracterizan por los grandes volúmenes de capital que manejan y la amplia gama de conocimientos tecnológicos que poseen.

La preponderancia de estas inversiones en el sector automotriz de México ha traído consecuencias de gran trascendencia para nuestra economía, ya que aunado al desequilibrio que han provocado en la balanza de pagos del país por los volúmenes masivos que importan de partes, componentes, maquinaria y equipo, debe añadirse la distorsión que hacen en los hábitos del comprador ya que casi todas estas empresas ofrecen vehículos que no responden a las características y el nivel de desarrollo que tiene la economía del país.

Los controles que el Gobierno Mexicano ha impuesto a esta industria pocas veces se han materializado, pues es claro que los intereses de las empresas son distintos a los que pueda tener cualquier país subdesarrollado y dependiente como el nuestro.

"El sueño utópico de una corporación internacional es un gobierno mundial. Un mundo sin fronteras. Absoluta libertad de movimiento de la gente, artículos, ideas, servicios y dinero hacia y desde cualquier parte. Ni ejércitos, ni armada, ni fuerza aérea, sólo policía local. Un único sistema global de patentes y marcas, de códigos de edificación y seguridad, de normas sobre alimentos y medicamentos. Una única moneda global. Un solo banco central. Los estados nacionales tendrían con un gobierno mundial la misma relación que los estados de Estados Unidos tienen con Washington, o los cantones suizos con Berna (en otras palabras, dejarían de existir como estados nacionales). Obviamente, la expresión "Balanz

za de pagos" sólo podría encontrarse en los libros de historia referidos a aquellos días salvajes, antes que los hombres aprendieran a vivir pacíficamente en el mismo planeta." (2)

Iniciamos nuestra análisis con un panorama general de la industria automotriz, haciendo un recuento de las primeras plantas que se establecen y las disposiciones que por ese entonces fija el gobierno; incluimos un inciso donde nos referimos a la industria de autopartes, dando una breve reseña de su nacimiento y desarrollo actual. Nos referimos también a una de las etapas importantes de esta industria, cuando pasa de ensambladora a fabricante, esto es cuando se incorporan algunas partes de la naciente industria auxiliar y otras que ya producían las mismas plantas.

En el segundo capítulo hacemos un breve análisis comparando al sector de estudio con otras ramas importantes de la industria, incluimos también el desenvolvimiento que han tenido algunas variables económicas que inciden de manera importante en la industria automotriz.

El tercer apartado se refiere al primer decreto automotriz que hubo en México en el año de 1962, señalando la importancia que tuvo por el momento económico que vivía el país y las consecuencias que trajeron estas primeras y trascendentes negociaciones que marcaron la pauta de lo que hoy es esta industria. Analizamos el decreto intermedio de 1972, que desde nuestro punto de vista no tuvo gran trascendencia aunque si consideró cuestiones importantes que se definieron mejor en la legislación actual.

El cuarto capítulo incluye al decreto automotriz que a

(2) Sweezy M., Paul y Maddoff, Harry. Dinámica del Capitalismo Norteamericano. Editorial Nuestro Tiempo. México 1972. pp. 122 y 123.



la fecha rige, haciendo un análisis de los principales objetivos, consistentes en la integración nacional, el presupuesto de divisas y la política de estímulos fiscales que resulta sumamente interesante, si entendemos que todas las medidas en la industria automotriz tienen como consecuencia final los apoyos fiscales que brinda el gobierno a este sector.

A la luz de los resultados que se conocen de esta legislación evaluamos los objetivos, la funcionalidad de los instrumentos de aplicación y los alcances y limitaciones de la nueva política.

Finalmente en el último capítulo de nuestro trabajo, tocamos el tema de las empresas paraestatales en la industria automotriz, la importancia de estas, su participación marginal y el papel que juegan en una rama industrial donde las empresas trasnacionales marcan la pauta a seguir. El caso de Diesel Nacional lo analizamos por separado por ser la inversión más importante del Estado Mexicano y un caso muy parecido al de casi todas las empresas paraestatales con los vicios y deficiencias que esto conlleva. Como en todo análisis, incluimos nuestras conclusiones que nos llevan a la comprobación de nuestra hipótesis acerca de este fenómeno de gran actualidad y trascendencia internacional que son las empresas trasnacionales.

CAPITULO I  
PANORAMA GENERAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

A) Las Primeras Plantas Ensambladoras.

Los medios de transporte, a través de la historia del hombre, han conocido diversas etapas de desarrollo que ubicadas en paralelo se remontan a la invención y uso de la rueda y la época actual de los aviones supersónicos y naves espaciales tripuladas.

La necesidad del intercambio y la distribución de los bienes propiciaron la actividad comercial que en un principio se limitó al mercadeo entre aldeas y posteriormente al intercambio entre provincias de una misma nación.

El desarrollo industrial y el avance tecnológico, trajeron como consecuencia la aparición de la producción en gran escala y por lo tanto la creación de productos excedentes que empezaron a comercializarse con otras naciones. De esta forma fueron creciendo los mercados y aunado a ello los transportes. Las pequeñas embarcaciones se convirtieron en grandes trasatlánticos y las máquinas de vapor en los ferrocarriles, fueron sustituidas por locomotoras eléctricas o con motor a diesel.

Una nueva etapa en el desarrollo de los medios de transporte es sin duda alguna, la invención del automóvil, cuyo uso se restringe a la transportación de un número reducido de pasajeros, ya sea para trasladarse al trabajo o con otros fines.

El automóvil nace a fines del siglo pasado y es a principios del presente, en que empieza a generalizarse su uso surgiendo como una de las industrias más prominentes de nuestro tiempo. La

dinámica de esta rama y la necesidad de vehículos automotores que hagan frente al crecimiento de la población y de los mercados, plantea la fabricación de nuevos productos que como los camiones, tanto de carga como de pasaje, vengan a auxiliar al transporte ferroviario y marítimo que por diversas razones resulta insuficiente o inoperante en la transportación de bienes o de personas para cortas o largas distancias.

En México, los primeros automóviles llegan aproximadamente en 1906. Con la introducción de este vehículo en nuestro país, se inicia la construcción de caminos necesarios para la circulación de los automóviles. Sin embargo el servicio público continúa realizándose por carretelas y tranvías. Estas obras tuvieron que ser suspendidas en virtud de la lucha armada que se inició en 1910. Fué hasta después de algunos años, pasados los primeros efectos del movimiento armado, cuando se reinició la adquisición de automóviles y su uso ya más generalizado al aparecer otras marcas en el país vecino, como Ford, Overland, Chevrolet y otras.

"Hubo constante aumento en el número de vehículos particulares, no así los dedicados al servicio público: éstos, de momento, se limitaron a actuar en zonas urbanas casi exclusivamente. No debe por ello causar extrañeza que, en 1912, la propia capital de la República contase tan sólo con doce vehículos de alquiler y que el servicio de transporte de pasajeros se continuara realizando por coches tirados por caballos-carretelas, pero sobre todo, por medio de los tranvías."(3)

(3) De la Peña T. Moisés. Citado por Joaquín Ramírez Cabañas. Las Empresas Mexicanas Fabricantes de Autobuses Integrales. Escuela Nacional de Economía, tesis profesional, México 1966 p. 65

Al paso de los años el sistema tranviario fue insuficiente para satisfacer las necesidades de transportación que requería la población, por lo que empezaron a improvisarse pequeños autocamiones que consistían en tablas amarradas al chasis y toldos de manta sujetos a la carrocería con varas. Estos pequeños vehículos fueron aumentando paulatinamente su mercado de pasajeros, a la vez que su utilización se extendió a otras partes del país, como la región norte, donde los bautizaron con el sobrenombre de "Julia".

El crecimiento del parque vehicular se expande aceleradamente y para 1924, la flota total con que cuenta el país asciende ya a 44,858 unidades, de las cuales 32,531 son automóviles, 4,802 autobuses y 5,525 camiones de carga.

Para 1925 los vehículos en circulación totalizaron 53,551 que comparados con los del año anterior, representaban un incremento del 19.4%. Esto hace que se inicie la construcción de carreteras asfaltadas (México-Puebla y México-Toluca) que suman 241 kms. los que adicionados a los 245 kms. de caminos revestidos y a los 209 de terracería, dan un total de 695 kms. de red carretera.

El ensamble de automóviles, se inicia en México en 1925 al instalarse la primera planta denominada Ford Motor Co. de procedencia norteamericana, con un capital de \$500 000.00 (pesos) y un ritmo de producción de 25 unidades por día, doce años después, en 1937 se instalan dos empresas más; con no menos importancia que la primera, nos referimos a General Motors también norteamericana y Automotriz O'Farril, S. A. que más tarde se convierte en Volkswagen, de capital alemán. En 1939 al igual que en el caso de esta última con capital mexicano inicia sus operaciones Automex,

que después se convierte en Chrysler, con capital de origen norteamericano. En 1945 se instala International Harvester también norteamericana y Willys Mexicana en 1946 inicialmente con capital estadounidense mayoritario ahora llamada Vehículo Automotores Mexicanos de capital mayoritario paraestatal.

De esta forma los orígenes de la industria automotriz terminal en México, los marca la inversión extranjera directa por medio de su instrumento fundamental mejor conocido como empresa trasnacional que se consolida y adquiere gran importancia después de la Segunda Guerra Mundial al emerger Estados Unidos de Norteamérica como primera potencia mundial.

La forma de operar de la empresa trasnacional es por medio de filiales distribuidas en distintos países, pero ligadas estrechamente a la casa matriz por relaciones de propiedad común y de la cual obtienen recursos financieros y humanos de un fondo común. La mayoría de estas empresas, y preponderantemente las filiales o subsidiarias establecidas en México, están dirigidas por casas matrices establecidas en Estados Unidos.

Son varias etapas que cubren las empresas trasnacionales al establecerse en algún país. La primera fase la inician con la exportación de sus productos pasando por el establecimiento de una organización u oficina de ventas en el extranjero; siguen con la concesión de licencias para el uso de sus patentes y marcas además de la prestación de asistencia técnica a compañías locales que producen y comercializan sus productos.

Culminan el proceso con la adquisición de establecimientos locales o instalándose como productores en el extranjero a través de subsidiarias total o parcialmente propiedad de la matriz,

pero siempre controladas por ellas.

Diversas circunstancias son las que influyen para el establecimiento de las empresas, pero quizá la más importante tenga su origen en la imposición de tarifas arancelarias o de controles a la importación por parte de los gobiernos al cual la empresa trasnacionalmente exporta sus artículos. Para salvar estas medidas, las corporaciones establecen una filial que manufatura local mente. Nuestro país no ha escapado a la forma de operar de estas empresas. La industria automotriz terminal es uno de los mejores ejemplos donde la corporación trasnacional ha aplicado toda su filosofía económica, pues no ha importado a estas corporaciones que la balanza de pagos sea deficitaria, que la tecnología utilizada no vaya de acuerdo al grado de desarrollo que tiene México, que los productos que fabrican no sean acordes a nuestra economía subdesarrollada; aunado al desperdicio de recursos humanos y materiales que han propiciado al concentrarse tantas empresas en un mercado relativamente pequeño, con los consabidos perjuicios a la integración nacional del sector y una política de precios derivada de la falta de economías de escala que ha encarecido la oferta.

No obstante el gobierno mexicano instrumentó una serie de medidas que enseguida comentaremos.

B) Primeras disposiciones gubernamentales sobre Industria Automotriz.

Las primeras disposiciones para reglamentar y fomentar a la industria automotriz se iniciaron en la década de los años 20's.

Esta primera etapa de legislación contempla una serie de medidas de carácter fiscal que trataban de promover y de proteger a las primeras plantas contra la importación de vehículos simila-

res.

De acuerdo con lo anterior se establecieron tarifas diferenciales en materia impositiva para los componentes destinados al armado de vehículos (reducción al 50% del impuesto de importación del material CKD) con la decidida intención de otorgar un tratamiento fiscal que impidiera, en mayor medida, la importación de vehículos completos o unidades armadas. Por otra parte se estimuló a las plantas armadoras para que, desde el principio, incluyeran dentro de sus programas el ensamble de vehículos para el transporte de efectos, permitiéndoseles la importación de partes con impuestos más bajos que los que correspondían a los automóviles de pasajeros. De esta forma se buscaba que la carga fiscal no repercutiera tanto en el precio de las unidades.

En 1947, cuando la producción de postguerra se inicia, entraron en vigor dos nuevos tipos de control: las cuotas de ensamble y la prohibición de importar determinadas partes. El objetivo de la primera medida era proteger la balanza comercial que para ese año presentaba un saldo negativo de 1,068 millones de pesos. El impedimento para importar algunas partes obligó a las plantas armadoras a usar partes nacionales que como llantas, cámaras, acumuladores y balatas ya se producían en México. Con esto se protegía a la naciente industria de autopartes, y coadyuvaba a cumplir con el objetivo de la primera medida. Este es el primer antecedente de lo que más tarde sería la incorporación obligatoria de partes dentro de un programa de integración nacional.

Como se ve la política del gobierno hacia esta rama industrial estuvo orientada en principio a proteger y apoyar la actividad de las empresas que para este momento eran todas extranjeras,

principalmente norteamericanas. El papel del estado sólo se limitó a prohibir las importaciones de algunos componentes, dejándose de lado otra clase de medidas que como veremos más adelante afectaron los objetivos nacionales de política económica.

Reglamento del 23 de junio de 1926.

El objetivo principal de este reglamento es el de controlar a los importadores de piezas sueltas y materias primas destinadas a la construcción dentro del país, de automóviles y camiones; este reglamento se refiere al decreto anterior.

Decreto del 10. de julio de 1926.

Exise del pago de derecho de visa consular a las facturas comerciales de los efectos que se importaban al amparo de la fracción arancelaria 633F.

Decreto del 13 de septiembre de 1926.

Los principales lineamientos de este decreto son los mismos de los que le precedieron, sólo que facilitó la emisión de un reglamento que a continuación se describe.

Reglamento del 28 de septiembre de 1926.

Su objetivo era ejercer un mayor control administrativo y fiscal sobre la única planta ensambladora, especificándose además por primera vez -en la fracción quinta del artículo noveno- la incorporación voluntaria de partes nacionales, solamente a petición de la empresa y con el previo permiso de la Dirección General de Aduanas.



Decreto del 10. de junio de 1931.

Por primera vez, se expresan objetivos diferentes a los de carácter fiscal. Entre ellos destacan tres:

- 1) El fomento de plantas de armado y acabado de vehículos de pasajeros y de carga.
- 2) El abaratamiento de estos vehículos es necesario al desarrollo de la red carretera.
- 3) Manifiesta la necesidad de que se utilicen partes nacionales en el ensamble de estas unidades.

Decreto del 20 de octubre de 1931.

Se marcan impuestos de importación que van de \$180.00 a \$1,000.00 para los automóviles de pasajeros y de \$100.00 a \$150.00 para los camiones de carga. Con lo anterior se beneficiaba al renglón de camiones de carga por considerar que estos bienes resultaban muy necesarios para la economía del país.

Reglamento del 24 de octubre de 1931.

Este reglamento corresponde al decreto emitido el 10 de junio de 1931 y busca tener un mejor control administrativo y fiscal por parte del gobierno sobre las plantas armadoras, además de insistir en la incorporación de partes nacionales... pero en forma voluntaria.

Decreto del 22 de junio de 1936.

Especifica con mayor claridad las fracciones arancelarias por donde pueden importarse las partes para montaje, suprimiendo las franquicias de gasolina y aceites lubricantes.

Reglamento del 22 de diciembre de 1936.

No se hicieron modificaciones importantes al reglamento anterior.

Reglamento del 20 de diciembre de 1937.

Este reglamento simplificó el control administrativo y fiscal; sin embargo fué igual a los que le precedieron.

Decreto del 9 de julio de 1947.

Debido al desequilibrio que presentaba la balanza comercial que en ese año había sido de 1,068 millones de pesos, el más alto de la década de los cuarentas, el Gobierno Federal limitó la importación de vehículos armados, prohibiéndola transitoriamente, con el fin de frenar la salida de divisas.

"Reglamento para las plantas de montaje de vehículos" del 23 de enero de 1948.

Establece que solamente con permiso de la Secretaría de Hacienda puede efectuarse la importación de materiales de montaje, maquinaria, aparatos y equipos indispensables para el ensamble de los vehículos o para la fabricación de cualquier parte de los mismos. Lo anterior, aún cuando no se tenga planta propia, pudiéndose utilizar como maquiladoras a las ya establecidas. (Esta medida repercutió en la proliferación de marcas). Además señala la obligación de utilizar productos de fabricación nacional en el ensamble o acabado del vehículo. Faculta a la Secretaría de Hacienda para fijar cantidades máximas y mínimas de unidades que deben ensamblar las empresas dentro de los períodos que se les señalen.

Posteriormente, el 22 de febrero de 1951, se introdujo por primera vez una diferencia entre los vehículos nuevos y usados al autorizar a estos últimos una reducción sobre los derechos de importación, dependiendo de la edad de la unidad.

El 25 de agosto de 1951 se establecieron cuotas obligatorias de armado para cada empresa, señalándose la proporción de automóviles y de camiones según la necesidad del país. Es de observar se que este reglamento derogó al del 20 de diciembre de 1937, así como a las demás disposiciones reglamentarias y conexas.

"Ley sobre las atribuciones del Ejecutivo Federal en materia económica del 30 de diciembre de 1950."

Basándose en esta Ley, el Gobierno fijó los precios a que deberían venderse al público los vehículos automotores.

"Ley del Impuesto sobre automóviles y camiones ensamblados" 10. de enero de 1951.

Obliga a las empresas ensambladoras de automóviles y camiones, aún cuando no cuenten con planta propia, a pagar un impuesto especial sobre los ingresos procedentes de la venta de primera mano de automóviles y camiones ensamblados en el país, cualquiera que sea su tipo o destino, siendo la tasa del 12% para automóviles y del 5% para camiones con y sin carrocería.

Esta ley derogó la del 20 de diciembre de 1948, en donde el impuesto había sido fijado en 10% para automóviles y 4% para camiones. Dicho gravamen exime a las plantas ensambladoras de pagar el de Ingresos Mercantiles, salvo en el caso de que efectúen ventas directas al público.

En Marzo de 1959 se otorgó un subsidio equivalente al 50% del monto de este impuesto, a los automóviles de tipo popular y a los de tipo económico, cuyo precio oficial fuera inferior a \$28,000.00

Decreto del 20 de enero de 1951.

Suprime las restricciones establecidas por el decreto del 9 de julio de 1947, que prohibía la importación de ciertos vehículos armados.

Reglamento del 10 de mayo de 1951.

Dicho reglamento corresponde a la Ley del Impuesto sobre automóviles y camiones ensamblados del 10. de enero de 1951 y deroga el reglamento del 17 de marzo de 1949.

"Acuerdo del 4 de junio de 1954."

Restringe la importación de automóviles para el transporte de menos de diez personas.

"Acuerdo del 10. de octubre de 1954."

Elimina la introducción de autobuses y camiones para el transporte de efectos. Además crea el "Comité Consultivo de Importaciones de Automóviles", dependiente de la Secretaría de Economía Nacional. La función de dicho comité fué otorgar cuotas de material de ensamble y los permisos de importación correspondientes.

Mediante el decreto del 25 de agosto de 1962, el Gobierno Federal señala una serie de medidas que van a normar el desarrollo

llo de la industria automotriz terminal, principalmente en lo que se refiere a integración nacional. En el capítulo tercero del presente trabajo, analizamos los aspectos más importantes de dicho decreto.

C) La fabricación de autopartes: un camino hacia la Integración Nacional.

La industria automotriz terminal al igual que otras ramas industriales, pero quizá de manera más importante, se interrelaciona con diversas ramas que le proporcionan insumos industriales que al integrarse en el proceso de producción van a generar empleos, evitarán salida de divisas y contribuirán al desarrollo del país.

Como dijimos en páginas anteriores, la industria automotriz en México nace con plantas ensambladoras que en un principio importaban la totalidad de partes. Es hasta después de la Segunda Guerra Mundial cuando el Gobierno, por medio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, interviene para listar algunas partes que ya se fabricaban en el país y que deberían incorporarse a las unidades en forma obligatoria, tal es el caso de llantas, acumuladores, balatas, etc. Es este un antecedente importante de lo que más tarde vendría a ser el Programa de Integración Nacional.

A raíz del Decreto de 1962 y al existir cierto grado de desarrollo de la industria automotriz terminal, empiezan a instalarse las primeras plantas fabricantes de autopartes que más tarde van a definirse como uno de los pilares fundamentales para el desarrollo de esta industria. Contribuye a esto la estructuración horizontal que el gobierno fija para el desarrollo de las plantas,

de tal forma que la política se orientó a proteger a la industria de autopartes, evitando el "gigantismo" de las empresas terminales.

Uno de los principales objetivos del mencionado decreto era alcanzar, al término de dos años, un contenido nacional del 60% sobre el costo directo, por lo que se exigió la incorporación obligatoria de una serie de partes, entre las que destaca el maquinado y ensamble del motor. Con esto quedó prohibida la importación de motores completos y de conjuntos maquinados totalmente ensamblados.

La industria auxiliar o de autopartes se apoya a la vez en dos sectores muy importantes: el primero de ellos es el que provee de materias primas, como la siderúrgia, química, textil, del hule y otras. El segundo es el que transforma las materias primas en semi-productos que como moldeados, estampado y fundición de piezas van a convertirse más tarde en productos terminados.

En 1965 se inicia una nueva etapa en la industria automotriz terminal, ya que de ensambladora de vehículos y después de un largo proceso de desarrollo que trajo consigo un reacomodo en su estructura y la fijación de algunas "reglas del juego" por parte del gobierno, pasa a ser una industria fabricante que en buena medida se va a apoyar en un sector nacional productor de autopartes, que por esas fechas empieza a tener presencia. De tal forma que "al finalizar 1965 este sector contaba con 241 empresas que tenían inversiones por 1,629 millones de pesos" (4)

(4) Secretaría de Industria y Comercio, Registro de la C.N.I.T. citado por Lourdes de la Isla Espino. Mercado Nacional de Vehículos Automotores. Escuela Nacional de Economía, tesis profesional. México, 1968. p. 36

En 1966 la industria automotriz terminal, produjo - - 114,766 vehículos que comparados con los 103,584 fabricados en 1965 representa un incremento del 10.8%. Las importaciones de partes consistentes en material de ensamble y refacciones alcanzaron en 1966 un valor de 1,818 millones de pesos, que relacionados con los 2,147 de 1965, representan un decremento del 15.3%, en números absolutos. Esto significa un ahorro de divisas por 329 millones de pesos.

La exigencia del gobierno a las plantas de la industria terminal (según decreto de 1962) para alcanzar el 60% de integración mínima en el costo directo de producción, ha provocado que el sector de autopartes haya experimentado un crecimiento muy importante. Lo anterior se confirma con las cifras de venta que a continuación se anotan.

VENTAS DEL SECTOR DE AUTOPARTES AL SECTOR TERMINAL

(Millones de pesos)

Cuadro no. 1

<u>AÑOS</u>	<u>V A L O R</u>
1970	4,099
1975	10,567
1976	12,947
1977	14,223

Fuente: AMIA, Memoria del Primer Simposium de Actualización Operacional de la Industria Automotriz en México. México 1978. p. 155.

Como puede observarse, las ventas en 1977 representan un incremento del 247% en relación con las de 1970.

"Durante 1977 la industria de autopartes contribuyó en un 51.3% del total del costo directo de la industria terminal; sus activos totales alcanzan los 11,665 millones de pesos, proporcionar-

do empleo a 58,000 personas, con una derrama anual por concepto de sueldo y salarios del orden de los 5,200 millones de pesos."(5)

Empero, cabe señalar que la industria de autopartes ha crecido pero no se ha desarrollado de acuerdo a las necesidades de la industria terminal, siendo el suministro de autopartes uno de los principales cuellos de botella para la rama. Lo anterior se debe a la poca flexibilidad que tiene la industria auxiliar para invertir, no obstante los buenos rendimientos que obtiene. Al respecto, la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) realizó una encuesta entre los proveedores más importantes de la industria terminal y entre las conclusiones más importantes de esta muestra que cubre aproximadamente el 80% de fabricantes nacionales de autopartes, se detectó que en tres años (1975-1977) el monto de las utilidades de los proveedores se incrementó en 23%, a pesar de que la utilidad de 1976 se vio disminuida en 40%; por consiguiente, la utilidad de 1977 se incrementó 108% en relación a la del ejercicio anterior. Las reducidas utilidades obtenidas en 1976 se debieron a la devaluación, que propició pérdidas por pasivos concertados en moneda extranjera; sin embargo, para 1977 este sector denota una amplia recuperación, como lo demuestran las razones de utilidad neta contra capital contable que dan el siguiente panorama:

% DE UTILIDAD NETA A CAPITAL CONTABLE

Cuadro no. 2

En 1975	15.5%	
En 1976	7.4%	
Para 1977	10.1%	Fuente: AMIA

(5) Zambrano Plant, Carlos. Memoria del Primer Simposium de Actualización Operacional de la Industria Automotriz en México. México, 1978. p. 22



Estos índices de redituabilidad, después del pago de impuestos y en relación con el patrimonio de los proveedores encuestados, resultan muy superiores a los que obtienen en promedio las plantas terminales, ya que no rebasan el 3% en los últimos tres años. De ahí se concluye que la actividad productora de autopartes constituye un campo propicio para captar nuevas inversiones.

Para el grupo de empresas que reportó exportaciones regulares se hizo un análisis similar, obteniéndose que la razón de utilidad a capital contable, para los mismos años, se eleva sustancialmente con respecto al promedio del total de la muestra. El grupo exportador obtuvo en 1975 utilidad a capital contable de 18.6%; en 1976 la utilidad se redujo al 7.6% y para 1977 el rendimiento ascendió a 13.1%.

Tomados en forma conjunta, los fabricantes que exportan obtuvieron 2.3% más utilidad a capital contable que el total de la muestra, de donde se deduce que la actividad exportadora reditúa mayor utilidad a las inversiones de este sector.

Por otra parte, la industria de autopartes además de contribuir a que se integre la terminal, debe integrarse así misma, de acuerdo con lo señalado por el decreto de Junio de 1977, el cual apunta que para 1978 y 1979 dicha integración debía haber sido del 60% y para 1980 del 80%. Al respecto, en la encuesta realizada por AMIA, se detectaron los siguientes grados de integración nacional en una muestra de 73 proveedores.

GRADO DE INTEGRACION NACIONAL MAS EXPORTACIONES  
DE LA MUESTRA DE PROVEEDORES

Cuadro No. 3

<u>INTEGRACION</u>	<u>PROVEEDORES</u>	<u>PORCENTAJE</u>
Con menos de 60%	1	3%
De 60 a 79%	16	26%
De 80 a 89%	13	27%
De 90 a 94%	13	18%
De 95 a 99%	10	11%
De 100 o más	20	15%
<b>Total proveedores</b>	<b>73</b>	<b>100%</b>

Fuente: AMIA, Memoria del Primer Simposium de Actualización Operacional de la Industria Automotriz en México. México 1978, p. 155

Como puede observarse en el cuadro anterior, la mayor parte de los proveedores alcanzan los porcentajes mínimos que exige la nueva legislación automotriz, por lo que en este sentido la industria de autopartes no tiene mayor problema.

Las dificultades que este sector plantea se resumen en dos cuestiones: primero, la escasez de materias primas y segundo los bajos volúmenes que compra la industria terminal; por lo que se refiere a la escasez de materias primas, de la muestra de 85 proveedores encuestados, el 25% reportó insuficiencia de abastecimiento en productos de fundición de hierro y acero, además de uretanos, hule espuma, perfiles de plástico, acrílicos y plásticos. Hay que apuntar que si el 80% del peso de un automóvil está compuesto de partes de hierro y acero, el problema principal radica en esta rama, la cual muchas veces no ha tenido la capacidad suficiente y la calidad requerida para satisfacer los requerimientos tanto de la industria de autopartes como de la terminal. Los bajos volúmenes que la terminal requiere de la de autopartes, no le

han permitido a ésta economías de escala, por lo que es difícil realizar inversiones adicionales. No debemos dejar pasar por alto que los bajos volúmenes se deben al gran número de marcas y modelos que existen en el mercado.

Otro de los problemas de este sector, donde abundan pequeñas empresas, meros talleres artesanales que difícilmente pueden satisfacer las necesidades de los grandes consorcios, como son las empresas terminales, es el financiero que se refleja en descapitalización de algunas empresas, falta de liquidez e incremento en el costo por financiamiento.

Por lo anterior, puede concluirse que el camino hacia la integración nacional está lleno de obstáculos que en la actualidad son difíciles de vencer, ya que los problemas que enfrenta la industria de autopartes se derivan de la misma estructura que tiene la industria terminal (proliferación de marcas y modelos).

#### D) Las Plantas fabricantes y la producción masiva de vehículos.

A raíz del Decreto Automotriz de 1962, en el cual se exigía a las plantas terminales la incorporación obligatoria de una serie de partes de fabricación nacional, entre las que destacan el maquinado y ensamble del motor, desaparecieron algunas empresas y por lo tanto se redujo el número de modelos. No obstante para el mercado mexicano, siguen siendo demasiadas marcas y modelos.

Para 1965 se habían establecido en México las siguientes empresas que producían automóviles, tractocamiones y autobuses integrales:

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL. EMPRESAS FABRICANTES - 1965

Cuadro no. 4

<u>E M P R E S A S</u>	<u>PRODUCTOS DE FABRICACION</u>
AUTOCAR MEXICANA, S. A.	Tractocamiones
DIESEL NACIONAL, S. A.	Automóviles, camiones, tractocamiones y autobuses integrales
FABRICAS AUTOMEX, S. A.	Automóviles y camiones
FORD MOTOR COMPANY, S. A.	Automóviles y camiones
GENERAL MOTORS DE MEXICO, S. A. de C. V.	Automóviles y camiones
INTERNATIONAL HARVESTER MEXICO, S. A.	Camiones
KENWORTH MEXICANA, S. A.	Tractocamiones
MEXICANA DE AUTOBUSES, S. A. de C. V.	Autobuses integrales
NISSAN MEXICANA, S. A. de C. V.	Automóviles y camiones
TRAILERS DE MONTERREY, S. A.	Camiones, tractocamiones y autobuses integrales
TRAILERS DEL NORTE, S. A.	Tractocamiones
VEHICULOS AUTOMOTORES MEXICANOS, S. A. de C. V.	Automóviles y camiones
VICTOR PATRON, S. A.	Tractocamiones
VOLKSWAGEN DE MEXICO, S. A. de C. V.	Automóviles

Para este mismo año el volúmen de producción alcanzado por las 14 empresas que concurrían al mercado fue de 103,584 unidades que al compararse con las 55,286 fabricadas en 1960, resulta un incremento del 87%. En pesos el valor de la producción pasó de 1,781 millones en 1960 a 3,899 millones en 1965, lo que representó un aumento del 199%.

Como puede observarse, el año 1965 marca el despegue de la industria automotriz terminal, pudiendo confirmar dicha aseveración con otros indicadores económicos que a continuación se mencio

nan:

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL  
Indicadores Económicos 1960-1965

Cuadro no. 5

	1960 (Millones de Pesos)	1965	% de Crecimiento
Valor de la producción	1,781	3,899	119
Inversión			
Activos Totales	1,572	4,597	192
Activos Fijos	341	1,678	392
Ocupación (personas)			
Total	7,072	18,924	167
Obreros	4,802	12,603	162
Empleados	2,270	6,321	178
Sueldos, salarios y presta ciones	186	542	191
Compras. Totales	1,141	2,773	143
Compras			
Nacionales	246	1,274	418
Extranjeras	895	1,499	67
Impuestos Pagados	268	365	36

Fuente: AMIA, Memorias del Primer Simposium de Actualización Operacional de la Industria Automotriz de México. México 1978.  
p. 160-163

Del cuadro anterior deducimos que la actividad ensambladora es distinta a la de fabricación, notándose que la productividad del capital en el período analizado, disminuye de 1.13 pesos de producción por cada peso de capital invertido en activos en 1960 a 0.85 centavos para 1965.

Respecto al valor de la producción en relación con el activo fijo, el coeficiente tiende a decrecer en el período 1960-1965, pasando de \$5.22 de producto por peso invertido en activo

fijo a \$2.32

Este mismo cambio de ensambladora a fabricante provoca una tendencia decreciente en la productividad de la mano de obra, la cual para 1960 fue de 7.8 unidades por persona contra 5.4 unidades por persona ocupada en 1965.

La misma explicación se puede dar en la relación, valor de la producción por peso de salario pagado, ya que mientras en 1960 fue de \$9.57 para 1965 descendió a \$7.19 de producto por peso de salario pagado.

Por lo que se refiere a las compras, el valor de la producción en relación con éstas disminuye de \$1.56 en 1960 a \$1.41 en 1965. Esta baja en la productividad de las compras se debe al mayor precio que tienen los materiales nacionales frente a los importados, de tal forma que para el mismo período el valor de la producción en relación con las compras nacionales pasa de \$7.24 de producto por peso de compra en 1960 a \$3.06 en 1965, no así el coeficiente de compras de importación que para 1960 es de \$2.00 y en 1965 se eleva a \$2.60

Al finalizar 1970, las empresas mencionadas anteriormente se mantenían en su totalidad (a excepción de Fábrica Nacional de Automóviles, S. A. que desapareció en Abril de 1970) llegando ese año a consolidar su posición dentro del mercado. Lo anterior puede apreciarse en las siguientes cifras de venta.

VENTA ANUAL POR SEGMENTOS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL

Cuadro no. 6

	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>	TASA PROMEDIO DE CRECI- MIENTO %
Automóviles	66,902	81,132	87,173	102,019	114,708	132,882	14.1
Gamiones	29,502	32,236	38,670	43,679	50,572	52,758	12.5
Tractoca- miones	502	607	566	602	883	1,095	18.5
Autobuses Integrales	489	546	582	452	845	940	18.8
TOTAL	97,395	114,521	126,991	146,752	167,008	187,675	14.1

Como se observa, la tasa promedio de crecimiento alcanza da por la industria automotriz en el período 1965-1970 fué de 14.1% que resulta superior a la de otras ramas industriales.

En este último año la industria automotriz terminal ha- bía casi duplicado su producción ya que de 103,584 vehículos fabri- cados en 1965 pasó a 189,986 en 1970, que representan un crecimen- to del 53.4. La relación de habitantes por vehículo para este mismo período se había reducido de 35 a 27.

Por todo lo anterior, podemos afirmar que es en la déca- da de los sesentas y concretamente a partir de 1965 cuando se ini- cia la producción masiva de vehículos y el establecimiento de las grandes plantas fabricantes que, como dijimos antes, van a consoli- dar su posición al término de la década.

No obstante, debe mencionarse que el reducido volúmen del mercado mexicano de 65,000 unidades en 1962, de 97,000 en 1965 y de 188,000 en 1970, no justificaba ni justifica en la actualidad

la existencia de tantas empresas y modelos que lejos de propiciar economías de escala redundan en desaprovechamiento de recursos humanos y materiales con los consabidos perjuicios a la integración nacional de partes y el déficit en la balanza comercial del país y de la propia industria.

"El abandono de las economías de escala por parte de las empresas trasnacionales se explica por la naciente y dinámica internacionalización de la competencia entre las empresas automotrices del oligopolio mundial. Como lo ha mostrado Knickerbrocket, la competitiva inversión extranjera directa, así como los oligopolios fabricantes de productos novedosos tienden a formar un patrón de inversión defensiva del tipo "siga-al-líder". En una industria compuesta por unas cuantas empresas grandes, éstas se contrarrestan unas a otras haciendo movimientos similares." (6)

(6) Knickerbrocket T., Frederick, Reacción Oligopólica y Empresas Multinacionales. Universidad de Harvard, Escuela de Administración de Empresas. Boston, EUA. 1973, p. 1



CAPITULO II  
IMPORTANCIA ACTUAL DE LA INDUSTRIA  
AUTOMOTRIZ TERMINAL

A) La Industria Automotriz Terminal y otras ramas industriales.

En este segundo capítulo, hemos incluido un inciso que nos permite analizar la importancia que tiene la industria automotriz terminal en relación con otras 10 ramas industriales fundamentales en la economía mexicana. Para tal fin nos hemos valido de los datos que presenta la revista "Expansión" ya que en la actualidad es la única fuente disponible con información actualizada.

En el cuadro siguiente describimos cinco aspectos fundamentales de estas ramas industriales. Para la obtención de las cifras totales en cada sector hemos sumado los datos de las principales empresas participantes que se ubican entre las 500 empresas más importantes de México.

Como se observa, la industria automotriz terminal por el valor de sus ventas ocupa, después de la petrolera, el 2o. lugar; según el monto de sus activos totales, se sitúa en el número cuatro, antecediéndole la petrolera, eléctrica y siderúrgica. Por su capital social, está en 5o. lugar y finalmente, por el capital contable y la ocupación total que proporciona, se ubica en el 6o. sitio.

El valor de las ~~ventas~~ por peso de activo total en la industria automotriz es uno de los coeficientes más altos, sólo superado por la industria alimenticia, ya que mientras esta rama obtiene \$25,71 de ventas por peso de activo, la automotriz alcanza \$1.65, demostrando con esto una alta productividad del capital en

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL Y OTRAS RAMAS INDUSTRIALES

PRINCIPALES INDICADORES 1978

Cuadro No. 7

<u>CONCEPTOS</u>	<u>AUTOMOTRIZ</u>	<u>ALIMENTICIA</u>	<u>CEMENTO</u>	<u>CONSTRUCCION</u>	<u>ELECTRICA</u>	<u>FARMACEUTICA</u>	<u>METALURGICA</u>	<u>PETROLERA</u>	<u>QUIMICA</u>	<u>SIDERURGICA</u>	<u>TEXTIL</u>
Valor de las Ventas (Millones de pesos)	61,559	59,654	11,700	13,056	34,414	9,162	21,249	100,595	37,824	57,723	8,351
Activos Totales (Millones de pesos)	37,375	2,320	16,283	12,429	244,428	6,126	17,685	347,038	33,440	140,285	10,515
Capital Social (Millones de pesos)	7,848	15,931	2,264	2,425	87,090	1,770	3,594	6,318	10,248	26,895	2,007
Ocupación Total (personas)	45,798	49,357	12,682	48,573	108,831	9,108	31,508	93,762	38,527	84,023	21,474
Valor de las Ventas por peso activo	1.65	25.71	.72	1.05	.14	1.47	1.20	.29	1.13	.41	.79
Valor de las Ventas por persona ocupada (pesos)	1,344,142	1,208,623	922,567	268,791	316,215	1,005,929	674,400	1,072,876	981,753	686,990	388,889
Activos totales por persona ocupada (pesos)	816,084	4,700	1,283,946	255,883	2,245,941	682,477	561,286	3,701,265	867,963	1,669,602	489,662

FUENTE: Revista "Expansión" Vol. XI. No. 270, México, Agosto 22, 1979 - pp. 92 a 150

relación con otros sectores que como el farmacéutico, metalúrgico, químico y de construcción tienen una relación de \$1.47, \$1.20, \$1.13 y \$1.05, respectivamente.

Respecto al valor de las ventas por persona empleada, la rama que nos ocupa obtiene la mayor relación llegando a - - - \$1,344,142.00. Lo anterior obedece a que el valor de un vehículo es muy alto, agravado con los constantes aumentos en precios que en los últimos años han venido observando esta clase de bienes.

No obstante las altas inversiones que requiere la industria automotriz para generar empleo, el coeficiente de activos totales por persona ocupada es de \$816,084.00, superado en orden de importancia por las ramas petrolera, eléctrica, siderurgia, del cemento y química que como se ve en el Cuadro no. 7, invierten grandes volúmenes de capital para generar un empleo.

Por lo anterior, puede concluirse que la industria automotriz, por el valor de sus ventas, inversión y empleo que genera es una de las ramas más importantes del sector industrial, pero también, por los coeficientes analizados, una de las más productivas y que mejores resultados obtiene.

## B) La Industria Automotriz y las principales variables económicas.

### 1. OFERTA

En la actualidad la oferta de vehículos automotores está compuesta por 15 empresas fabricantes de las cuales 6 producen automóviles y camiones, una sólo automóviles y las 8 restantes camiones, tractocamiones y autobuses integrales. Para una mejor apreciación, en el cuadro no. 8 observamos que en 1979 el número de empresas se redujo a 14 en virtud de la asociación de Fábricas

Autocar Mexicana, S. A. e International Harvester de México, S. A., de la cual surgió la nueva empresa Fábrica de Automotores Mexicanos, S. A. "FAMSA". Por otra parte, Trailers del Norte, S. A., aunque conserva sus instalaciones no ha obtenido producción en los últimos tres años.

De estas 15 empresas 5 son de capital 100% extranjero: Chrysler de México, Ford Motor Co. y General Motors (norteamericanas), Nissan Mexicana (japonesa) y Volkswagen de México (alemana). Las empresas con capital mayoritariamente mexicano y participación norteamericana son: International Harvester, Kenworth Mexicana y Vehículos Automotores Mexicanos (en la cual participa el gobierno); Renault de México tiene capital mexicano y francés (gubernamental). El resto, 6 empresas, son 100% mexicanas, y de ellas Diesel Nacional y Mexicana de Autobuses son propiedad 100% del gobierno federal; las 4 últimas (Fábrica Autocar Mexicana, Trailers de Monterrey, Trailers del Norte y Víctor Patrón) están en manos de particulares.

La mayoría de las empresas más importantes se encuentran localizadas en el Distrito Federal y el corredor industrial Lerma, en Toluca, Edo. de México. Tal es el caso de Chrysler de México, Ford Motor Co., Vehículos Automotores Mexicanos, Nissan Mexicana y General Motors de México, la que durante 1979 inauguró una nueva planta de motores en el Estado de Coahuila; Diesel Nacional y Renault de México tienen sus plantas en el Estado de Hidalgo; Ford Motor Co. y Mexicana de Autobuses tienen instalaciones en Cuautitlán y Tultitlán, Edo. de México, respectivamente; Nissan Mexicana en el Estado de Morelos; Trailers de Monterrey y Trailers del Norte en Nuevo León; Víctor Patrón en Sinaloa y finalmente Volkswagen

**FABRICANTES DE VEHICULOS EN MEXICO Y SU LOCALIZACION**

**P R O D U C T O S**

**Cuadro No. 8**

NOMBRE DE LA EMPRESA	AUTOMOVILES DE PASAJEROS	CAMIONES HASTA DE 13,500 GS. P.E.V.	TRACTOCAMIONES	AUTOBUSES INTEGRALES	LOCALIZACION DE LAS PLANTAS
Chrysler de México, S. A.	X	X			Distrito Federal y Lerma, Edo. de México.
Diesel Nacional, S.A.		X	X	X	Cd. Sahagún, Ego. y Mariano Escobedo, N.L.
Fábricas Autocar Mexicanas, S. A.			X		Santiago Tlanquistengo, Edo. de México.
Ford Motor Co., S. A.	X	X			Distrito Federal y Cuautitlán, Edo. de México.
General Motors de México, S.A. DE C.V.	X	X			Distrito Federal, Lerma Edo. de México y Ramos Arizpe, Coah.
International Harvester México, S. A.		X			Saltillo, Coah.
Kenworth Mexicana S. A. DE C. V.			X		Mexicali, B.C.
Mexicana de Autobuses, S. A. DE C. V.				X	Tultitlán, Edo. de México
Nissan Mexicana, S. A. DE C. V.	X	X			Cuernavaca, Mor. y Lerma Edo. de México.
Renault Mexicana, S.A.	X				Cd. Sahagún, Ego.
Trailers de Monterrey, S. A.			X	X	Monterrey, N.L.
Trailers del Norte, S.A.			X		Monterrey, N.L.
Vehículos Automotores Mexicanos, S. A. DE C.V.	X	X			Distrito Federal y Lerma, Edo. de México
Víctor Patrón, S.A.			X		Masatlán, Sin.
Volkswagen de México, S. A. DE C. V.	X	X			Puebla, Pue.

Fuente: AMIA.

de México está ubicada en el estado de Puebla.

Con el fin de analizar la oferta de vehículos automotores, hemos elaborado los siguientes cuadros que muestran la segmentación por empresas, marcas y modelos tanto de automóviles como de camiones (cuadros no. 9 y 10).

Como podrá observarse, dentro de los automóviles existen 4 segmentos: populares, compactos, de lujo y deportivos. Dicha segmentación se hace en función del precio que tienen las unidades y de algunas características técnicas, como motor, tamaño de su carrocería y una variedad de equipos opcionales que ofrecen los fabricantes. De tal forma que los llamados automóviles populares o económicos son los que presentan precios más bajos en relación al resto de los segmentos. En 1980 el precio de un automóvil de este tipo, como el Renault 12 TL, costaba \$ 167,000.00. Estas unidades se distinguen también por el bajo consumo de gasolina, comodidad y facilidad que presentan en su manejo, por el tamaño de la carrocería.

Los automóviles compactos o medianos se sitúan exactamente en un punto medio ya sea por su precio que para 1980 fluctuaba entre los \$180,000.00 y los \$ 320,000.00 o por su tamaño. Dichas unidades contienen una serie de equipos opcionales que los hacen ser más cómodos que los populares: el motor es de mayor potencia y las características técnicas son superiores.

Los llamados de lujo son automóviles grandes, cuyo precio en 1980 es el más alto del mercado, llegando a valer hasta \$450,000.00. Estas unidades las adquiere la clase media alta o alta y en realidad contienen la misma comodidad y especificaciones de un coche compacto, solamente que, a decir de los compradores,

EMPRESAS, MARCAS Y MODELOS DE AUTOMOVILES POR SEGMENTOS

1 9 7 8

Cuadro No. 9

EMPRESA	I POPULARES	II COMPACTOS	III DE LUJO	IV DEPORTIVOS
Chrysler de México, S.A.		Valiant Volare 2Ptas.  Dodge Dart 2Ptas. H.T. Sedán 4Ptas. St. Wagon 4Ptas.	Le Baron 2Ptas. Le Baron 4Ptas. Le Baron St. Wagon 4Ptas.	Valiant Super Bee
Ford Motor Co.		Fairmont 2Ptas. 4Ptas. St. Wagon 4Ptas.	L T D 2Ptas. Sedán 4Ptas. St. Wagon 4Ptas.	Mustang 2Ptas. H.T. 2Ptas. Fast- Back
General Motors de México, S.A.		Chevy Nova Coupe 2Ptas. Sedán 4Ptas.  Chevelle Coupe 2Ptas. Sedán 4Ptas.	Caprice 2Ptas. H.T. 4Ptas. H.T.	Malibu Rally 2Ptas.
Nissan Mexicana S. A.	Datsun Sedán 4Ptas. St. Wagon 4Ptas.			
Renault de México, S.A.	Renault R-5TL Sedán 2Ptas. R-12TS Sedán 4Ptas. R-12XL Sedán 4Ptas. R-12G Gasyín			
Vehículos Automotores Mexicanos S.A. DE C.V.		Rambler American Sedán 4Ptas. Sedán 2Ptas. St. Wagon 4Ptas. Gremlin Sedán 2Ptas. Pacar		
Volkswagen de México, S.A. de C.V.	Volkswagen Sedán 2Ptas. Safari 4Ptas. Brasilia St. Wagon Caribe 2Ptas. Caribe 4Ptas.			
TOTAL MODELOS	11	16	8	4

FUENTE: Elaborado con información de AMIA.

EMPRESAS, MARCAS Y MODELOS DE CAMIONES POR SEGMENTOS

1 9 7 8  
Cuadro No. 10

EMPRESAS	I	II	III	IV		V	VI
	COMERCIALES "A"	COMERCIALES "B"	LIGEROS	MEDIANOS Y SEMIPESADOS		TRACTO CAMIONES	AUTOBUSES INTEGRALES
				Carga	Pasaje		
Chrysler de México, S. A.		D-100	D-300	D-600 PD-600	PD-600 ACD-900		
Diesel Nacional, S. A.		D-1000	D-3000 D-3200	D-400 D-500 D-600	D-400 D-500 D-600	861-K	D-321 D-323
Fábricas Autocar Mexicana, S. A.						DC-10264	
Ford Motor Co.		F-100	F-350	F-600	B-600		
General Motors de México, S. A.		C-10	CS-30	CS-60			
International Harvester México, S. A.				D-1521	D-1521		
Kearworth Mexicana, S. A. DE C. V.						500 900	
Mexicana de Autobuses, S. A.							1500 2000 5000 7000
Nissan Mexicana, S. A. DE C. V.	MC-620						
Trailer de Monterrey, S. A.						Ramirez	TM 45-14
Vehículos Automotores Mexicanos, S. A. DE C. V.	CJ5D J164		J-364				
Víctor Patrón, S. A.						White	
Volkswagen de México, S.A. de C. V.	231 Combi 231 Panel Horniga						
TOTAL MODELOS	6	4	6	8	7	6	7

FUENTE : Elaborado con información de AMIA



esta unidad los distingue del resto de los automovilistas.

Por precio, los automóviles deportivos se sitúan en el tercer nivel, un poco abajo de los de lujo. De tal forma que para 1980 el Ford Mustang valía \$ 350,000.00. Algunas de las características de este tipo de unidades es la mayor potencia de su motor y diseño deportivo que se asemeja a los autos de carreras.

Por lo que respecta a los camiones, su clasificación responde a factores de peso y capacidad de carga aunque también se considera su precio.

En la segmentación de camiones que hemos elaborado, a diferencia de la que tiene la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, se ha dividido el segmento de comerciales en "A" y "B". Dicha separación responde a que los "A" son casi automóviles cuya capacidad de carga es muy pequeña (no rebasa los 500 kgs.) y en algunos casos no transportan mercancías. Así las unidades 231 combi de Volkswagen y CJ5D (jeep) de VAM sólo se utilizan para el transporte de personas. Por el contrario, las unidades comerciales "B" tienen una capacidad de carga de hasta 1,000 kgs.

Los camiones ligeros tienen un peso bruto vehicular (P.B.V.) que va de los 3,600 a 5,000 kgs., su capacidad de carga es de hasta 3,000 kgs. y se clasifica como un camión pequeño para el recorrido de distancias cortas.

Dentro de los camiones medianos y semipesados están los que transportan toda clase de mercancías y los que se utilizan para el traslado de personas. Estos vehículos tienen un P.B.V. que se inicia en los 8,000 kgs. y llega a los 13,500 kgs. En los de carga, su capacidad va de los 6,000 a los 20,000 kgs., generalmente este tipo de unidades recorren largas distancias por carretera;

se utilizan para transportar: alimentos, ganado, bebidas, materiales de construcción, maquinaria y toda clase de mercancías.

Los camiones para el transporte de personas, llamados chasis coraza tienen diversos tipos de carrocería, que se les instala en función de sus características técnicas y de acuerdo a la utilización que brindan. Estas unidades proporcionan el servicio de pasaje en las grandes ciudades (Delfines, Ballenas y Metrobuses) y en las áreas rurales.

El segmento de tractocamiones está integrado por unidades que transportan mercancías hasta por 40,000 kgs., se distinguen de los camiones por el gran volumen de carga que transportan pero además porque arrastran o jalan su carrocería por medio de un mecanismo llamado "quinta rueda". Dichas unidades, en su gran mayoría, recorren grandes distancias.

Finalmente están los autobuses integrales cuya característica principal y de ahí el nombre de integrales, es que su chasis está integrado a su carrocería, formando una sola estructura que los hace más compactos. Estas unidades se utilizan para transportar personas a grandes distancias, por lo que suele llamárseles autobuses foráneos, su capacidad es de hasta 45 pasajeros.

En lo que va de la presente década, la oferta de vehículos automotores se ha incrementado de manera importante, no obstante los problemas que provocó la recesión económica que a raíz de la devaluación monetaria padeció la economía mexicana tanto en 1976 como en 1977. En los 9 últimos años la tasa promedio de crecimiento del total de automotores producidos ha sido del 10.7%. Los automóviles han crecido en un 11.8% y los camiones registran una tasa promedio de aumento del 14.9%. Los volúmenes de venta y el por

centaje de participación que han obtenido estos vehículos es el siguiente:

PRODUCCION ANUAL Y PARTICIPACION DE AUTOMOVILES Y CAMIONES

1970 - 1978

Cuadro no. 11

AÑOS	<u>AUTOMOVILES</u>		<u>CAMIONES, TRACTOCAMIONES Y AUTOBUSES INTEGRALES</u>		TOTAL
	VOLUMEN	PARTICIPACION %	VOLUMEN	PARTICIPACION %	
1970	133 218	72.0	52 274	28.0	185 492
1971	153 412	72.6	57 981	27.4	211 393
1972	163 005	71.0	66 843	29.0	229 791
1973	200 147	70.0	85 478	30.0	285 568
1974	248 574	70.8	102 373	29.2	350 947
1975	237 118	66.5	119 506	33.5	356 624
1976	212 549	65.4	112 430	34.6	324 979
1977	187 637	66.8	93 176	33.2	280 813
1978	242 519	63.1	141 608	36.9	384 127

Fuente: Elaborado con información de AMIA.

Como puede observarse, la proporción más alta del total de vehículos corresponde a los automóviles, manteniéndose en un 70% promedio para los años 1970 a 1974 y disminuyendo a un 65% aproximadamente en los últimos cuatro años. Lógicamente, los camiones han aumentado su penetración hasta llegar a casi un 37% en 1978. La razón de esto es que en los últimos años se ha encarecido la oferta tanto para el transporte de mercancías como de pasaje, ya que otros medios de transporte como el ferrocarril y el aéreo no alcanzan a satisfacer la demanda para este tipo de servicio.

Por segmento, los automóviles han venido evolucionando en la forma que podemos observar en el cuadro no. 12.

Es de notarse que dentro de la oferta de automóviles, el mayor porcentaje de participación corresponde a los populares aun-

que las cifras que muestra el cuadro posterior observan una pequeña disminución en los últimos dos años, alcanzando para 1977 el 47.1% de participación y recuperándose en 1978 a 52.1%.

Los automóviles compactos ocupan el 2o. lugar en participación llegando en 1978 a 36.5%. Cabe agregar que en los últimos años este segmento tiende a crecer dentro del mercado total de automóviles siendo la principal razón la diferencia en precio respecto a los populares, ya que mientras un automóvil de estos últimos como es el R-12TL costaba \$167,000.00, un compacto como el Rambler American tenía un precio de \$180,000.00.

Como puede verse en el cuadro EVOLUCION DE LA OFERTA DE CAMIONES POR SEGMENTOS (no. 13), la oferta total de camiones, con excepción de los años 1976 y 1977 que fueron de recesión económica para la generalidad de la industria, ha evolucionado de manera interesante, ya que de 122,156 unidades producidas en 1975 (año record de producción hasta 1977) pasó a 141,608 durante 1978 lo que representa un aumento del 15.9%. En relación a 1977, la oferta de camiones se incrementó a 51.9%. Tan alto porcentaje de aumento se debió a que la oferta de camiones comerciales "B" pasó de 34,674 unidades en 1977, a 62,248 en 1978, esto es, casi el 80.0% de incremento; como se dijo anteriormente, la gran aceptación de este tipo de camión es el bajo diferencial en precio que tiene en relación con los automóviles populares.

Los camiones medianos y semipesados, tractocamiones y autobuses integrales que contribuyen de manera importante a resolver el problema del transporte en México, no tan sólo han perdido participación sino también han disminuido su producción. En 1975 la producción de medianos y semipesados ascendió a 33,494 unidades

EVOLUCION DE LA OFERTA DE AUTOMOVILES POR SEGMENTOS

1970 - 1978

Cuadro No. 12

AÑOS	POPULARES		COMPACTOS*		DE LUJO		DEPORTIVOS		TOTAL	
	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%
1970	59 515	44.7	48 742	36.6	16 264	12.2	8 697	6.5	133 218	100.0
1971	75 030	48.9	52 380	34.1	16 574	10.8	9 428	6.2	153 412	100.0
1972	88 169	54.1	52 303	32.1	16 104	9.9	6 429	3.9	163 005	100.0
1973	116 165	58.0	56 991	28.5	20 299	10.1	6 692	3.4	200 147	100.0
1974	141 255	56.8	78 275	31.5	20 976	8.4	8 068	3.3	248 574	100.0
1975	131 729	55.6	80 390	33.9	18 734	7.9	6 265	2.6	237 118	100.0
1976	116 022	54.6	75 664	35.6	15 753	7.4	5 110	2.4	212 549	100.0
1977	88 420	47.1	76 623	40.9	16 875	9.0	5 719	3.0	187 637	100.0
1978	126 449	52.1	88 479	36.5	22 068	9.1	5 523	2.3	242 519	100.0

\* En este segmento se considera a los llamados automóviles "standard" que a partir de 1977 se dejaron de producir.

FUENTE: Elaborado con información de AMIA.

EVOLUCION DE LA OFERTA DE CAMIONES POR SEGMENTOS

1970 - 1976

Cuadro No. 13

AÑOS	COMERCIALES "A"		COMERCIALES "B"		LIGEROS		MEDIANOS Y SEMIPESADOS		TRACTOCAMIONES		AUT. INTEGRALES		TOTAL	
	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%
1970	7 620	13.6	17 390	31.1	12 634	22.1	16 511	29.5	1 086	2.0	947	1.7	55 918	100.00
1971	6 714	11.8	19 073	33.4	14 587	25.6	14 407	25.2	1 326	2.3	986	1.7	57 093	100.00
1972	9 947	15.0	22 302	33.7	14 171	21.4	17 461	26.3	1 366	2.1	976	1.5	66 223	100.00
1973	15 174	17.9	29 863	35.2	15 821	18.7	21 001	24.8	1 716	2.0	1214	1.4	84 789	100.00
1974	19 005	18.6	33 832	33.1	19 113	18.7	26 184	25.7	2 632	1.6	1363	1.3	102 129	100.00
1975	24 802	20.3	34 544	28.3	24 885	20.4	33 494	27.4	2 724	2.2	1707	1.4	122 156	100.00
1976	27 604	24.6	35 198	31.3	23 202	20.6	22 839	20.3	2 091	1.9	1495	1.3	112 429	100.00
1977	23 095	24.8	34 674	37.2	16 455	17.6	16 662	17.9	1 005	1.1	1348	1.4	93 239	100.00
1978	23 154	16.3	62 248	44.0	29 691	21.0	22 856	16.1	2 118	1.5	1551	1.1	141 608	100.00

FUENTE: Elaborado con información de ANIA.

que comparadas con las 22,856 unidades de 1978, resulta un decremento del 31.8%; los tractocamiones pasaron de 2,724 en 1975 a 2,118 en 1978 obteniendo una disminución del 22.2%; los autobuses integrales bajaron de 1,707 en 1975 a 1,551 en 1978 por lo que su oferta disminuyó en 9.1%.

La situación anterior, se explica en atención a las argumentaciones que dan los fabricantes de este tipo de vehículos, quienes dicen que la producción de estas unidades no les resulta rentable, debido a los altos costos que presentan los materiales que se utilizan en su fabricación.

Una de las ramas industriales donde más se concentra la inversión extranjera en México, es sin duda la industria automotriz. La actividad de las empresas transnacionales automotrices no sólo se limita a sus países sede; va más allá extendiéndose por todos los continentes de tal forma que empresas y marcas de todo el mundo son familiares en la opción de compra de los consumidores. En Europa se habla de Renault, Citroen, Fiat, Mercedes Benz, Volkswagen; en Japón, Honda, Toyota, Datsun; en Estados Unidos, mercado principal de automóviles en el mundo, se mencionan casi todas las empresas y marcas internacionales. México país subdesarrollado, con un mercado relativamente pequeño de automotores, conoce 15 empresas fabricantes de 39 modelos de automóviles, 31 de camiones, 6 de tractocamiones y 7 de autobuses integrales.

Las empresas transnacionales participan preponderantemente en la industria automotriz terminal. Para 1979 su penetración en el mercado total de vehículos alcanzó el 66.8%. Por su parte, las norteamericanas (Chrysler, Ford y General Motors) captaron el 51.6% de este total. En el renglón de camiones las ET alcanzaron

el 84%; mientras que las norteamericanas penetraron con el 70.1%.

En la actualidad la oferta de camiones, en especial los llamados medianos y semipesados (con capacidad de carga de 6 a 12 toneladas), ha sido insuficiente para cubrir la demanda que tienen este tipo de unidades, una de las formas del poder de negociación de estas empresas radica precisamente en la disminución o aumento de los volúmenes de producción. La argumentación de las ET en relación con la reglamentación gubernamental vigente ha consistido en decir que no es posible seguir invirtiendo mientras se les obliga a cumplir con un presupuesto de divisas y sigan bajo control los precios de los camiones; todo parecería indicar que estas empresas desean una economía liberada de todo tipo de controles y sin ninguna reglamentación. Por lo anterior han solicitado al gobierno la modificación del procedimiento para la autorización de aumento de precios y esconden en las frecuentes reuniones con las autoridades gubernamentales su objetivo de casi desaparecer el actual decreto y hacer otro que satisfaga los intereses de su corporación que no tiene nacionalidad y responde únicamente a la razón de utilidades. No obstante su argumentada pérdida o supuesta escasez de utilidades, las ET han aumentado, en el rubro de camiones, su participación en el mercado de tal forma que en el segmento de camiones medianos y semipesados ganaron 10 puntos de un año a otro al pasar de 61% en 1978 a 71% en 1979.

Es importante observar también la evolución que ha tenido este segmento clasificando a las unidades por su utilización. Lo anterior en virtud de que el problema de transporte en México no sólo afecta al de carga como podría pensarse, sino también al de pasaje que constituye una de las prioridades dentro de la amplia



gama de problemas que presentan las grandes ciudades y en especial el D.F. Al respecto observamos que después de 4 años consecutivos, 1975-1978, en que Diesel Nacional, había tenido el liderazgo en la venta de camiones de pasaje fue rebasada por las ET durante 1979 al obtener éstas una participación del 62.1%. En camiones de carga las ET han venido aumentando también su penetración en el mercado ya que del 66% que tenían en 1978 pasaron al 73% en 1979.

En el segmento de camiones ligeros con capacidad de carga de 3 toneladas, donde sólo participan 2 ET norteamericanas, su penetración para 1979 ascendió al 74.4%. Finalmente en los llamados comerciales con capacidad de carga máxima de 1 tonelada, la penetración de las ET fue durante este mismo año de 94.7%.

Por lo que respecta a los automóviles, las ET son también las líderes en el mercado, ya que durante 1979 alcanzaron una participación del 86.2%. No obstante, por el número de vehículos vendidos, las trasnacionales norteamericanas sólo obtuvieron 42.0% del mercado total de automóviles. Por segmentos dentro de los llamados populares, las ET obtienen el 88% de penetración, destacando la marca alemana Volkswagen con el 62%.

En automóviles compactos, las ET participantes son norteamericanas y alcanzan el 78% en las ventas de este tipo de vehículo; en los de lujo, las ET norteamericanas cubren el 100% del mercado al igual que en los llamados automóviles deportivos.

En tractocamiones, donde no existe participación de ninguna empresa con capital extranjero al 100%, la firma Kenworth con participación minoritaria de capital norteamericano, es la líder en el mercado con penetración del 44%. La comercialización de autobuses integrales la realizan dos empresas con capital 100% mexi-

cano y propiedad del gobierno.

Es por eso que concluimos que las ET dominan el sector automotriz terminal de nuestro país, su influencia es en todos sentidos y va desde el control que ejercen en el mercado y en los hábitos de compra de los consumidores por medio de altos gastos publicitarios (cine, radio, televisión, etc.), hasta marcar pautas en la política económica y los controles que el gobierno intenta ejercer sobre ellas.

## 2. DEMANDA

Sobre la demanda de vehículos automotores inciden una serie de factores, entre los que cabe destacar los siguientes:

### 2.1 Demográficos.

De éstos, los principales fenómenos que afectan a la demanda son el aumento de la población, la formación de nuevas familias, y la estructura de la pirámide de edades así como la composición de la población en urbana y rural. Lo anterior es fácil de comprender si se tiene en cuenta que la posición y manejo de automóviles ofrece habitualmente las siguientes características: el automóvil es una posición familiar y sólo ocasionalmente, en familias de un alto nivel de ingreso, se posee más de uno. Adicionalmente el manejo de vehículos automotores está reservado a la población mayor de 16 años y por último, el demandante de automóvil es preponderantemente un residente urbano; en virtud de que la ciudad cuenta con la infraestructura necesaria para su utilización (camino pavimentados, refacciones, talleres de servicio, etc.) además de que debido a las largas distancias y la ineficiencia del

transporte masivo, la posesión del automóvil es una necesidad en el medio urbano.

Nuestro país tiene una de las mayores tasas demográficas y consecuentemente de formación familiar. En el año de 1970 (según el penúltimo censo) del total de la población, el 28.0% estaban casados y la población crecía a un ritmo superior al 3.0% anual. En lo que hace a la pirámide de edades, aunque nuestra población es relativamente joven, un 43.0% era mayor de 20 años. En lo referente a la composición de la población en urbana y rural, mientras en 1960 eran prácticamente iguales (50.7% urbana y 49.3% rural) en 1970 dicha composición favorecía definitivamente a la primera que tenía 58.6% contra 41.4% de rural.

## 2.2 Estructurales.

Dentro de éstos se encuentran los aspectos económicos y físicos. Los primeros se refieren a factores tales como el nivel de ingreso y su distribución, y los segundos, a la existencia del aparato de infraestructura necesario para dar utilidad al vehículo automotor; entre los más importantes se puede mencionar al desarrollo de la red nacional de carreteras, además de la presencia de inversiones para el servicio de los vehículos.

## 2.3 Cualitativos.

En este grupo se encuentran todos aquellos fenómenos de origen psicológico que influyen en mayor o menor medida en el consumidor. En México se distingue fundamentalmente el efecto demostración que impera por la cercanía de nuestro país a los Estados Unidos de América, lo cual tiene una importancia que no puede

negarse, ya que el consumidor mexicano tiende a imitar al norteamericano, sin considerar que debido al desarrollo alcanzado por ese país en todos los aspectos, pueden ofrecer precios más bajos y una multiplicidad de vehículos. Este factor se refiere al prestigio que según el consumidor mexicano le otorga un vehículo con características de precio y lujo superiores, que le permiten diferenciarlo frente a la mayoría de los consumidores.

2.4 Por otra parte uno de los fenómenos de mayor trascendencia en cuanto a la demanda de vehículos lo constituye el gasto familiar que se realiza en nuestro país y su composición. La información más confiable y actualizada con que se cuenta al respecto es la Encuesta de ingresos y gastos familiares 1975, elaborada por el Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo (CENIET) de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Como puede apreciarse al final de este trabajo (cuadros 21 y 22) del gasto promedio mensual por familia de - - - \$3,382.96 en 1975, se destinó la mayor porción al renglón de alimentos, bebidas y tabaco, mismo que ocupó el 40.9% del gasto total con una cifra de \$1,382.59. El segundo renglón en importancia lo constituyó el de vivienda, energía eléctrica, combustible y teléfono al significar el 19.5% que en pesos equivale a \$685.46 mensuales. El tercer rubro de gasto fue el de ropa, calzado y otros artículos que representó el 11.1% que traducido a pesos representa la cantidad de \$382.43. El concepto referente al servicio de transporte mostró una participación del 5.3% con \$179.54 de gasto mensual. Finalmente el penúltimo renglón lo constituyó el gasto en vehículos, el cual fué de \$54.35 mensuales con el 1.6%.

En lo que hace a su composición por estratos se nota una marcada diferencia entre los superiores y los inferiores, ya que mientras el gasto promedio por familia en el primer estrato es de solamente \$1,174.95, en el último estrato éste es casi 10 veces mayor con \$11,667.67. Lo anterior significó una fuerte concentración del gasto en los últimos estratos, ya que mientras las familias con más de \$7,000.00 mensuales de ingresos, que representaron escasamente el 9.6%, tenían un gasto 2.8 veces superior al promedio; el resto de los segmentos en conjunto representó el 90.4% de las familias, es decir tenían un gasto inferior al promedio en 0.14 veces. Lo señalado resulta importante, ya que indica que el desarrollo de la industria automotriz ha dependido fundamentalmente de los estratos de altos ingresos, los que como puede apreciarse en el cuadro no.21 son los consumidores potenciales de estos productos.

En lo que se refiere a la venta de vehículos, es interesante observar el dinamismo que presenta el mercado tanto de automóviles como de camiones, no obstante que en su evolución influyen factores importantes de carácter macroeconómico.

A continuación presentamos la evolución que a lo largo de 10 años han tenido las ventas de la industria automotriz terminal (cuadro no. 14).

Como podrá observarse, durante los dos últimos años de la década de los setentas y después de la recesión económica de 1976 y 1977 que afectó a la totalidad de las ramas económicas, la industria automotriz terminal recuperó el nivel que habían alcanzado las ventas en 1975, al comercializar para 1979 un total de 425,251 unidades que al compararlas con las 361,028 vendidas en 1978 representan un incremento del 17.8%.

Debe mencionarse que la industria automotriz terminal es una de las ramas industriales que más crecimiento ha observado en los últimos años, al obtener una tasa promedio de crecimiento del 10.2% distinguiéndose el mercado de camiones que durante este lapso obtuvo un crecimiento promedio del 13.6% contra el 8.8% de los automóviles. Coincidentemente, de 1978 a 1979, las ventas de camiones y automóviles crecieron al mismo nivel que el mercado total, es decir 17.8%; uno de los porcentajes más altos obtenidos en la década de los setentas, tanto para la propia industria automotriz como para el resto de las ramas industriales, sin embargo, este crecimiento no es casual y desde nuestro punto de vista responde a los siguientes factores:

- 1) por el lado de los automóviles y debido a que a partir del decreto automotriz de 1977 se liberaron los precios de estos vehículos, consideramos que el aumento en las ventas se debe a la incertidumbre que existe respecto a los constantes incrementos de precios, por lo que previendo esto, los compradores se apresuran a adquirir su unidad o bien a cambiar la que ya tienen, a pesar de las altas tasas de interés que cobran los vendedores de automóviles que en los primeros meses de 1980 oscilaron entre el 24 y 29%.
- 2) La demanda de camiones que en la actualidad sigue estando insatisfecha, responde al problema crónico de ineficiencia en los ferrocarriles aunado a la desorganización que presenta el transporte carretero. Es importante mencionar que con la liberación de precios en automóviles y el control de estos en los camiones, el diferencial es muy reducido entre el precio de un automóvil de los llamados populares (Renault, Caribe, Datsun) y el de los camiones comerciales (Camionetas Pick-up), por lo que los compradores muchas

EL MERCADO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL EN LA DECADA DE LOS SETENTAS

Cuadro No. 14

AÑOS	POPULARES	COMPACTOS	DE LUJO	DEPORTIVOS	TOTAL AUTO MOVILES	COMERCIALES "A".	COMERCIALES "B".	LIGEROS	MEDIANOS Y SEMIPESADOS	TRACTOCAMIONES	AUTOBUSSES INT.	TOTAL CAMIONES	TOTAL VEHICULOS
1970	59,800	49,315	16,000	8,667	132,882	7,520	16,578	11,662	16,506	1,024	940	54,230	187,112
1971	94,406	49,501	15,787	8,832	148,526	7,027	19,233	13,732	17,763	1,241	954	59,950	208,476
1972	85,162	54,840	16,783	6,893	163,678	10,210	23,077	14,836	19,151	1,375	1,065	69,714	233,392
1973	95,981	57,073	18,584	6,553	178,191	14,047	29,587	15,309	21,940	1,783	1,245	83,911	262,102
1974	127,473	76,830	21,697	8,223	234,223	17,434	33,163	18,635	24,802	2,715	1,348	98,097	332,320
1975	124,563	81,576	18,624	6,345	231,108	23,948	34,888	20,637	30,905	2,747	1,664	114,789	345,897
1976	105,304	72,400	16,263	5,170	199,137	22,087	33,287	21,365	24,069	2,015	1,408	104,231	303,368
1977	96,938	74,063	16,570	6,900	194,471	18,879	37,229	18,977	17,175	1,151	1,364	94,775	289,246
1978	107,249	90,244	22,440	6,654	226,587	17,708	62,707	28,424	21,885	2,102	1,615	134,441	361,028
1979	133,779	95,024	28,371	9,732	266,906	24,522	66,335	32,490	28,670	4,375	1,953	158,345	425,251

FUENTE: EN BASE A CIFRAS DE LA A.M.I.A.

veces prefieren este vehículo que además de proporcionarles la misma comodidad o en algunos casos más que un automóvil, les permite transportar carga hasta por una tonelada. Esto se puede comprobar con las cifras de venta del año 1978 contra el de 1977 (año de la liberación de precios de automóviles) ya que mientras en 1977 se vendieron 37,229 camiones comerciales "B", para 1978 estos aumentaron a 62,707 lo que representa un incremento excepcional en la industria automotriz del 68.4%.

3) No se debe dejar pasar por alto, el hecho que de la industria automotriz terminal en lo que a mercado se refiere, ha crecido al parejo de otras variables, como el crecimiento del PIB (Producto Interno Bruto) la red carretera, la población y el ingreso de las familias.



### 3. INVERSION

Por lo que toca a la inversión y con el fin de hacer un breve análisis de tan importante variable, mostramos el cuadro siguiente (no. 15).

Como puede verse, la inversión total en activos ha venido evolucionando de manera importante, a partir de los que podríamos llamar la etapa de arranque con crecimiento sostenido, de tal forma que para el período 1970-1977 su tasa promedio de crecimiento fué del 21.3%; los activos fijos, aunque en menor proporción, mostraron una tasa de incremento del 16.3%

Por lo que respecta a la productividad del capital, analizando la relación valor de la producción por peso invertido en activos totales, encontramos que en el período de ensamble (1960) dicho coeficiente es de 1.31 pesos de producción por cada peso de capital invertido en activos. Para 1965, año en que se inicia la fabricación de vehículos, la relación cambia disminuyendo el coeficiente a 1.01 pesos, lo que se explica en función del cambio que sufre la industria automotriz, al pasar de simple ensambladora a fabricante.

En 1970, los niveles de productividad muestran una recuperación basada en la experiencia de 5 años como fabricante, de tal forma que para éste año la relación mencionada es de 1.26 pesos de producción por cada peso de capital invertido en activos. Para el último año de estudio, 1977, el coeficiente llega a 1.39 pesos.

Por lo que toca a la inversión necesaria para producir una unidad, el coeficiente ha mostrado una tendencia permanente a subir, tanto en el período de ensamble como en el de fabricación,

INVERSIONES Y VALOR DE LA PRODUCCION EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

TERMINAL 1960-1977  
(Millones de Pesos)

Cuadro No. 15

Valor de la producción	1.781	4.026	9.483	10.532	12.158	15.658	20.495	25.252	27.244	39.066
Activos Totales	1.356	3.977	7.551	7.998	8.687	12.412	15.641	18.472	24.940	28.162
Activos Fijo	301	1.322	2.066	2.104	2.494	3.483	3.653	4.100	5.569	5.677

Fuente: En base a cifras de AMIA

PRODUCTIVIDAD DE LA INVERSION

Valor de la producción por peso de activo	1.31	1.01	1.26	1.32	1.40	1.26	1.31	1.37	1.09	1.39
Inversión en activo por unidad producida	24.527	40.834	40.355	38.364	37.221	47.356	47.066	53.403	82.210	97.363
Valor de la producción por peso de activo fijo	5.91	3.04	4.59	5.00	4.87	4.49	5.61	6.16	4.89	6.88
Inversión en activo fijo por unidad producida	5.444	13.573	11.041	10.092	10.686	13.289	10.992	11.853	18.357	19.627

de tal manera que si en 1960 llegaba a \$14,257.00, en 1965 alcanza los \$40,834.00; para 1970 se mantiene en \$40,335.00 y en 1977 el monto de la inversión para producir una unidad asciende a - - - \$97,363.00. La explicación a esta situación es el crecimiento que han venido observando las inversiones en el sector automotriz, ya que las empresas terminales han venido instalando nuevas plantas de producción de motores, de fundición y otras partes importantes que han complementado las medidas de integración que marca la nueva legislación.

El valor de la producción en relación con el activo fijo, tendió a decrecer en el período 1960-1965, pasando de \$5.91 de producto por peso invertido en activo fijo a \$3.04, lo que revela claramente que la eficiencia en el período de ensamble de los activos fijos tiende a reducirse. Para 1970 el coeficiente aumenta a \$4.59 y en 1977 alcanza ya los \$6.88.

Por lo que se refiere a la inversión en activos fijos por unidades de producto, se presenta una situación similar a la de los activos totales, ya que si en 1960 se necesitaban \$5,444.00 en activo fijo para producir una unidad, en 1965 se requirieron - - - \$13,573.00; cinco años después la cifra disminuyó a \$11,041.00 y para 1977, éste coeficiente llegó a los \$19,627.00.

En los tres últimos años la inversión de la industria automotriz terminal se ha visto incrementada de manera importante de 28,162 millones de pesos en 1977 pasó a 45,342 en 1978, a 64,199 en 1979 y a 85,372 en 1980; dichas cifras representan crecimientos relativos de 61, 41 y 33% respectivamente.

El crecimiento de la inversión ha traído aparejado un incremento en la producción de unidades, ya que contrariamente a lo

que ha sucedido en otros países donde la fabricación de vehículos se ha estancado o disminuido, en México ha obtenido los mejores resultados, lo anterior se confirma con el siguiente cuadro:

**PRODUCCION DE VEHICULOS POR PAIS**

(Miles de Unidades)

Cuadro no. 16

PAIS	1977	1980	% Aumento
Alemania	4,104	4,311	5
Estados Unidos	12,703	8,010	-59
Francia	3,508	3,715	6
Inglaterra	1,714	1,411	-21
Japón	8,514	10,281	21
México	281	490	74

Fuente: AMIA

Desde luego que han sido las empresas trasnacionales establecidas en México, las que mejores resultados han obtenido ya que de 1978 a 1979 estos aumentaron su inversión en 45% al pasar de 21,585 millones de pesos en 1978, a 31,315 en 1979. Es importante señalar que algunas empresas que han disminuido sus volúmenes de producción en sus países sede e inclusive cerrado algunas filiales en Europa y Estados Unidos. En México son las que más crecen, tal es el caso de Chrysler de México, que de 5,041 millones de pesos en 1978 pasó a 7,799 en 1979; con lo que obtuvo un incremento del 54.7% en su inversión. Volkswagen es otro caso digno de observarse ya que de 5,146 millones en 1978 pasó a 11,154 en 1979, aumentando su inversión en 116.8%. Para los mismos años Ford creció 41.2% y curiosamente General Motors disminuyó en 24%; aunque debe anotarse que esta empresa siempre ha sido la que menos crece de las

transnacionales en México, finalmente Nissan aumentó sus inversiones en 15.4%.

No es casual que la totalidad de empresas transnacionales estén materializando ambisiosos proyectos de inversión en México, sobre todo para fabricar motores. La estrategia es clara desde nuestro punto de vista, ya que con ello logran dos objetivos muy importantes: el primero consistente en exportar para atraer divisas que puedan equilibrar sus presupuestos y el segundo, poder hacer frente al mercado del automóvil con motores, pequeños de 4 y 6 cilindros que consumen menos gasolina.

#### 4. EMPLEO

Una de las variables más importantes dentro de la industria automotriz es la del empleo, ya que en conjunto es una de las ramas industriales que más personas ocupa aunque por otro lado, también es cierto que la tecnología empleada automatiza cada día más el proceso de producción y, lógicamente, desplaza mano de obra.

El cuadro que a continuación mostramos nos permite apreciar la evolución que en los últimos años ha presentado esta variable.

Durante el período 1970-1977, el crecimiento promedio de la ocupación fué del 4.8%, notándose un decremento en los últimos tres años. El sector obrero fue el más afectado, ya que después de tener 31,107 plazas en 1974, para 1977 éstas disminuyeron a 26,036, lo que significa un decremento del 16.3%; los empleados ocuparon 11,681 plazas en 1974 y para el mismo período, éstas disminuyeron a 11,137, por lo que su decremento fue sólo del 4.5%.

Por lo que respecta a la productividad de la mano de obra, la relación unidades producidas por persona ocupada en el período de ensamblaje, fué de 7.8 unidades por persona. Con el inicio de la fabricación, dicha relación disminuyó a 5.8 unidades para 1965, y un quinquenio después la relación aumentó a 6.8 unidades llegando en 1977 a los mismos niveles que en la etapa de ensamble, ésto es a 7.8 unidades producidas por persona ocupada. Como puede observarse, la productividad de la mano de obra muestra tendencias similares a las de la productividad del capital.

El valor de la producción por persona ocupada, tiende a disminuir en el período inicial de ensamble (1960), ya que de - - 251,838 por persona, pasa a \$239,643 en 1965. A partir de 1970, la tendencia se invierte, ya que de 342,854 pesos por persona en 1970, aumenta a \$1,050,924 para 1977. Lo anterior, además de obedecer a un avance tecnológico constante durante el período de fabricación, también tiene razón de ser en función de los aumentos en los costos de partes y materias primas.

## 5. SALARIOS

Las remuneraciones al factor trabajo en la industria automotriz representan un punto importante en el análisis que nos ocupa, ya que se afirma constantemente que las empresas de la rama automotriz son de las que mejor retribuyen a sus trabajadores. En función de la siguiente información, veamos hasta que punto es verdadera o falsa la afirmación anterior. (cuadro no. 18)

**OCUPACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL****Cuadro No. 17**

<b>AÑOS</b>	<b>1960</b>	<b>1965</b>	<b>1970</b>	<b>1971</b>	<b>1972</b>	<b>1973</b>	<b>1974</b>	<b>1975</b>	<b>1976</b>	<b>1977</b>
<b>Obreros</b>	<b>4,802</b>	<b>11,480</b>	<b>18,258</b>	<b>19,640</b>	<b>22,003</b>	<b>28,985</b>	<b>31,107</b>	<b>29,883</b>	<b>27,833</b>	<b>26,036</b>
<b>Empleados</b>	<b>2,270</b>	<b>5,320</b>	<b>9,401</b>	<b>10,035</b>	<b>10,148</b>	<b>11,084</b>	<b>11,681</b>	<b>11,752</b>	<b>11,962</b>	<b>11,137</b>
<b>TOTAL</b>	<b><u>7,072</u></b>	<b><u>16,800</u></b>	<b><u>27,659</u></b>	<b><u>29,675</u></b>	<b><u>32,151</u></b>	<b><u>40,069</u></b>	<b><u>42,788</u></b>	<b><u>41,635</u></b>	<b><u>39,795</u></b>	<b><u>37,173</u></b>

**PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA**

<b>Unidades pro ducidas por persona ocu- pada.</b>	<b>7.8</b>	<b>5.8</b>	<b>6.8</b>	<b>7.0</b>	<b>7.3</b>	<b>6.5</b>	<b>7.8</b>	<b>8.3</b>	<b>7.6</b>	<b>7.8</b>
<b>Valor de la producción por persona ocupada (pe- so)</b>	<b>251,838</b>	<b>239,643</b>	<b>342,854</b>	<b>354,911</b>	<b>378,153</b>	<b>390,776</b>	<b>478,989</b>	<b>606,509</b>	<b>684,609</b>	<b>1,050,924</b>

**FUENTE: En base a cifras de ANIA.**

SUELDOS, SALARIOS Y PRESTACIONES PAGADOS POR LA INDUSTRIAAUTOMOTRIZ TERMINAL

(Miles de Pesos)

Cuadro no. 18

<u>Años</u>	<u>Total</u>	<u>Valor de la Producción por peso de sueldo y salarios</u>	<u>Sueldos y Salarios por Unidad</u>
1960	186	9.57	3,364.00
1965	542	7.43	5,565.00
1970	1,319	7.46	7,049.00
1971	1,624	6.48	7,790.00
1972	1,945	6.25	8,337.00
1973	2,553	5.90	10,160.00
1974	3,052	6.71	9,184.00
1975	3,798	6.65	10,980.00
1976	4,624	5.89	15,242.00
1977	5,709	6.84	19,737.00

FUENTE: En base a cifras de AMIA.

Como puede verse, la productividad de los salarios en el período 1960-1965, variando de \$9.57 de producto por peso de salario pagado en 1960 a \$7.43, en 1965.

En 1970 la productividad de los salarios se mantienen casi igual a los niveles de 1965, alcanzando \$7.20, que a diferencia de los indicadores estudiados no muestra en los años posteriores ninguna recuperación sino, por el contrario, continúa cayendo hasta llegar en 1977 a \$6.84, de producto por peso de salario pagado.

Este indicador muestra que los logros de productividad han beneficiado en cierta forma al trabajador.

Respecto a los sueldos y salarios pagados por unidad, muestran un crecimiento constante al pasar de \$3,364.00 en 1960, a \$5,565.00 en 1965, para 1970 la cifra llega a \$7,049.00 y continúa hasta 1977, en que alcanza \$19,737.00 de salario por unidad.

Por las cifras presentadas, podemos concluir en este ca



pítulo que, efectivamente, la industria automotriz en relación con otras ramas industriales es de las que mejor compensan al trabajador, aunque también es cierto que es una de las que más utilidades obtienen.

### CAPITULO III

## EVOLUCION DE LA POLITICA ECONOMICA PARA LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

#### A) El Decreto del 23 de Agosto de 1962.

El decreto automotriz de agosto de 1962 está inmerso en una etapa importante de la economía mexicana. La importancia de este ordenamiento involucró una serie de factores de carácter económico y político que se presentaron en ese momento, pero que definieron y sentaron las bases futuras de la política económica que el estado mexicano adoptó hacia esta importante rama industrial, fijando los términos de las primeras y actuales negociaciones entre gobierno y empresas.

Al asumir el gobierno el Presidente Adolfo López Mateos (ALM) en 1958 y durante la década de los sesentas, la estrategia de industrialización a través de la sustitución de importaciones era la base del crecimiento económico de México. En la reunión anual del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional de 1967, el Lic. Antonio Ortiz Mena, Secretario de Hacienda y Crédito Público, presentó un análisis comparativo del período 1950-1958 que llamó "Ciclo de Inflación-Devaluación" y del período 1959-1967 denominado "Desarrollo Estabilizador", el cual se proponía elevar el ahorro voluntario, mejorar la asignación del ahorro e incrementar el stock de capital por trabajador.

La política fiscal se formuló con el fin de alentar la reinversión de utilidades, los subsidios fueron manejados selectivamente en favor de los proyectos más productivos. Al promoverse la reinversión de las ganancias se trató de convencer a los inver-

sionistas de que las ganancias futuras de capital - no gravadas ordinariamente - eran más atractivas que los dividendos corrientes que sí estaban gravados.

Las prácticas fiscales estaban diseñadas para reforzar el proceso de acumulación de capital, y, al mismo tiempo, para absorber productivamente la creciente mano de obra. Como complemento de una mayor tasa de ahorro, el gobierno intentó elevar la productividad del capital.

"En este contexto, la actitud oficial favoreció las economías externas, canalizó la inversión hacia actividades altamente productivas (incrementando así el producto por unidad de insumo trabajo) y promovió el uso completo de la capacidad instalada, así como una baja en la participación de la depreciación en la inversión bruta. El gasto del capital del sector público fue dirigido a incrementar la rentabilidad de la inversión privada. En resumen, el gasto privado fue favorecido por un sistema de beneficios fiscales, exenciones y subsidios que fueron usados para promover la reinversión de utilidades por parte del sector privado, pero que hizo ineficiente a la política fiscal para aumentar las recaudaciones del fisco."(7)

La política del estado mexicano consistió en apoyar abiertamente a la iniciativa privada con el fin de lograr el desarrollo económico, de esta forma el impuesto sobre la renta a las empresas y a las personas se mantuvo a bajos niveles; el estado facilitó préstamos a largo plazo y a bajas tasas de interés, realizó inver-

(7) Solís, Leopoldo. "El Desarrollo Estabilizador", Conferencias impartidas en el Colegio de México, mimeo México, pp. 16-18

siones en infraestructura e industrias básicas (acero, refinerías, petrolera, etc.). Lo anterior favoreció un esquema de distribución del ingreso que permitió a la naciente clase media impulsar el modelo de sustitución de importaciones en la industria de bienes de consumo. A la clase obrera se le calmó políticamente a través del partido dominante PRI y las organizaciones sindicales pro gubernamentales.

Los bajos salarios y el control que ejercía el gobierno hacia los trabajadores urbanos y rurales contribuyó a fomentar las continuas altas tasas de inversión, existía pues la estabilidad política con lo que la burguesía nacional se convertía en uno de los protagonistas más importantes que debían ser considerados por el estado, el cual se distinguía por su herencia revolucionaria y el carácter nacionalista que había adquirido al expropiar el petróleo en 1938 e intervenir en forma directa en otros sectores importantes de la actividad económica (recursos naturales, seguros, banca, transporte, comunicaciones, etc.)

No obstante en el sector manufacturero se hacía necesaria la tecnología, la capacidad administrativa y mercantil de las corporaciones transnacionales que como inversión complementaria a la nacional, viniera a establecerse al país preservando de esta forma el papel de la burguesía nacional.

"Los incentivos fiscales fueron usados para favorecer a las manufacturas sobre otro tipo de actividades productivas, dichos estímulos querían propiciar la formación de capital, estimular la renovación del capital fijo y la reinversión de las ganancias. Con estos fines se aprobó en 1955 la ley de industrias nuevas -siendo éstas, las creadas para producir bienes no manufactura

dos previamente en el país- y a las llamadas industrias necesarias, es decir, aquellas cuya producción no fuera todavía suficiente para satisfacer el 80% del mercado interno. Para ambas categorías, las excenciones cubrían el total de los aranceles de materias primas, maquinaria y equipo, el 40% del impuesto sobre la renta de las empresas, y el 100% del impuesto sobre las ventas y del timbre. Es to tuvo el efecto de aumentar la protección efectiva y ampliar su variación entre cada producto. A partir de 1962, el impuesto sobre la renta de las empresas se modificó para consentir la depreciación acelerada; permitiendo deducir cargos de depreciación de las utilidades gravables, a tasas flexibles. Otra forma de inducir la formación de capital fue la cláusula XIV, que permitía la importación de plantas industriales completas, como un sólo paquete, aunque entraran en uno o varios embarques, lo que daba por resultado una baja en los aranceles y un mejor costo del capital. A finales de los sesentas, los instrumentos fiscales empezaron a usar se para promover las exportaciones bajo la forma de rebajas en los impuestos indirectos."(8)

Bajo este marco de referencia surge el primer decreto pa ra la industria automotriz. A continuación analizaremos las relaciones gobierno-empresa y los términos de las negociaciones que sentaron las bases para la emisión del ordenamiento mencionado y la política que a la fecha ejerce el estado mexicano hacia esta ra ma industrial.

La etapa previa al decreto de 1962 --el cual dicho sea de paso surtió efectos a partir de 1965-- era de plantas automotrices

(8) Solís, Leopoldo. op. cit. pp.16-18

dedicadas a ensamblar vehículos previa importación de CKD (completely knocked-down kits). Esta característica de empresas importadoras les permitía economías de escala que reducían sus costos, lo que desapareció con la etapa que se inicia en 1965 y que las distingue como fabricantes de vehículos y como una de las ramas industriales que mejor éxito podían tener en la estrategia de sustitución de importaciones, en virtud de los efectos producidos por su relación con otras ramas industriales y sectores de la economía que intervienen antes y después de la fabricación de un vehículo.

Las negociaciones gobierno-empresas se centraron en 4 puntos fundamentales: el primero de ellos era el requisito de que cuando menos el 60% del costo directo fuera nacional, lo que significaba que las empresas trasnacionales con matriz en EUA principalmente (Fábricas Automex en ese momento sólo con un tercio de inversión norteamericana; Ford y General Motors con capital 100% norteamericano) tenían que hacer alguna inversión de capital en el país, por lo que a primera vista no resultaba conveniente a dichas empresas ya que en 1962 el mercado de camiones y automóviles era solamente de 65,000 unidades, lo que significaba renunciar a las economías de escala.

"Por otra parte se presentaba el problema de la incipiente y casi nula industria auxiliar o de autopartes como actualmente se le conoce. Las pocas partes que en ese momento se estaban fabricando no llenaban los requisitos de calidad que exigían las empresas terminales, aunado a que los costos estaban muy por arriba de los que podían conseguirse en sus países de origen. No obstante lo anterior las ET aceptaron este primer punto, Ford expresó su deseo de empezar a fabricar bajo las condiciones que se acordaran.

Dieciocho empresas hicieron solicitudes una vez que fue promulgado el decreto final sobre fabricación automotriz en agosto de 1962"(9).

"De esta manera, si bien las empresas, individualmente, podían no estar interesadas en empezar la fabricación en México, si estaban preparadas para hacerlo en lugar de arriesgarse a concederle el mercado a un competidor. En consecuencia el punto de fabricación local con el requisito del 60% de cada vehículo (en promedio) fabricado en México; nunca llegó a ser un aspecto de discusión en las negociaciones entre el estado mexicano y las empresas automotrices trasnacionales". (10)

El segundo punto consistía en la limitación del número de empresas considerado esto como uno de los aspectos más importantes en lo que respecta a la estructura de la industria y que se proponía en el estudio elaborado por el Comité para la Planeación y el Desarrollo de la Industria Automotriz, comité técnico intersecretarial constituido en 1959 y dirigido por Nacional Financiera.

La propuesta del comité mencionado era limitar el número de empresas a no más de 5 con base a la experiencia obtenida en los casos de Brasil y Argentina que permitió la entrada a todas las empresas automotrices. Este punto se convirtió en la propuesta clave del estudio mencionado, su inclusión respondía a evitar la fragmentación del mercado de por sí pequeño donde existían infinidad de marcas y modelos con la consiguiente subutilización de capacidad instalada, problemas de estandarización de partes y racionalización en el uso de los recursos aunado a que se debería favorecer

(9) Rhysjenkins, en Industrialización Dependiente en América Latina. Praeger Publishers. New York 1977, p. 56. Citado por Douglas Bennett y Keneth Sharpe.

(10) Idem. pp. 54-55

a las empresas mexicanas que ya estaban instaladas y principalmente a la de capital gubernamental que era Diesel Nacional.

Las ET hicieron todo lo posible para que dicha propuesta no se incluyera en el decreto de 1962 siendo principalmente las norteamericanas las que se opusieron a su inclusión.

El tercer punto referente al comportamiento de las empresas se ligaba íntimamente con el punto dos, ya que buscaba la estandarización de partes, congelación de modelos y limitación aceptable de marcas. Al igual que el punto anterior esta propuesta no fue aceptada ya que las empresas norteamericanas se inclinaban por la estrategia de diferenciación del producto basada en los cambios anuales de modelo y en el énfasis de las características de funcionamiento de sus motores.

El cuarto punto relacionado con la propiedad del capital pretendía que las empresas fueran mayoritariamente mexicanas, lo que afectaba en forma directa a las trasnacionales ya que como estrategia no estaban dispuestas a arriesgar sus capitales con algún socio, fuera este de uno u otro país, a esto también se opusieron General Motors y Ford, principalmente.

Otra propuesta que se añadió a este punto fue la referente a la integración horizontal de las empresas con lo que se evitaba el gigantismo de estas y se propiciaba la creación de empresas de autopartes mayoritariamente mexicanas en donde tuviera participación la burguesía nacional. Aunque se opusieron a esto las trasnacionales, finalmente lo aceptaron.

Resumiendo, las trasnacionales no aceptaron: la disminución de empresas, la limitación de marcas y modelos y la estandarización de partes, tampoco estuvieron de acuerdo en mexicanizar sus



capitales. Al promulgarse el decreto de 1962 de 18 empresas que presentaron solicitud, fueron admitidas 10 (desde luego las norteamericanas General Motors y Ford), cuando que la propuesta inicial del comité de NAFINSA era aceptar como máximo 5.

En el siguiente cuadro enumeramos a las empresas que fueron aceptadas (cuadro no. 19).

Enseguida explicaremos los términos económicos y políticos en que se dieron las negociaciones empresas-gobierno en los inicios de la legislación con el decreto automotriz de Agosto de 1962. (11)

El poder de negociación de las partes radica en los recursos que cada una de estas partes posee y los intereses que ellas representan. En este sentido las automotrices transnacionales, como mencionábamos anteriormente, poseían la tecnología (compleja y sumamente dinámica en este tipo de productos) y un cúmulo de experiencia administrativa (en esta clase de empresas las técnicas administrativas son de lo más moderno y depurado que existe) además de sus conocimientos en mercadotecnia y publicidad que son esenciales en la comercialización de estos productos debido a la fuerte competencia existente en el mercado.

El gobierno controlaba el acceso al mercado interno, además de que disponía y dispone de una estructura orgánica que por medio de leyes, decretos y reglamentos le permite, en determinado momento, modificar los factores de la producción. Al capital con

(11) Cabe aclarar que desde el establecimiento de la primera planta automotriz en 1925 (Ford Motor Co.) surgieron algunas disposiciones gubernamentales, principalmente de carácter fiscal.

EMPRESAS ACEPTADAS CON EL DECRETO AUTOMOTRIZ 1962

Quadro No. 19

<u>EMPRESAS Y FECHA DE LA PRIMERA APROBACION</u>	<u>M A R C A S</u>	<u>PROPIEDAD EN EL MOMENTO DE LA APROBACION</u>	<u>PAIS DE ORIGEN</u>	<u>CAMBIOS SUBSECUENTES EN EL ESTADO LEGAL</u>
1. Diesel Nacional Diciembre 1962	Renault D I N A	100% nacional	México - 100% del estado	1978. Renault se separa de DINA interviniendo el 40% de capital francés.
2. Fábricas Auto-Mex Diciembre 1962	Chrysler	33% extranjero 67% mexicano	EE. UU. México	1970-71 el capital extran- jero adquiere el 99% del capital. El nombre de la empresa cambia a "Chrysler de México.
3. Ford Motor Co.	Ford	100% extranjero	EE. UU.	Ninguno
4. General Motors de México Diciembre 1962	Chevrolet	100% extranjero	EE. UU.	Ninguno
5. Promexa	Volkswagen	100% mexicano	México	1963. Vendida a Volkswagen A.G. en 100% capital ale- mán. Cambia el nombre a "Volkswagen de México"
6. Vehículos Automo- tores Mexicanos	Rambler American	100% mexicano	México	1963. 40% adquirido por American Motors y el 60% por el estado mexicano (SOMEX)
7. Impulsora Mexicana Automotriz Enero 1963	Borward	100% Mexicano	México	1963. Cambia a "Fábrica Nacional de Automóviles" Propiedad del estado 1969. Cesó operaciones
8. Reo de México Enero 1963	Toyota	100% mexicano	México	1963. Cesó operaciones
9. Representaciones Delta Mediados de 1963	D.K.W.	100% mexicano	México	1964. Cesó operaciones
10. Nissan Mexicana Fines de 1964.	Datsun	100% extranjero	Japón	Ninguna

políticas impositivas y al trabajo con políticas salariales. Sin embargo influyen también en forma preponderante los intereses económicos y políticos de cada una de las partes. Las empresas buscan utilidades y posiciones en los mercados con respecto a sus competidores, su poderío las identifica con el papel que juega su país de origen en el plano internacional y las relaciones bilaterales, en este caso con México; en donde las relaciones mexicano-norteamericanas se dan en virtud de las corrientes comerciales y de capital que tienen estos países.

El gobierno mexicano se empeñaba en ese momento por el crecimiento económico para lo cual había impulsado su estrategia de sustitución de importaciones que le permitiera establecer un sector manufacturero, al cual apoyó con medidas de carácter fiscal, obras de infraestructura y apoyos financieros; su alianza fundamental era en ese momento la burguesía nacional y la clase media.

"De esta forma la sustitución de importaciones había sido impulsada por la demanda consumista burguesa -demanda de la burguesía nacional y de la "clase media" (profesionistas, gerentes, pequeño burgueses, etc.) que había surgido con ella. Lo que estas clases querían y a lo que se habían acostumbrado eran a los modernos productos de estilo americano; coche mexicano no habría sido aceptado. Entonces, la relación del estado mexicano y la burguesía nacional determinaba que en México era necesaria una clase de industria automotriz que sólo podrían ofrecer las empresas transnacionales." (12)

(12) Bennett, Douglas y Sharpe, Kennet. "Establecimiento de la Agenda y poder de Negociación". El estado mexicano contra las corporaciones automotrices transnacionales. Universidad de Temple y Swarthmore College. Sin fecha. pp. 27-28.

Las presiones ejercidas por las empresas trasnacionales fueron desde la misma oposición que presentaron a los puntos descritos con anterioridad (según ellas en base a su experiencia tecnológica) hasta las ejercidas por los gobiernos de sus países de origen.

"En el caso de las estadounidenses, el embajador norteamericano informó al Secretario de Industria y Comercio que el Departamento de Estado norteamericano no vería con buenos ojos que se dejara fuera a las empresas norteamericanas. Otros altos oficiales de la Secretaría fueron notificados de que de llevarse a cabo dicha exclusión esto sería considerado como un acto no amigable." (13)

Aunado a lo anterior se presentaba el deterioro de las relaciones mexicano-norteamericanas originado por la tendencia del gobierno mexicano que se calificaba como "socialista" en virtud de la nacionalización de la industria eléctrica y su oposición al bloque a Cuba, lo que provocó entre 1960-1961 que saliera capitales del orden de los 200 millones de dólares; razón por la cual el gobierno mexicano era cuidadoso en sus relaciones con el país vecino.

En el caso de Volkswagen aunque podía esperarse cierta presión, esto no sucedió, pues la empresa al momento de su aprobación, era propiedad de mexicanos.

Nissan Mexicana, empresa japonesa, fue aprobada dos años después de vencer el plazo; su inclusión respondió a fuertes presiones por parte del gobierno japonés.

"En 1963 el algodón era para México el recurso más impor

(13) Bennett, Douglas y Sharpe, Kennet. op. cit. p. 34

tante de intercambio con el exterior, sumando los ingresos por su exportación 196 millones de dólares, alrededor del 20% de total de dichos ingresos."(14) "Además, el gobierno obtuvo ingresos por concepto de impuestos a la exportación de algodón de aproximadamente 15 millones de dólares." (15)

"Cerca del 70% de las exportaciones de algodón se dirigen a Japón, el socio comercial más importante de México después de EUA. Sin embargo, la balanza comercial entre estos dos países era notablemente favorable a México. En 1962, por ejemplo, mientras México realizó exportaciones al Japón con valor de 127.8 millones de dólares, sus importaciones del mismo país totalizaron 22.6 millones de dólares. El gobierno japonés hacía varios años que presionaba a México para que importara más, incluso le ofreció un préstamo de 100 millones de dólares, si había alguna mejoría en este sentido." (16)

De acuerdo a lo anterior, finalmente fue aceptada la solicitud de Nissan que hasta la fecha es una próspera empresa fabricante de automóviles de los llamados "populares" y camiones comerciales con capacidad de carga menor a una tonelada.

Aunado a lo anterior, las pugnas internas entre la Secretaría de Industria y Comercio y Hacienda y Crédito Público (principales dependencias negociadoras del decreto) restaron fuerza al estado en las negociaciones con las empresas. Esta característica

(14) Salinas Lozano, Raúl. Memoria de Labores. 1963, México. Secretaría de Industria y Comercio. pp. 136-137. Citado por Bennett y Sharpe. p. 35.

(15) Comercio Exterior, mayo 1962. p. 287 citado por Bennett y Sharpe. p. 35.

(16) Comercio Exterior, marzo 1963, p. 167 citado por Bennett y Sharpe. p. 35.

de pugnas intergubernamentales se presentó y se presenta actualmente en virtud de los intereses que en determinado momento representa uno u otro grupo en su lucha por el poder político, que se acentúa al acercarse el cambio de gobierno cada seis años. En las negociaciones empresas-gobierno, respecto a la política que debía adoptar el estado mexicano se dejó sentir la falta de cohesión de las dependencias y funcionarios gubernamentales.

Existe la evidencia de algunas entrevistas que demuestran que esta falta de dirección no solamente dejó a los funcionarios decidir por sí mismos (y que fuese lógico el preferir estrategias menos riesgosas), sino que también se dieron instrucciones en el sentido de reducir la presión a las trasnacionales, y de dar una consideración especial a las solicitudes de ciertas empresas propiedad de mexicanos cuyos nombres fueron proporcionados por el mismo presidente en momentos claves de la primera negociación.

"En el contexto del sistema político mexicano, únicamente con la guía resuelta del presidente podían haberse tomado las medidas necesarias para apartar las presiones surgidas, guía que no se dejó sentir." (17)

A continuación haremos un breve análisis del contenido del decreto automotriz de 1962.

En el artículo primero de dicho decreto se prohibía, a partir del 10. de Septiembre de 1964, la importación de motores como unidades completas para automóviles y camiones, así como la de conjuntos mecánicos armados para uso o ensamble de esos mismos vehículos. La importación de partes para la fabricación de motores

(17) Bennett, Douglas y Sharpe, Kennet. op. cit. p. 43

se condicionaba a la presentación de programas de fabricación que serían sometidos a la consideración de la Secretaría de Industria y Comercio (SIC) debiendo contener los siguientes puntos y presentarse antes del 30 de septiembre de 1962:

a) Las partes que serán fabricadas o maquinadas por las empresas interesadas, deberán incluir necesariamente el maquinado del motor;

b) el monto total de la inversión que se propongan efectuar las empresas;

c) las partes cuya fabricación se propongan contratar dentro del país;

d) las que consideren necesario seguir importando para la fabricación en México de motores y conjuntos mecánicos para la industria automotriz;

e) el calendario respectivo que permita conocer el proceso y la magnitud de la integración a que se llegaría el día 10. de septiembre de 1964;

f) los contratos de licencia de fabricación que se propusieran celebrar, y en su caso, los de asistencia técnica.

Por otra parte y como el objetivo más importante del decreto se señalaba que a partir del 10. de septiembre de 1964, el ensamble de vehículos automotrices debería representar, cuando me nos el 60% del costo directo del vehículo fabricado en México.

Entendiéndose por costo directo los renglones correspondientes a:

1. materiales
2. mano de obra
3. combustibles y materiales auxiliares
4. energía eléctrica

##### 5. depreciación de maquinaria y equipo

Dicho documento señalaba también que en materia de precios de los vehículos de marcas extranjeras que se fabricaran en el país, se procuraría que la diferencia entre el precio al público en México y el precio en el lugar de origen no excediera a los porcentajes autorizados.

Finalmente, apuntaba que las empresas que exportaran vehículos, partes o herramientas tendrían derecho a importar previo permiso de la SIC, partes y vehículos de características especiales que no se fabricaran en el país, por un importe que no excedería del valor total de las exportaciones realizadas en un período determinado.

Como vemos, los objetivos se centraban en dos cuestiones fundamentales: por un lado, la prohibición de importar motores completos y, por el otro, alcanzar una integración mínima del 60%. Lo que no pudieron cumplir algunas empresas que pronto se retiraron del mercado.

Si bien es cierto que estos objetivos fueron avanzados para la época en que se emitió el decreto y para el momento que vivía la industria automotriz, también lo es que tuvo limitaciones y propició irregularidades, de tal forma que los grados de integración que registraba la industria automotriz terminal en su conjunto eran más aparentes que reales debido a que la mecánica que señalaba el decreto permitía recurrir a una serie de procedimientos para elevar el contenido nacional de los vehículos, como el caso de la importación de ejes desensamblados a los cuales se instalaba el sistema de frenos de procedencia nacional y como resultado del mismo se consideraba al conjunto 100% nacional. Este criterio se



aplicaba a gran número de componentes. Así mismo se recurría a inflar ciertos rubros del costo, como mano de obra y depreciación, lo que originó una elevación artificial del contenido nacional.

Posteriormente, el Decreto de 1962 se vió complementado con otras políticas como:

1. Cuotas básicas de fabricación
2. Congelación de precios
3. Integración nacional por arriba del 60%
4. Fomento a la exportación o acuerdo "dólar por dólar"

CUOTAS BASICAS DE FABRICACION. A partir de 1965, y con base en los programas de fabricación aprobados, la SIC fija las primeras cuotas de fabricación (18), para lograr un equilibrio del mercado y evitar de esta manera el gigantismo, principalmente de las plantas filiales de las grandes empresas extranjeras. En mayo de 1966, la misma SIC determina que la cuota básica para 1967 será la otorgada en 1966 y establece un sistema de incentivos mediante el cual se otorgará extracuota a las empresas por:

1. Por cada punto de integración nacional superior al 60%, se otorgaba autorización para fabricar 500 unidades más.
2. Exportación dólar por dólar que modificaba el artículo 10 del decreto de 1962.
3. La SIC no definió que incentivo se daría por baja de precios sino hasta junio de 1970, en que expidió un acuerdo mediante el cual se daba a las plantas que dentro de su categoría tuvie-

(18) Existieron además las siguientes cuotas:

- a) Monstrenca, representada por las unidades chasis, coraza que eran determinadas por la industria carrocera.
- b) Frontera, representada por vehículos de importación y de fabricación nacional otorgada a las Asociaciones de Concesionarios Fronterizos, acreditados ante la SIC.

ran el mínimo diferencial con respecto al país de origen y que redujeran sus precios absolutos, otorgar un volúmen en divisas equivalente a los beneficios que recibirían los consumidores en el año en que se llevara a cabo dicha disminución.

**CONGELACION DE PRECIOS.** Esta política fué mas aparente que real, ya que si bien se ejerció un control para evitar incrementos en los precios, esto se vió anulado a través de la incorporación de equipos opcionales o recurriendo a cambios de diseños que en muchos de los casos eran superficiales.

**CONTENIDO NACIONAL POR ARRIBA DEL 60%.** Aunado a la lista de partes mandatoria (motor, caja, llantas, etc.) la Secretaría de Industria y Comercio consideró que las plantas tenían obligación de adquirir todas aquellas partes de producción nacional que tuvieran un sobreprecio máximo con respecto al país de origen del 15%; lo anterior, con el fin de integrar el 60% obligatorio que marcaba el decreto, dejando a las plantas la libertad para seleccionar los componentes que hicieron posible ese 60% de integración.

**FOMENTO A LA EXPORTACION.** En Octubre de 1969, por acuerdo de la Secretaría de Industria y Comercio, se modificó la política de cuotas básicas, exigiéndose a las plantas compensar la importación de partes que incluyera dicha cuota con exportaciones y fijándose el siguiente mecanismo:

1970	5%
1971	10% - 15% acumulado

El 85% restante debería compensarse en un plazo que fluctuaría entre los 8 y los 10 años. En caso de no ser compensada dicha cuota de acuerdo a lo estipulado, se vería reducida gradualmente en similar porcentaje.

Es innegable que las medidas anteriores propiciaron el desarrollo de la industria de autopartes en la que participaba, de manera importante, el capital extranjero, además de que dicha industria no tenía obligación de contar con un contenido nacional en sus productos.

**B) El Decreto del 24 de Octubre de 1972.**

Las disposiciones del decreto de agosto de 1962 y las medidas posteriores que tomó el gobierno se incorporaron y complementaron en el "DECRETO QUE FIJA LAS BASES PARA EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ" y el acuerdo que reglamenta las disposiciones de este decreto; dicho documento contenía aportaciones importantes, entre las cuales se destacan las siguientes:

1. Se obligaba a las plantas a incorporar todos aquellos componentes que fueran fabricados por la industria de autopartes, siempre y cuando los precios no fueran superiores en 25% en relación con los fabricantes o proveedores extranjeros; se satisficieran las normas de calidad o funcionamiento y se cumpliera con los plazos de entrega fijados en las órdenes de compra. Esta medida propició el crecimiento de la industria de autopartes y permitió el establecimiento de nuevas empresas.

2. Las empresas terminales no podían fabricar partes o componentes automotrices para el mercado interno que fueran producidas por la industria fabricante de autopartes. Tal disposición tenía como objetivo evitar el gigantismo de las empresas terminales y proteger a la industria de autopartes.

3. Las empresas que alcanzaran porcentajes de integra-

ción nacional superiores al 60% obligatorio, podían obtener como incentivo cuotas extras de producción, de tal forma que a cada punto incrementado, la cuota de producción aumentaba en 550, 600, 650 unidades agregándose cada vez 50 unidades hasta llegar al 70% de integración en que se recibían 1000 unidades por el punto y un total acumulado de 7,750 unidades. Es de notarse que dicho volumen no era suficiente para las plantas y además que el Banco de México, encargado de verificar los grados de integración, emitía su dictamen con dos años de retraso. Esta situación no permitió que el premio de extracuotas de producción de vehículos por incremento en integración nacional provocara aumento importante en la integración.

4. Se limitó la producción de vehículos por tipo, línea y modelo a las plantas, de tal forma que los fabricantes de automóviles populares sólo podían producir automóviles de este tipo y los de compactos, estandar y deportivos no lo podían ser de populares. A partir del año modelo 1974, las empresas que fabricaran automóviles de tipo compacto, estándar o deportivo sólo podían producir 3 líneas con 3 modelos en cada línea, sin que la producción total de modelos fuera superior a 7. También se apuntaba que los fabricantes de automóviles de tipo popular sólo podían producir 4 líneas de vehículos con 3 modelos en cada línea sin que la producción total excediera de 7. Las empresas productoras de camiones o vehículos con motor de gasolina para el transporte de efectos o de más de 10 personas podían producir todos aquellos tipos, líneas y versiones de peso vehicular y de distancia entre ejes que la Secretaría de Industria y Comercio autorizara, tomando en cuenta las necesidades del mercado.

Las empresas que produjeran o desearan producir más de un motor básico de gasolina, deberían obligarse a exportar anualmente como mínimo, el 60% del volumen de producción del nuevo motor, entendiéndose por motores básicos los siguientes: cilindros en línea, en "V" y horizontales. Esto tenía como objetivo disminuir el alto número de modelos que dió lugar a escalas de producción muy limitadas que redundaban en altos costos de fabricación, no obstante, el número de modelos siguió siendo grande y lo es en la actualidad, para un mercado de automóviles reducido como lo es el mexicano. Por lo que respecta a los camiones no se impusieron limitantes en virtud de la necesidad que existía para este tipo de unidades considerados bienes necesarios, que contribuyen a aliviar el problema del transporte, definido como uno de los "cuellos de botella" de la economía mexicana.

5. A partir del año modelo 1974, las empresas de la industria terminal deberían generar por lo menos el 40% de las divisas netas necesarias para cubrir la compensación de cuotas y extra cuotas en la exportación de productos automotrices fabricados por las empresas de la industria de autopartes que cumplieran con los requisitos de mayoría de capital social mexicano.

6. En materia de precios, el control establecido siguió vigente y sólo se podían hacer cargos extras por el equipo requerido por diseño, indispensable para el buen funcionamiento del vehículo y que aumentara las condiciones de seguridad, además de evitar la contaminación del ambiente. Como opcional común se definía al que brindaba mayor comodidad y mejoraba las especificaciones de los vehículos, adaptándolos a determinadas condiciones de operación. Finalmente el equipo opcional de lujo, que no proporcionaba ventaja

técnica y sólo hacía más distintiva la unidad. Para la instalación de estos equipos se establecían porcentajes que iban del 100% en los vehículos para el equipo requerido por diseño, del 80% para el opcional común y hasta el 20% en el caso de los opcionales de lujo. Es de notarse que la gran cantidad de equipos opcionales que tienen la mayoría de las unidades deforman de manera importante el precio base de la unidad, aumentándolo en forma considerable; de tal manera que los mencionados equipos sólo han servido para disimular un precio real, pues es evidente que todo el equipo requerido por diseño es técnicamente necesario y como ya mencionábamos se incorpora en un 100%. El opcional común, aunque no es básico, si se necesita para ciertas condiciones de operación del vehículo, al contrario del opcional de lujo que resulta superfluo y justifica un cargo extra.

7. Por lo que se refiere a los Estímulos Fiscales que a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el gobierno concede a las plantas de la Industria Automotriz Terminal, estos quedaron incluidos en el Decreto de 1972 que estamos comentando, concediéndolos de la siguiente manera:

a) Reducción hasta el 100% del impuesto general de importación de los materiales de ensamble complementarios para la fabricación de vehículos.

b) Reducción hasta el 100% de la participación neta federal del impuesto especial de ensamble.

c) Devolución hasta el 100% de los impuestos indirectos causados por el producto automotriz exportado y por el incremento del valor de sus exportaciones entre 1971 y 1972.

d) Reducción del impuesto general de importación sobre

maquinaria y equipo no producidos en el país; y

e) Autorización para depreciar en forma acelerada las in versiones en maquinaria y equipo para efectos del impuesto sobre la renta.

Es importante señalar que los subsidios anteriores estaban vigentes desde 1965, otorgándolos el gobierno con el fin de que los precios de los vehículos no aumentaran en forma considerable durante la etapa de fabricación, exceptuando de esto a tractocamiones y autobuses integrales que pagaban íntegros sus respectivos impuestos. Dicha política ha estado en contraposición de la segui da con los consumidores, pues al contrario de los fabricantes, el público comprador ha visto incrementados cada vez más los impuestos, tanto el de ingresos mercantiles que era del 3% y que se cambió por tasas especiales que van del 10 al 30%, como el de uso o tenencia de automóviles.

Por otra parte, los estímulos fiscales a la industria de autopartes sólo fueron otorgados a la generalidad del sector industrial según la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias y no gozaba como la industria terminal de un régimen especial de estímulos.

8. El decreto de Octubre de 1972, tuvo también como objetivo mexicanizar a la industria de autopartes, exigiendo que dichas empresas mantuvieran un capital que como mínimo debería de ser 60% propiedad de mexicanos y estar representado por acciones nominativas.

9. Al igual que la industria terminal, a la de autopartes, se le fijó un grado mínimo de integración nacional, que respecto al costo de producción sería del 60%, obligándola a incorporar

aquellos productos que se fabricaran en el país y cuyo diferencial de precios no fuera superior al 25% respecto al del extranjero. Igualmente se requería que las partes y materias primas utilizadas en la fabricación de autopartes cumplieran con los requisitos de calidad o funcionamiento que fijara la Secretaría de Industria y Comercio.

10. Con este decreto se creaba también la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, la cual estaría formada por 3 representantes de la Secretaría de Industria y Comercio y 3 de la de Hacienda y Crédito Público, siendo presidida por el Subsecretario de Industria y fungiendo como secretario el Director General de Estudios Hacendarios y Asuntos Internacionales de la SHCP. El carácter de este organismo se definió como técnico y consultivo del Ejecutivo Federal en todo lo concerniente a la industria y el comercio automotriz, además de proponer la reglamentación de las actividades de las empresas de las industrias terminal y de autopartes, así como de las operaciones de distribución, importación y exportación de vehículos.

Como se observa el mencionado decreto no modificó en lo fundamental al de 1962, las medidas que se incluyeron sólo atenuaron las repercusiones de las primeras negociaciones. El problema de fondo siguió subsistiendo, ya que con este decreto no desapareció ninguna empresa, continuó la proliferación de marcas y modelos, los grados de integración permanecieron casi constantes y sólo aumentaron en pequeña proporción en algunas empresas; debido a que la baja o nula integración en determinados modelos de automóviles era compensada con mayor integración en las líneas de camiones. Lo anterior en virtud de que al inicio del año modelo, los camio-



nes casi no sufren cambios en su cabina y grupos mecánicos. Al contrario de los camiones, los automóviles, en un promedio de dos años, son modificados total o parcialmente en su carrocería y en sus grupos mecánicos.

CAPITULO IV  
SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA  
AUTOMOTRIZ TERMINAL

A) El nuevo decreto para el fomento de la Industria Automotriz.

En agosto de 1976 los niveles de integración que habían alcanzado las empresas automotrices se vieron sumamente afectados por la devaluación de nuestra moneda. Como es natural, el encarecimiento de las partes importadas principalmente de los Estados Unidos a más de afectar el costo total de fabricación, deterioró el equilibrio logrado. La balanza comercial del sector era deficitaria en 5,015.0 millones de pesos, ya que de 8,109.5 millones que se habían importado sólo se exportaron 3,093.6 millones. La producción de unidades disminuyó en 8.9% al fabricarse 324,979 unidades en 1976 contra las 356,624 producidas en 1975. Bajo este marco de recesión e inflación de la economía mexicana, se emite el 16 de junio de 1977 el Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz y posteriormente el reglamento de aplicación del mencionado decreto, con fecha 18 de octubre del mismo año. Este ordenamiento se inscribe dentro de la política económica del gobierno de López Portillo y particularmente en el Plan de Desarrollo Industrial. De acuerdo con la Reforma Administrativa, la formulación y control del nuevo decreto es encomendada a la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial (SEPAFIN).

Los considerandos del Decreto apuntan: "que durante los últimos 15 años se ha seguido una política de protección, fomento y estímulo de la industria automotriz y que ésta ha alcanzado, en términos generales los niveles de desarrollo que se fijaron en las disposiciones hasta hoy vigentes."

"Que es necesario lograr en esta industria niveles internacionales de productividad, para consolidar los logros alcanzados."

"Que se requiere que las empresas de la industria automotriz racionalicen el uso de divisas de acuerdo con la prioridad de esta rama industrial y las exportaciones que realicen."

"Que es necesario que esta industria se convierta a mediano plazo en generadora neta de divisas, con el fin de contribuir al equilibrio de la balanza de pagos del país."

"Que el grado de integración nacional de los vehículos se ha visto afectado por el cambio de paridad de nuestra moneda."

"Es necesario racionalizar, aún más, la fabricación de automóviles, camiones y tractores agrícolas, para aprovechar eficientemente nuestros recursos y aumentar la productividad de esta rama."

"Es necesario reconocer, apoyar y fortalecer los esfuerzos realizados por las empresas mayoritariamente mexicanas."

Como se observa, los objetivos de la política automotriz se centran en tres cuestiones fundamentales:

- 1) Integración Nacional,
- 2) Presupuesto de Divisas y
- 3) Política fiscal

A continuación analizaremos cada uno de estos aspectos.

#### 1) INTEGRACION NACIONAL.

El objetivo principal de las disposiciones de 1962 y 1972 era el de aumentar el contenido nacional de los vehículos fabricados en el país. Como apuntábamos en el capítulo anterior el porcentaje mínimo que deberían alcanzar las empresas era del 60%

de acuerdo al costo directo de producción. "Esta forma de calcular la integración nacional es inadecuada para medir el ahorro de divisas -que es lo que verdaderamente se pretende-, pues se toma como contenido nacional el costo de producción en México, que es muy elevado; en otros términos, la fórmula de "costo directo de producción", significa que a mayor ineficiencia en la producción local, mayor integración aparente pero no real."(19)

Gerardo M. Bueno Zirión estimó en una investigación sobre la industria automotriz que "el contenido nacional es de sólo 36% a precios internacionales" (20).

En el nuevo decreto para el fomento de la industria automotriz de junio de 1977, se cambia la fórmula costo-directo por la de costo-parte que ya no es referida a la empresa en su conjunto sino a cada uno de sus modelos. De tal forma que el grado de integración nacional de los vehículos (GIN) según el reglamento del decreto referido, se determinó por modelo considerando los siguientes elementos: a) el valor del material de importación (VMM) utilizado en la fabricación de cada modelo y, b) el valor total de las partes (VTP) que integran la unidad típica. El GIN se obtendrá restando el cociente resultante de la fracción a) entre la fracción b), de 1 (uno) y multiplicando el resultado por 100, de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$\text{GIN} = \left( 1 - \frac{\text{VMM}}{\text{VTP}} \right) 100$$

(19) Vázquez Tercero, Héctor. Una Década de Política sobre Industria Automotriz. Editorial Tecnos. México 1975. p. 29

(20) Citado por Héctor Vázquez Tercero. Una Década de Política sobre Industria Automotriz. Editorial Tecnos. México 1975. p. 29

Los valores a que se refieren las fracciones a) y b) se expresarán a los precios del país de origen, convertidos a moneda nacional por el tipo de cambio vigente a la fecha de aprobación del modelo correspondiente.

Como puede observarse el nuevo método de medición es más real ya que considera los precios de las partes de acuerdo al que tienen en el país de origen que regularmente es más bajo que el nacional.

Este nuevo decreto señala también los porcentajes mínimos de integración nacional que las empresas deberían tener a la fecha de su expedición, siendo por categorías los siguientes:

Automóviles	50%
Camiones	65%
Tractocamiones y Autobuses Integrales	70%
Tractores Agrícolas	65%

Es de notarse que ya se incluyen los tractocamiones y autobuses integrales que en los anteriores ordenamientos no estaban considerados. En 1976 los porcentajes de integración nacional alcanzados por las plantas automotrices, según estadísticas del Banco de México, eran los siguientes: DINA 63.53%, Chrysler 61.62%, Ford 64.01%, Nissan 66.80%, General Motors 66.51%, International Harvester 64.31%, Vehículos Automotores Mexicanos 61.87%, Volkswagen 63.62%. Dichos porcentajes, aunque son por empresa y no por modelo, coinciden con los señalados en el decreto.

A partir de 1978 la SEPAFIN recomienda que las empresas automotrices alcancen los siguientes grados de integración:

CUADRO NO. 20

AÑO MODELO <sup>+</sup>	1978	1979	1980	1981 en adelante
Automóviles	55%	65%	70%	75%
Camiones	70%	75%	80%	85%
Tractocamiones y Autobuses Integrales	75%	80%	85%	90%
Tractores Agrícolas	70%	75%	80%	85%

<sup>+</sup>Es el período comprendido entre el 1o. de noviembre de un año y el 31 de octubre del siguiente año.

Con este fin se clasifican los componentes automotrices que deben de incorporar las plantas en sus vehículos, emitiéndose 4 listas con las siguientes características: la primera lista comprende a los componentes nacionales de incorporación obligatoria para la industria automotriz terminal, entre los cuales destacan los motores de gasolina y de diesel, las carrocerías de autobuses, estacas, pick-up, volteo y vannette; los ejes con o sin mecanismo diferencial, las transmisiones o cajas de velocidades mecánicas, las flechas cardánicas y los frenos de disco o de tambor y sus componentes. El segundo listado incluye a los componentes que deben ser considerados de fabricación nacional, subdividiéndose en 2A y 2B; la 2A engloba componentes que no están sujetos al requisito de permiso previo de importación, como son los acumuladores, amortiguadores, bombas de aceite y gasolina, chasises o bastidores, motores de limpiaparabrisas, muelles, parabrisas, medallones o vidrios laterales, planos o curvos y los radiadores; la 2B incluye a componentes sujetos al requisito de permiso previo de importación, destacando los retenes, bandas, camisas y cilindros, cojinetes, condensadores y rodamientos. La lista 3 se refiere a los componentes complementarios de ensamble que no se incluyen en el resto de

las listas y finalmente la lista 4 referente a los componentes de lujo cuya importación no es objeto de subsidio para la industria automotriz terminal, entre estos los más importantes son los controles automáticos de velocidad, el equipo de aire acondicionado, los dispositivos eléctricos para vehículos que accionan mecanismos elevadores para cristales y techos corredizos centrales y laterales. Cabe aclarar que las listas se van depurando de acuerdo al criterio de la comisión intersecretarial de la industria automotriz, de tal suerte que los componentes pueden pasar de uno a otro listado; otro aspecto de los listados es que los componentes clasificados como nacionales, de incorporación obligatoria (Lista 1) sólo podrán ser importados por medio de la celebración de un convenio que formulen la empresa interesada y la SEPAFIN. En dicho documento las empresas deben explicar las razones que tienen para importar determinadas partes y los compromisos que adquieren, como los plazos en que integrarán las mencionadas partes como nacionales.

Debe mencionarse que para la aprobación de modelos a producir en el siguiente año automotriz, las plantas deben presentar a la SEPAFIN, durante el segundo trimestre del año calendario, el cómputo del contenido nacional por modelo de acuerdo a la fórmula costo-parte, los equipos opcionales y el valor del contenido importado.

Otro nuevo aspecto del decreto automotriz es el referente a las empresas cuyo capital es mayoritariamente mexicano, pues a diferencia de las empresas con capital preponderantemente extranjero, pueden ser autorizadas por SEPAFIN para producir líneas de vehículos diferentes a las que ya tienen aprobadas, además de que la incorporación de motores diesel para camiones, tractocamiones y

autobuses integrales sólo pueden hacerlo las empresas con capital mexicano. Con esta medida se beneficia a las empresas nacionales y de alguna forma se presiona a las empresas extranjeras a mexicanizar su capital. En estos primeros años de vigencia del decreto se fusionaron las empresas International Harvester (división camiones) y Fábricas Autocar Mexicana; la primera con capital estadounidense y la segunda de capital privado mexicano. De esta sociedad surgió la nueva empresa Fábrica de Automotores Mexicanos (FAMSA) dedicada a producir camiones medianos, semipesados y tractocamiones con motores de diesel.

Respecto a la industria de autopartes, en lo que se refiere a la integración nacional se exigió un grado de integración de acuerdo a la fórmula de costo-directo en relación con la empresa. Para que la industria automotriz terminal pueda incluir los componentes nacionales de incorporación obligatoria (Lista 1) y los de fabricación nacional (Lista 2) producidos por estas empresas, deberían alcanzar una integración mínima del 80% según la fórmula costo-directo en la cual se incluiría el monto de sus exportaciones directas.

El Artículo 30 del citado decreto menciona que "para el cálculo del grado de integración nacional de los vehículos de la industria terminal los componentes fabricados por la industria de autopartes se clasificarán y contabilizarán de acuerdo a la siguiente tabla:

<u>CATEGORIA</u>	<u>GRADO DE INTEGRACION NACIONAL</u>	<u>CONTABILIDAD</u>
	<u>MÁS EXPORTACIONES</u>	<u>NETA</u>
A	Más de 100%	100%
B	De 80 a 99%	80%
C	De 60 a 79%	60%
D	Menos de 60%	0%



Conforme a la tabla anterior, el grado mínimo de integración nacional más exportaciones para la industria de autopartes será del 60% para los años 1978 y 1979. Para 1980 el mínimo será 80% y a partir de este año la contabilidad neta para la categoría "C" será 0.

La Secretaría expedirá certificados de clasificación de acuerdo con la tabla anterior y las empresas de la industria de autopartes deberán calcular trimestralmente su grado de integración; en caso de cambiar de categoría deberán notificarlo a la Secretaría en un plazo no mayor de un mes.

El grado de integración a que nos hemos referido se calcula de la siguiente manera y en base a esta fórmula:

$$\text{GIN} = \frac{\text{CN}}{\text{CN} + \text{CM} - \text{X}}$$

Donde:

GIN = Grado de Integración Nacional

CN = Costo nacional de fabricación o costo directo de producción que incluye:

- a) materias primas,
- b) combustible y otros materiales auxiliares,
- c) energía,
- d) salarios y prestaciones,
- e) depreciación de maquinaria y equipo

CM = Costo de los insumos importados

X = Exportaciones

Independientemente de lo anterior el decreto automotriz obliga a las empresas fabricantes de autopartes a mantener una integración mínima del 50% para cada línea de producto, sin contabilizar exportaciones y no obstante su grado de integración como empresa.

Debe añadirse que el Gobierno Mexicano, según la Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera exige a las empresas de la industria de autopartes, que, como mínimo, el 60% de su capital sea propiedad de inversionistas mexicanos.

Como hemos visto el nuevo decreto para el fomento de la industria automotriz, a diferencia del de 1972, ejerce mayor control sobre la industria fabricante de autopartes, aumentando los grados de integración que en 1972 sólo llegaban al 60% y exigiendo controles que como los "certificados de clasificación" no existían en la legislación anterior. Sin embargo, este mayor control en la industria de autopartes resulta inferior y desigual al que se tiene con la industria terminal, aunque se argumenta que el sector de autopartes es la porción mexicana de la industria automotriz.

## 2) PRESUPUESTO DE DIVISAS.

La política anterior de compensar con divisas netas generadas por exportación de productos automotrices el valor de las importaciones de la cuota básica en las proporciones que se señalaban en el decreto automotriz de 1972 (1973, 30%; 1974, 40%; 1975, 50% y 1976, 60%) y las extracotas de producción que por concepto de exportaciones se concedían a la industria terminal se vieron modificadas con el decreto de 1977, en el cual se asigna un presupuesto de divisas que en el mencionado ordenamiento se define como: "el monto anual de divisas que podrán ejercer las empresas de la industria terminal para la importación de material de ensamble y de repuesto, de vehículos nuevos y de herramental para ensamble, así como para los pagos del contenido importado de los componentes nacionales, de regalías al extranjero por uso de patentes y marcas, conocimientos técnicos y administrativos, ingeniería básica-

ca y de detalle y cualquier y cualquier otro gasto en divisas."

A partir de 1978 la SEPAFIN ha fijado un presupuesto de divisas en base a una cuota inicial autorizada y a las exportaciones netas que realicen las empresas. Dicha cuota inicial se calculó tomando en cuenta la balanza de divisas histórica de cada empresa (años modelo 1974, 1975 y 1976) así como la participación mexicana en su capital y el grado de integración nacional de los vehículos, según lo siguiente:

I. Una cantidad fija de divisas por planta (A), asignado en función de la balanza de divisas de cada empresa en los años modelo 1974, 1975 y 1976.

$$A = \frac{1}{6} (M - X)_{74} + \frac{2}{6} (M - X)_{75} + \frac{3}{6} (M - X)_{76}$$

Donde:

A = Cantidad fija de divisas por planta.

M = Gasto total de divisas.

X = Exportaciones

Subíndices 74, 75, 76 = años modelo 1974, 1975, 1976.

II. Las divisas asignadas a la industria terminal para la importación de automóviles nuevos a la franja fronteriza norte del país y zonas libres (CF) que se asignan de la siguiente forma: 1978, 100%; 1979, 75%; 1980, 50%; 1981, 25% y 1982, 0%.

III. La diferencia entre exportaciones realizadas y obligaciones de exportación acumuladas al 31 de octubre de 1977 ( $D_{77}$ ) sólo afectará la cuota inicial del año modelo 1978.

El valor de la cuota inicial (C) decrecerá los siguientes años modelo hasta llegar a cero en 1982, de acuerdo a la siguiente tabla:

$$C_{78} = A (0.89) + CF_{78} + D_{77}$$

$$C_{79} = A (0.71) + CF_{79}$$

$$C_{80} = A (0.49) + CF_{80}$$

$$C_{81} = A (0.24) + CF_{81}$$

$$C_{82} = 0$$

En caso de no ejercerse la cuota inicial en el año modelo correspondiente, la parte sin utilizar no podrá transferirse al año siguiente.

Como se observa en el primer paso, para obtener la cantidad fija de divisas se resta del gasto total de divisas de cada año (M) las exportaciones (X), se multiplica cada uno de los resultados por los factores de peso ( $\frac{1}{6}$ ,  $\frac{2}{6}$ ,  $\frac{3}{6}$  respectivamente) y posteriormente se suman para así obtener (A).

Para obtener la cuota inicial (C) en el año 1978 se multiplica la cantidad fija de divisas asignadas para la importación de automóviles nuevos a la franja fronteriza norte del país (CF) y la diferencia de exportaciones realizadas y obligaciones de exportación acumuladas ( $D_{77}$ ). En los años 1979, 1980 y 1981 se sigue el mismo procedimiento con la salvedad de que ya no se considera la diferencia ( $D_{77}$ ), hasta que en 1982 la cuota inicial es igual a cero.

El presupuesto de divisas a que se refiere el decreto se establecerá para cada empresa considerando los siguientes elementos:

- I. La cuota inicial (C) que ya explicamos como determinarla.
- II. El ingreso neto de divisas por exportaciones realizadas (WNX) dentro del 100% de divisas por exportaciones deberán computarse

50% de exportaciones realizadas por la industria terminal a través de la de autopartes, el otro 50% deberán ser exportaciones directas de vehículos y componentes fabricados en propia planta.

III. El contenido importado del vehículo (CMV) que se calcula de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$CMV = VMM \left[ 1 + \frac{(GIR - GIN)}{2} \right] + CMA (1 + GMI - GIN) - VTP (1 - GIR) f$$

donde:

VMM = Valor del material de importación

GIR = Grado de integración recomendado

GIN = Grado de integración nacional real

CMA = Contenido importado de las autopartes

GMI = Grado de integración mínimo

VTP = Valor total de las partes (valuadas a precio del país de origen)

(f) = Factor determinado en función de la estructura de capital de las empresas de la industria terminal de acuerdo a la siguiente tabla:

% Capital Nacional	Grados de Integración	$GMI \leq GIN < \frac{GMI + GIR}{2}$	$\frac{GMI + GIR}{2} \leq GIN < GIR$	$GIR \leq GIN$
		0 - 32	0.0	0.15
33 - 59	0.10	0.30	0.50	
60 - 74	0.25	0.50	0.75	
75 - 100	0.45	0.75	1.0	

IV. Los gastos indirectos de divisas (GID) se calcularán aplicando el valor que resulte de multiplicar el precio neto de venta de la unidad típica de cada modelo (PN) por un factor determinado en función de la estructura de capital de cada empresa (t) y de acuerdo con la fórmula:  $GID = (PN)t$ , o la comprobación de estos

gastos por las empresas. Los valores del factor (t) serán los siguientes:

<u>PARTICIPACION MEXICANA EN EL CAPITAL %</u>	<u>FACTOR (t)</u>
0 - 32	0.050
33 - 59	0.035
60 - 74	0.025
75 - 100	0.010

- V. El valor del material importado para repuesto. (MREF).  
 VI. El valor de los automóviles nuevos importados a la franja --  
 fronteriza y zonas libres (MAUT).  
 VII. El valor de los vehículos nuevos importados con equipo espe--  
 cial (MESP).

De tal forma que el saldo del presupuesto de divisas --  
 (SPD) será la diferencia entre la suma de las fracciones I y II y  
 la suma de las fracciones III, IV, V y VI de acuerdo a la siguien--  
 te fórmula:

$$SPD = (C + VNX) - (CMV + GID + MREF + MAUT + MESP)$$

Esta es la fórmula final con que las empresas de la in--  
 dustria automotriz terminal determinan el saldo a su presupuesto  
 de divisas en forma anual. No obstante la SEPAFIN ejerce un con--  
 trol en forma trimestral, llamándole "SISTEMA DE CONTROL Y VIGILAN--  
 CIA DEL DECRETO PARA EL FOMENTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ" el --  
 cual además de referirse al presupuesto de divisas incluye infor--  
 mación relacionada con los subsidios que por distintos conceptos  
 otorga la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, quien también  
 supervisa y efectúa auditorías a fin de verificar la información  
 asentada en el mencionado sistema. Debe aclararse que si al - - -

finalizar el año las exportaciones realizadas por una empresa son mayores a su programa y por consecuencia corresponde mayor utilización de divisas para importación, éstas se adicionan al presupuesto del siguiente año; por el contrario, en caso de ser menores al programa, se hacen efectivos los impuestos subsidiados en lo correspondiente a la parte no cubierta con exportaciones, trasladándose el déficit al siguiente ejercicio. En el siguiente inciso analizaremos la política de estímulos fiscales que fijó el gobierno en el mencionado decreto, el cual condiciona el otorgamiento de dichos estímulos al cumplimiento tanto de los grados de integración nacional como del saldo equilibrado entre importaciones y exportaciones que mantengan las empresas en su presupuesto de divisas.

### 3) POLITICA FISCAL.

Dentro de las medidas de política económica implementadas por el gobierno a la industria automotriz, destacan las de carácter fiscal que tienen su antecedente con el nacimiento de la industria y la instalación de la primera planta.

Actualmente una de las ramas industriales más favorecidas por la política fiscal es sin duda la automotriz, que por medio de estímulos fiscales obtiene una serie de subsidios principalmente a los impuestos de importación.

El decreto automotriz de 1977 incluye en el capítulo IV la política de estímulos fiscales, condicionando su obtención a que las empresas de la industria terminal mantengan un saldo equilibrado entre importaciones y exportaciones en su presupuesto de divisas, además de cumplir con los porcentajes mínimos de

integración nacional que señala el mencionado ordenamiento.

Como lo indicabamos anteriormente, a partir del decreto de 1977 los tractocamiones y autobuses integrales quedan incluidos dentro del régimen de estímulos fiscales al resto de la industria. Anteriormente los fabricantes de este tipo de unidades se regían por el tratamiento otorgado a la industria a través de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias.

Para conceder los estímulos fiscales a la industria -- automotriz, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público emitió el 28 de Febrero de 1978 un acuerdo que establece las bases de aplicación de dichos estímulos por un período de 5 años.

Dicho acuerdo quinquenal menciona:

a) Los estímulos fiscales que disfrutará tanto la industria automotriz terminal como de autopartes serán el subsidio de los impuestos de importación de maquinaria, equipo, materias primas y componentes que sean necesarios para llevar a cabo sus actividades productivas y, en su caso, la participación neta federal del impuesto especial de encambio.

b) Serán acreedores a los estímulos las empresas que cumplan con el decreto automotriz y con lo que señale el acuerdo.

c) Las empresas terminales y de autopartes deberán demostrar estar al corriente de sus obligaciones fiscales y no podrán disfrutar simultáneamente de cualquier otro estímulo fiscal de fomento industrial.

d) Los estímulos fiscales se otorgarán anualmente y en aquellos casos en que, previa comprobación que se haga, las empresas beneficiadas no cumplan con las condiciones establecidas en el Decreto y en este acuerdo, deberán cubrir íntegramente --



los impuestos más los recargos que señalen las leyes fiscales.

e) Las Secretarías de Hacienda y Crédito Público y la de Patrimonio y Fomento Industrial, realizarán los servicios de inspección y vigilancia de las plantas industriales a fin de verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos.

f) Los estímulos fiscales concedidos fueron los siguientes:

1. Hasta el 100% sobre el impuesto especial de ensamble para automóviles, camiones, tractocamiones y autobuses integrales.

2. Hasta el 100% de la cuota advalorem del impuesto establecida en la tarifa del Impuesto General de Importación, que causen la maquinaria y el equipo siempre y cuando no se fabriquen nacionalmente, sean modernos y totalmente nuevos. Por lo que se refiere a la maquinaria y equipos destinados a la fabricación de camiones de más de 12 toneladas, tractocamiones y autobuses integrales se aplicarán los porcentajes máximos de subsidio que establezcan los acuerdos de vigencia anual. Durante 1978 y 1979 hubo subsidio del 100% del impuesto, independientemente del cumplimiento del presupuesto de divisas por parte de las empresas. A partir de 1980 el subsidio puede reducirse y queda condicionado a cumplir con el presupuesto de divisas.

3. Hasta el 100% sobre el mismo impuesto que causen las materias primas y componentes complementarios de importación, destinados a fabricar automóviles y camiones. Por lo que hace a la fabricación de camiones de más de 12 toneladas, tractocamiones y autobuses integrales aplicarán los porcentajes máximos

de subsidio que establezcan los acuerdos de vigencia anual.

4. En aquellos casos en que esté justificada la importación de los componentes automotrices clasificados como de fabricación nacional de uso exclusivamente automotriz que hayan sido liberados del permiso previo de importación correspondiente y en casos excepcionales, previa recomendación de la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, podrá otorgarse -- hasta el 75%.

5. Los componentes de fabricación nacional que requieran del permiso previo de importación, así como los opcionales de lujo no podrán disfrutar de estímulos fiscales.

6. Los componentes clasificados como nacionales de incorporación obligatoria que cuenten con el convenio respectivo con la SEPAMIN y con el permiso de importación correspondiente para ser importados total o parcialmente podrán gozar de subsidios al impuesto de importación, de acuerdo al cumplimiento de sus obligaciones.

7. Podrá otorgarse subsidio hasta el 100% del impuesto de importación a las refacciones de maquinaria y equipo utilizados en la fabricación de vehículos automotrices. También podrá concederse un subsidio hasta por el 75% del mismo impuesto a las refacciones automotrices no producidas en el país y hasta por el 25% a las refacciones clasificadas como componentes de fabricación nacional liberados de permiso previo de importación, siempre que no impliquen competencia desventajosa para la industria nacional.

A la industria de autopartes le conceden los mismos subsidios que a la industria terminal, condicionándose su obtención al grado de integración nacional más exportaciones realizadas de acuerdo a la fórmula costo-directo.

Además de estos estímulos fiscales específicos, la industria automotriz, al igual que otras ramas del sector industrial, recibe otra clase de estímulos entre los que destacan los CEDIS (Certificados de Devolución de Impuestos), los CEPROFI (Certificados de Promoción Fiscal) y subsidios a los energéticos como gas, petróleo y electricidad. Los primeros (CEDIS) se refieren a la carga fiscal indirecta que incide en el costo de productos exportados y sus insumos; los CEPROFI y los subsidios a los energéticos se condicionan al fomento del empleo, la inversión, la producción de bienes de capital, el fomento de las exportaciones y al desarrollo regional de acuerdo al "Decreto que establece zonas geográficas para la ejecución del programa de estímulos para la desconcentración territorial de las actividades industriales, previsto en el plan de desarrollo urbano".

## **B) Resultados de la Nueva Política**

### **1) OBJETIVOS**

Desde que se publicó el Decreto automotriz de 1977, los resultados de la nueva política no han sido acordes con los objetivos fijados. Dichos objetivos que buscan convertir a la industria en generadora neta de divisas y alcanzar grados de integración mayores, están lejos de alcanzarse.

El razonamiento anterior se explica por las limitantes que argumentan las empresas, mismas que no les han permitido cumplir con los lineamientos que señala el Decreto Automotriz de Junio de 1977. Desde el punto de vista de las empresas terminales, el problema radica en las ineficiencias que tiene la industria de autopartes la que además de no cumplir con los plazos de entrega pactados, mantiene grados de integración muy bajos. Aunado a lo anterior, el 57% de estos proveedores no cuentan con certificado de clasificación expedidos por la SEPAFIN y el 33% no han actualizado el documento mencionado. Ello ha ocasionado que el grado de integración disminuya o se mantenga igual debido a las importaciones de partes que tiene que hacer la industria terminal.

Por otra parte son pocas las empresas que pueden realizar exportaciones ya que el mercado natural que es Estados Unidos, además de estar saturado es muy estricto en lo que respecta a normas anticontaminantes. La balanza comercial del sector automotriz se caracteriza por su creciente déficit, de tal forma que en 1975 las importaciones ascendieron a 6 552.6 millones de pesos contra 1 717.2 millones de pesos en exportaciones, registrándose un déficit de 4 835.4 millones de pesos; al año siguiente, 1976, el déficit se vio incrementado al importar 8 109.5 millones de pesos contra 3 093.6 millones de pesos exportados, de lo que resulta saldo negativo de 5 015.9 millones de pesos. Para 1979 la situación de la balanza comercial no se ha modificado registrándose en este año importaciones por 18 850 millones contra 8 660 exportados, lo que arrojó un déficit de 10 190 millones de pesos.

Por lo que respecta al grado de integración, varias - empresas, en numerosos modelos (principalmente automóviles), no cumplen con los grados de integración mínimos que de acuerdo a lo señalado en el Decreto Automotriz de 1977 son como sigue: automóviles, 50%; camiones, 65%; tractocamiones y autobuses in--tegrales, 70%. Menos aún cumplen con los grados de integración nacional que de acuerdo a la siguiente tabla recomienda el men--cionado Decreto.

AÑO MODELO	1978	1979	1980	1981 en adelante
Automóviles	55%	65%	70%	75%
Camiones	70%	75%	80%	85%
Tractocamiones y Autobuses Integrales	75%	80%	85%	90%

Como observamos, el mayor porcentaje de integración es para los tractocamiones y autobuses integrales, del 90% para - 1981; para los camiones, 85% y para automóviles el 75%.

## 2) INSTRUMENTOS DE APLICACION.

Entendemos por instrumentos de aplicación de la - nueva política a los controles e incentivos que el gobierno ha - implementado y dentro de este apartado analizaremos los más im--portantes:

### a) Presupuesto de Divisas.

El presupuesto de divisas se refiere al monto anual de las - mismas, que podrán ejercer las empresas de la industria terminal para importación de material de ensamble y de repuesto, de vehi--culos nuevos y de herramental para ensamble, así como para los -

pagos del contenido importado de los componentes nacionales, de regalías al extranjero por uso de patentes y marcas, conocimientos técnicos y administrativos, ingeniería básica y de detalle y cualquier otro gasto en divisas. El control del mencionado presupuesto se ejerce a través del Sistema de Control y Vigilancia del Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz, el cual presentan trimestralmente las empresas, registrando las operaciones de su balanza de pagos que se divide por un lado en importaciones de los conceptos ya mencionados y por otro en exportaciones de unidades terminadas, partes y componentes, material para reemplazo (refacciones) y maquinaria y equipo. Dicho documento incluye también otros renglones importantes como son: grado de integración nacional de los vehículos, facturación de unidades, liquidación de impuestos e impuestos subsidiados, etc.

El control permite a las autoridades medir el nivel de cumplimiento y la observancia del Decreto Automotriz por parte de las empresas y la información es verificada por los inspectores que designa el organismo rector de la industria automotriz que es la "Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz", la cual está presidida por el subsecretario de Patrimonio y Fomento Industrial e integrada por autoridades de las Secretarías de Hacienda, Comercio y de Patrimonio.

Es importante mencionar que éste ha constituido el control más importante que tiene la industria automotriz en función de la información que contiene y los resultados que presenta a la luz del Decreto Automotriz; su implantación permite a las autoridades detectar algunas irregularidades que comentan y discuten en el seno de la Comisión Intersecretarial la cual por medio

de las dependencias correspondientes ha propuesto medidas correctivas o aplicado sanciones a las empresas que no se apegan a las disposiciones oficiales; no obstante, las autoridades han sido flexibles y junto con las empresas han encontrado medidas correctivas que permiten cumplir con dichas disposiciones como el caso de la Resolución sobre Anticipos y Contabilización de Divisas de las Empresas de la Industria Automotriz Terminal.

El objetivo de esta resolución es mejorar o equilibrar el saldo del presupuesto de divisas de las empresas y los anticipos de divisas se otorgan cuando las empresas llevan a cabo proyectos de inversión encaminados a mejorar el grado de integración nacional y realizar exportaciones; además de contabilizarse como divisas las inversiones que provengan del exterior y destinadas exclusivamente a incrementar el capital social de la empresa cuando provengan de accionistas extranjeros; también contabilizan como divisas netas generadas las inversiones de la industria nacional de autopartes dirigidas a la desintegración vertical de la industria terminal; ésto es cuando se logre que la industria de autopartes sustituya la fabricación de productos que la industria automotriz terminal esté manufacturando en planta propia. La inversión de la empresa de autopartes, con excepción de la maquinaria importada, será considerada como aportación al presupuesto de divisas de la empresa terminal que haya promovido el proyecto.

Sin embargo, parecería que las empresas terminales solo quieren tener derechos y no obligaciones, ya que en relación con esta disposición y sólo a manera de ejemplo, las autoridades dicen que "los anticipos de divisas podrán otorgarse cuando se --

trate de proyectos de inversión destinados a incrementar el grado de integración nacional y realizar exportaciones", las empresas quieren que diga integración nacional o realizar exportaciones. Este como dijimos antes, sólo es un ejemplo pero al emitir alguna disposición las autoridades, las empresas siempre están pidiendo modificaciones y casi nunca aceptan los compromisos o las penalizaciones que les imponga el gobierno.

b) Subsidios.

La Secretaría de Hacienda en base al Artículo 36 del Decreto concede a las empresas hasta el 100% de subsidio al impuesto general de importación de la maquinaria y equipo no producidos en el país destinados a la fabricación de componentes o de vehículos, así como de los componentes complementarios de importación, excepto los opcionales de lujo. Respecto a los componentes considerados como de fabricación nacional, concede subsidio a los impuestos de importación hasta por el 50% y en casos excepcionales el 75%; también concede subsidio hasta del 75% a las refacciones no producidas en el país y de 25% a las clasificadas como componentes de fabricación nacional. La concesión de los mencionados subsidios está condicionada a que las empresas mantengan un saldo equilibrado en su presupuesto de divisas y cumplan con los porcentajes mínimos de integración nacional que señala el Decreto en su artículo 7o. Además de los subsidios mencionados, la Secretaría de Hacienda ha implantado los Certificados de Promoción Fiscal "CEPROFIS" como un nuevo esquema de estímulos fiscales, fundamentalmente para las empresas mexicanas. Estos estímulos se otorgan a la promoción de inversiones y de empleo aunque también son concedidos a toda la industria automotriz,



extranjera o nacional, por la compra de bienes de capital nacionales.

Es importante mencionar que "la industria automotriz terminal es una de las ramas industriales que más apoyo reciben del gobierno pues en 1978 el programa de estímulos fiscales supuso un sacrificio fiscal de 3,081 millones de pesos; para 1979 este sacrificio ascendió a 4,549 millones lo que representa un 46.7% de incremento en sólo un año".<sup>(21)</sup> Como puede verse ante apoyos tan importantes, el gobierno exige que las empresas cumplan con las obligaciones que le impone la política económica del país y los planes de desarrollo fijados. La respuesta de las empresas no ha sido suficiente, ya que como mencionábamos antes, existen algunas que no cumplen con los grados mínimos de contenido local que marca el Decreto, aunado al déficit de divisas que tiene la industria y algunas empresas en particular, -- acentuándose esto en 1982 año en que las empresas partieron de cero, pues de acuerdo a la disposición del Decreto para este año, no hubo cuota inicial de divisas y las empresas tendrán que compensar sus importaciones con las exportaciones que realicen, -- planteándoseles dos alternativas: exportar para poder importar o integrarse nacionalmente para dejar de importar.

c) Precios.

A partir de la publicación del Decreto para el Fomento de la

(21) Sacristán Roy Emilio-Director General de Promoción Fiscal Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Memoria del Segundo Simposium de la Industria Automotriz Mexicana. México -- 1978. p. 36

Industria Automotriz, el 20 de junio de 1977 se liberó el precio de los automóviles, quedando bajo control oficial por parte de la Secretaría de Comercio los precios de camiones, tractocamiones y autobuses integrales. Dicho control lo ejerce la Secretaría de Comercio a través de un nuevo formulario para la Solicitud de Aumento de Precios, los cuales sólo pueden ser solicitados cuando los costos han rebasado el 5% de aumento. La política de precios por parte de SECOM ha sido también flexible con la Industria Automotriz Terminal, ya que además de algunas modificaciones al mencionado formulario se han derogado los plazos de entrega de la información, que han provocado ciertos problemas y fricciones de las empresas con la dependencia mencionada. Lo anterior en virtud de que las empresas no están de acuerdo con el tiempo que utiliza la SECOM para resolver los porcentajes de aumento de precios pues argumentan que es precisamente en estas líneas donde obtienen pérdidas que, aunque no lo mencionan, las compensan en su mayoría con la operación de automóviles en donde si obtienen utilidades.

La política de precios por parte de la SECOM, está caracterizada en los últimos años y concretamente a partir de la publicación del Decreto por ser flexible pero estricta en el cumplimiento de los requisitos que deben llenar las empresas para fijar precios o aumentarlos; la verificación de los costos, fundamentalmente de los materiales directos utilizados, ha ido hasta la comprobación con últimas facturas, del 80% de los materiales. Las decisiones de aumento de precios son concedidas a nivel de rama industrial y tomadas en base a los costos que comprueban las empresas y los resultados financieros de las mismas,

pero preponderantemente son decisiones de política económica, - ya que un aumento en el precio de las unidades trae consigo un incremento en el costo de los fletes y las tarifas al transporte, tanto de carga como de pasaje, lo que repercute en el precio de las mercancías principalmente de productos básicos. El dinamismo de esta rama industrial y su inter-relación con otras industrias (acero, hierro, hulera, etc.) que influyen en forma definitiva en la fabricación de las unidades la llevan a constantes variaciones en sus costos puesto que un aumento en el precio del acero provoca una reacción en cadena que afecta, en forma importante, a esta rama industrial que en diversas ocasiones ha solicitado a las autoridades la liberación del precio de sus productos. Además de esgrimir estos argumentos, hablan de los constantes aumentos en el costo de la mano de obra, el precio del dinero y el resto de los elementos del costo.

Es importante destacar que a la fecha las autoridades gubernamentales no han cedido ante esta petición que, desde nuestro punto de vista, se volvería muy delicada pues, como mencionábamos antes, los aumentos en el precios de los bienes de transporte provocan reacciones en cadena que contrariamente al caso de los automóviles, si afectan a la mayor parte de la población que utiliza esta clase de transporte y que consume las mercancías transportadas por estas unidades. La política del gobierno ha de ser conciliatoria ya que están en juego los intereses de empresas muy fuertes como son las automotrices, pero decididamente ha de inclinarse al lado de los intereses de la mayoría de la población.

### 3) ALCANCES Y LIMITACIONES

Los alcances y limitaciones de la nueva política se inscriben en el marco económico político del sistema de gobierno de nuestro país el cual se define desde el punto de vista político como una democracia pluralista donde intervienen diversas corrientes de opinión con distintos enfoques e ideologías: como una economía de mercado en vías de desarrollo donde el gobierno e iniciativa privada, nacional y extranjera, participan en los tres sectores fundamentales, llamándosele a esto "economía mixta". (El gobierno mexicano a través de la historia y concretamente a partir de la Revolución Mexicana ha intervenido en forma importante no sólo como legislador sino también como inversionista al ser propietario y administrador de las empresas básicas petróleo, electricidad, teléfonos, etc. Así pues, la posición del Estado ante las empresas como rector de la economía, es de carácter conciliatorio y mediador ante los intereses del capital privado y los que representa el mismo Estado, supuestamente -- identificados con los de la mayor parte de la población).

Los alcances que ha tenido la nueva política para la Industria Automotriz son importantes al considerar que éste es uno de los sectores donde la inversión extranjera directa juega un papel preponderante con intereses económicos muy fuertes, ya que son empresas filiales de matrices que tienen su base principalmente en Estados Unidos y que dentro del contexto económico internacional, llegan a formar parte de las firmas más importantes del mundo (General Motors, Ford Motor Co.).

Dentro de los alcances que ha tenido la nueva política destaca el nuevo procedimiento que las autoridades han implemen-

tado para medir el Grado de Integración Nacional, ya que a diferencia del pasado en que era medido con la fórmula costo-directo que consideraba como costo nacional a las materias primas, combustibles, energía, salarios y depreciación de la maquinaria y equipo, y a nivel de empresa, ahora en la actualidad, la fórmula costo-parte, como su nombre lo indica, sólo toma en cuenta el valor de las partes y su contenido nacional midiéndolo por cada uno de los modelos y no por empresa.

En lo que respecta al presupuesto de divisas, modalidad para controlar la balanza de pagos de las empresas, se han conseguido algunos avances, pues si bien es cierto que hasta 1981 las empresas han tenido una cuota autorizada en base a su balanza histórica y las exportaciones que realizan, a partir de 1982 las importaciones que hicieron sólo serán compensadas con las exportaciones que hayan realizado ya sea en forma directa o por medio de la industria de auto-partes. Lo anterior ha propiciado que las empresas terminales se vean "obligadas" a efectuar algunas inversiones que además de redituables utilidades, les permitirán cumplir con los programas de exportación que las autorice a importar algunos componentes; las inversiones que están haciendo las plantas terminales son principalmente en el renglón de la fabricación de motores, tal es el caso de Volkswagen que ha invertido más de 5,000 millones de pesos para producir casi 2,000 motores diarios; Chrysler de México ha invertido 2,800 millones de pesos en la instalación de una planta de motores en Saltillo, Coahuila; General Motors, en Ramos Arizpe fabricará 1,600 motores diarios y por su parte Diesel Nacional hará lo mismo con la instalación de una planta de motores de alto caballaje, a través de

la empresa Dina- Cummins; Ford Motor, en sociedad con el Grupo Alfa y la empresa Vidrio Plano, invertirá 3,000 millones para manufacturar partes de aluminio y de vidrio, que serán exportadas al extranjero.

Como se ve, los alcances de la nueva política son importantes, no obstante las metas fijadas por el decreto para el Fomento de la Industria Automotriz están lejos de ser alcanzadas pues como ya mencionábamos el déficit de la industria en su balanza comercial sigue creciendo entre otras razones por que no se cumple en algunos modelos con los grados de Integración Nacional que se han fijado.

## CAPITULO V

### LAS EMPRESAS PARAESTATALES EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

#### A) Importancia de las empresas paraestatales dentro de la rama.

La participación del estado en la rama automotriz no se ha circunscrito solamente al papel de regulador y promotor, ya que como inversionista participa en cinco importantes empresas terminales. La primera de ellas, fundada en 1946 con el nombre de Willys Mexicana, S. A., forma parte del grupo de empresas que dirige la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial (SOMEX) y ahora su razón social es Vehículos Automotores Mexicanos (VAM) que produce principalmente automóviles de los llamados compactos, camiones comerciales y ligeros; la segunda, inicialmente llamada Shepard Hermanos, S.A., fue fundada en 1947 actualmente se le denomina Mexicana de Autobuses, S. A. (NASA) y también forma parte del grupo SOMEX. Su actividad está encaminada a la producción de autobuses integrales.

En julio de 1951, con capital mixto preponderantemente gubernamental, se creó Diesel Nacional, S. A. (DINA), sobre la base de un contrato de licencia FIAT: para 1959 el capital de la empresa pasó a ser 100% del Gobierno Federal, suscribiéndose un nuevo contrato de fabricación con la marca Diamond T. En 1960, con el fin de producir automóviles, inicia un contrato con la empresa francesa Regie National Des Usines Renault. En 1978 la planta productora de automóviles Renault se separa de Diesel Nacional formando Renault de México, S. A., donde interviene en menor proporción el capital francés. Por su parte DINA continúa

produciendo los camiones comerciales, ligeros, medianos, semipesados, tractocamiones y autobuses integrales. Por último está la empresa Tracksomex, constituida en 1980, y dedicada a la producción de tractocamiones. Es también propiedad de SOMEX.

Para 1979 las empresas paraestatales cubrían el 14.6% del mercado total, participando con el 100% del segmento de autobuses integrales. El 46.7% de camiones medianos y semipesados con motor diesel; el 25.6% de camiones ligeros; el 20% de tractocamiones; el 5.3% de camiones comerciales y el 13.8% de automóviles compactos y populares; en el mismo año sus ventas netas ascendieron a 16,172 millones de pesos, con una inversión en activos totales de 17,482 millones que en relación al total de la inversión en la Industria Automotriz Terminal representa el 27.2%.

A lo largo de su historia las empresas paraestatales en la rama automotriz terminal han encaminado sus objetivos a satisfacer fundamentalmente la demanda de bienes para el transporte tanto de personas como de mercancías, de tal forma que -- sus objetivos no han sido el lucro o las altas utilidades, sino más bien cumplir los fines de política económica que el gobierno les ha señalado. Lo anterior no quiere decir que estemos justificando las deficiencias en la operación que tienen empresas paraestatales que como Diesel Nacional y Renault de México presentan números rojos en su operación durante el año referido. Los problemas a que se han enfrentado estas empresas son de diversa índole y van desde los estructurales por el mismo carácter de nuestra administración pública, hasta los operativos, en cuanto a que son empresas nacionales enfrentadas a intereses --



tan fuertes como los de las transnacionales.

#### 1. ESTRUCTURALES.

a) La administración pública en México está caracterizada por los constantes cambios de directivos en las altas esferas políticas, principalmente del llamado sector central -- donde se ubica a las Secretarías de Estado y otros organismos sujetos al control directo del Poder Ejecutivo. Dichos cambios están supeditados a decisiones de índole política, tradicionalmente sexenal, por el obligado cambio de Gobierno. La administración de las empresas paraestatales (22) no escapa a este mecanismo y el ejemplo de Diesel Nacional es muy claro, ya que en sólo dos sexenios, de 1970 a 1982, ha conocido seis administraciones diferentes, lo que ocasiona fuertes problemas en la operación ya compleja del sector automotriz, el cual por su dinamismo, no ha permitido a las distintas administraciones implementar programas de trabajo. Cuando lo han hecho, los cambios han frenado su desarrollo.

b) Los esfuerzos gubernamentales se han fragmentado al mantener a dos grupos de empresas con administración diferentes y que fabrican productos similares. Por un lado está DINA, fabricantes de camiones, tractocamiones y autobuses integrales, con sus respectivas filiales (23) dedicadas a la fabri-

(22) Es importante señalar que desde su inicio de operaciones - Vehículos Automotores Mexicanos, es la única empresa que - ha mantenido un solo Director General que hasta 1981 fue - el Señor Gabriel Fernández Sáyo.

(23) Dentro de las empresas filiales destacan: Motores Perkins (que fabrica motores diesel), Dina Rockwell (fabricante de ejes y frenos) Dina Cummins (que empezará a producir motores de alto caballaje en 1983), Maquiladora Automotriz Nacional (que fabrica camiones comerciales y ligeros).

cación de autopartes y Renault de México, donde DINA participa con el 40% del capital. Por el otro, el grupo SOMEX (24) con Vehículos Automotores Mexicanos dedicada a fabricar automóviles compactos y camiones comerciales y ligeros; Mexicana de Autobuses, que manufactura autobuses integrales y TRACKSOMEX que produce tractocamiones y otras empresas filiales fabricantes de autopartes. Esta subdivisión de las empresas gubernamentales en dos entidades no ha permitido una posición sólida ante las transnacionales, ya que en el mercado se restan fuerza al hacerse competencia unas a otras. Aunado a lo anterior, se desperdician recursos humanos y materiales, ya que no hay intercambio de experiencias administrativas y conocimientos tecnológicos; además existe subutilización de capacidad de producción ya que aliadas podrían obtener economías de escala que redundarían en abatimiento de costos.

Hacia el exterior podrían negociar mejores contratos tecnológicos y una posición más sólida en la negociación con proveedores extranjeros.

c) En materia de política automotriz, las empresas gubernamentales deberían ser el ejemplo a seguir para las transnacionales, al establecer programas de mexicanización de partes que las llevarán a obtener los Grados de Integración Nacional que marca el Decreto automotriz, aprovechando íntegramente y en forma racional los beneficios fiscales que concede el Gobierno.

(24) Destacan: Manufacturera de Cigüeñales de México (fabrica cigüeñales), Forjamex (forja de piezas automotrices), Bujías Champion de México (bujías).

En materia de precios, una estructura racional de costos y utilidades permitiría a las empresas gubernamentales regular los aumentos de precios a la rama industrial.

De esta forma, el sector paraestatal de la Industria Automotriz jugaría el papel que está obligada a desempeñar de reguladora y participante activa en la política gubernamental.

Debe destacarse que la relación Gobierno-Empresas Paraestatales aunque parezca ilógico, no es precisamente de cooperación, ya que ante la política que implementa el Gobierno, si bien se beneficia a las empresas con mayoría de capital mexicano sean privadas o paraestatales, en general tienen el mismo trato que las transnacionales y algunas veces se les exige controles adicionales, o bien se les somete a complejos mecanismos burocráticos del Estado. Resulta ilógico que en algunas gestiones ante las autoridades, las empresas paraestatales deban comprobar su mayoría de capital nacional, o bien que por falta de un trámite ante una Secretaría de Estado se cierre el recinto fiscal de una empresa y se interrumpa de esta forma el proceso productivo, resulta ilógico también, por poner un ejemplo, que mientras a las empresas fabricantes de camiones donde la mayor parte son transnacionales se les autorizan de 4 a 5 aumentos de precios durante el año después de 15 a 30 días de haberlos solicitado; a las empresas fabricantes de autobuses integrales, donde las dos son propiedad del Gobierno (DINA y MASA) sólo se les autorice dos aumentos después de 3 a 5 meses de haberlo solicitado.

Lo anterior demuestra que el Estado en una posición simplista, no ha querido favorecer a sus propias empresas, arguyendo que cualquier beneficio que conceda a éstas deberá hacerlo exten-

sivo al resto, sin tomar en cuenta la serie de ventajas que tienen las transnacionales automotrices respecto no tan solo a las paraestatales, sino también a las mismas empresas privadas mexicanas. De esta forma no existe estrategia alguna que haga frente al poder de las transnacionales, por lo que el papel regulador de las empresas paraestatales como instrumento del Estado es limitado, - aún más la fuerza de estas empresas está atomizada al existir dos grupos (DINA y SOMEX), con objetivos e intereses diferentes.

## 2. OPERATIVOS.

a) Al no tener las empresas paraestatales el carácter de dependientes que tiene el resto de los fabricantes principalmente de camiones, su operación de suministros resulta más cogtosa y más difícil la integración de paquetes completos de auto--partes.

b) Las empresas paraestatales y especialmente Diesel Nacional se han visto obligadas a producir unidades (autobuses - integrales y camiones de pasaje) cuyos precios de venta son inferiores a sus costos, subsidiados de esta forma a los autotrans---portistas.

### B) El caso de Diesel Nacional.

Dentro de la participación del Gobierno en la Industria Automotriz Terminal, Diesel Nacional (DINA) constituye la inver--sión más importante. Para 1979 sus activos totales sumaban - - - 10,471 millones de pesos, lo que representa aproximadamente 60% - del capital total invertido por el Gobierno de esta rama. Respecto al total de la industria terminal, el capital de DINA representa

ta el 18%. Durante el año mencionado, el valor de las ventas de DINA ascendió a 9,389 millones de pesos, lo que significa el 58% de las ventas totales de las empresas paraestatales de la rama automotriz terminal. En relación con el total de las ventas de la industria terminal, dicha cantidad significa en forma aproximada el 10%.

Diesel Nacional se constituyó el 28 de julio de 1951 e inicialmente se creó como sociedad mixta con inversión mayoritariamente estatal y capital privado. En principio se instaló la maquinaria destinada para materializar un proyecto inicial que comprendía la fabricación del camión pesado Fiat 682 con motor de 160 caballos de fuerza. Posteriormente, en un segundo convenio, se acordó realizar el ensamble y distribución de los automóviles de gasolina Fiat 1100 y 1400, clasificados como vehículos económicos o populares. En 1955 una vez terminadas las obras de lo que sería la nueva población de Ciudad Fray Bernardino de Sahagún, DINA comenzó sus actividades de producción de camiones; la de automóviles se vio reducida a un simple proceso de ensamble de componentes fabricados en Italia. Durante el período de 1955 a 1959 se produjeron 1,706 vehículos.

En enero de 1960 dióse por terminado el contrato con la FIAT y se inicia otro con la empresa francesa Regie Nationale Des Usines Renault con objeto de producir los automóviles de la marca Renault. En 1964, al integrarse una serie de disposiciones del Gobierno Federal para regular y promover a la industria automotriz mediante Decreto de 1962, empiezan a producirse los primeros camiones medianos (serie D-500) además de los autobuses integrales (serie D-300) y los camiones pesados (tractocamiones serie D-800)

que desde 1960 se venían fabricando. En 1968 se inicia la producción de los motores de la serie NT y NH que junto con los V6 y V8 constituyen lo que actualmente se denomina Dina Cummins, - S. A. (DICUMMSA) y Dina Motores que estarán avocadas a alcanzar un mayor grado de contenido local en la producción de este componente.

En 1968 se inició también la fabricación de los camiones semipesados serie D-600 que por sus características técnicas y capacidad de carga son únicos en el mercado.

En 1974 en Cd. Escobedo, Nuevo León, y en lo que habían sido las instalaciones de la Fábrica Nacional de Automóviles - - (FANASA) que producía los automóviles Borgward, se inicia la fabricación de camiones comerciales y ligeros de las series D-1000, D-3000 y D-3200.

En 1975 inaugura la nueva planta de automóviles con capacidad para 40,000 unidades anuales; asimismo amplió la capacidad de camiones a 15,000 unidades anuales.

En 1978 después de múltiples negociaciones y al separarse las empresas del Combinado Industrial Sahagún (DINA, CNCF y - SIDENA) la división automóviles se constituye en Renault de México, S. A., donde además de la participación del Gobierno por medio de DINA y Nacional Financiera, se incluye capital francés con 40% de las acciones de la nueva sociedad.

Diesel Nacional participa en todos los segmentos del mercado de camiones así como en el de tractocamiones y autobuses integrales; para 1979 la participación de DINA en el mercado total de camiones fué del 12.2%; por segmentos, en los medianos y - semipesados, DINA ha visto disminuída su participación en los --

últimos años, ya que del 29% en 1976 pasó al 40% en 1977 y cayó en 1978 a 34.4%.

Durante 1979 sólo alcanzó a obtener el 25.1%; en tractocamiones participó durante 1979 con el 20% y finalmente en autobuses integrales, donde su competidor es MASA, participó con un 39%.

Como dijimos anteriormente, los constantes cambios de administración no han permitido un mejor desarrollo de la empresa, prueba de ello es que después de que el Licenciado Víctor Manuel Villaseñor dejó la administración de la empresa en 1970, habiendo sido Director durante 12 años, no se han vuelto a lograr utilidades.

Para 1980 se modifica la situación de DINA en virtud del apoyo que recibió del Gobierno Federal en cuanto a reposición de pasivos y recapitalización, lo que era necesario para tener una empresa sana que pudiera salir adelante con las necesidades del transporte carretero que requiere el país. Dichos apoyos del Gobierno Federal sirvieron para que en 1980 Dina obtuviera utilidades del orden de los 80 millones de pesos, así como para fijarse objetivos de producción de cerca de 40,000 unidades para 1981, cifra superior en 60% a los 24,000 vehículos fabricados en 1980.

Por lo que hace al grado de integración de sus productos, Diesel Nacional cumple con los índices de integración que recomienda el Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz de 1977, ya que durante 1980 su grado de integración nacional en camiones fue del 80% que resulta igual al que recomienda el Decreto; en tractocamiones y autobuses integrales DINA alcanza grados de integración nacional del 83%.

No obstante los buenos resultados que tiene la empresa y las perspectivas de desarrollo que presenta, es necesario que DINA fortalezca su posición en el mercado con mayor participación de sus productos, ya que como anotábamos, después de obtener el 40% de participación en el mercado de camiones medianos y semipe-sados en 1977, y el 34.4% en 1978, su penetración descendió a - 25% en 1979 y 23% en 1980.

Por otra parte, es necesario que DINA ejerza el papel que le corresponde como empresa reguladora de la rama industrial, cumpliendo con los objetivos trazados por el Decreto en cuanto a grados de integración, política de precios y aprovechamiento de los beneficios fiscales que el Estado le otorga.

Grandes retos se avecinan para esta empresa, no tan sólo en los anteriores objetivos, puesto que también queda mucho por hacer en cuanto a unidades de carga y de pasaje que ahorren com-bustible, contaminen menos el ambiente y se ajusten a las innova-ciones técnicas que día a día presenta esta industria. Aunado a ésto, deberá incrementar la investigación tecnológica respecto a otras fuentes de combustible como el gas L.P. del cual dispone - nuestro país y que a la fecha no ha tenido una utilización inte-gral y racional.

Para cumplir con estos objetivos, es necesaria la toma de decisiones por parte del Gobierno Federal para que en base a un estudio concienzudo del sector paraestatal automotriz, se pla-nee su actividad, consolide lo logrado hasta la fecha y diseñe - programas adecuados al desarrollo de la industria y los planes - nacionales del mismo gobierno.

La influencia de las empresas paraestatales no es - - -



definitiva en la toma de decisiones del Gobierno hacia esta rama, ya que su participación desde todos los puntos de vista es minoritaria, aunado a la problemática que tienen dichas empresas por estar inmersas en la Administración Pública, lo que conlleva una serie de vicios y deficiencias ya comentados.

A lo anterior debe agregarse que no obstante ser empresas con capital nacional mayoritario, conservan cierta dependencia del exterior al estar vinculadas a empresas transnacionales ya sea por contratos de tecnología, uso de patentes y marcas, o bien por el suministro de algunos componentes. Es el caso de Diesel Nacional, S. A., que utiliza cabinas de General Motors e International Harvester de Estados Unidos, motores de Cummins Engine y otras partes que fabrican importantes empresas del país vecino. Renault Mexicana que instala en sus automóviles carrocerías y partes de origen francés, además de la participación minoritaria del capital de esta nación. Vehículos Automotores Mexicanos ligada a American Motors de Estados Unidos por convenios tecnológicos y suministros de carrocerías y autopartes. Tracksomex con la empresa Mack estadounidense y Mexicana de Autobuses con General Motors también de este país.

Por lo anterior es sumamente difícil la aplicación de medidas tendientes a regular la operación de esta industria, ya que como se ha visto la totalidad de las plantas, están ligadas de una u otra forma a la inversión extranjera.

ESTRUCTURA DEL GASTO PROMEDIO FAMILIAR POR DESTINO DEL GASTO  
Y ESTRATO DE INGRESO FAMILIAR  
1975  
( Por Ciento )

Cuadro No. 21

ESTRATO DE INGRESOS FAMILIAR MENSUAL	Número de Familias	Porcentaje de Familias	Gasto Promedio Familiar	Alimentos Bebidas y Tabaco	Vivienda Energía Eléctrica Consumible y Teléfono	Servicio Doméstico	Ropa, Calzado y Otros Artículos	Servicio de Transporte	Educación	Servicios Médicos	Otros Servicios	Muebles, Equipo y Otros Artículos Domésticos	Vehículos	Otros Gastos
Total	10 208 925	100.00	3 382.96	40.9	19.5	2.0	11.1	5.3	1.3	2.6	9.4	4.3	1.6	2.0
0	16 547	0.2	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
1 - 500	1 533 407	15.0	1 174.95	58.9	16.3	0.0	11.1	3.5	0.5	2.3	5.0	1.6	0.4	0.3
501 - 700	578 756	5.7	1 302.95	53.3	16.5	0.1	11.2	3.7	0.5	4.3	6.6	2.5	0.6	0.7
701 - 900	794 472	7.8	1 602.05	58.2	14.3	0.1	10.1	3.4	0.5	4.2	6.2	2.3	0.4	0.3
951 - 1250	899 555	8.7	1 834.18	53.5	17.0	0.3	11.4	3.1	0.8	3.0	8.0	2.0	0.1	0.8
1251 - 1700	918 844	9.0	2 257.38	51.1	20.6	0.1	9.2	3.4	0.8	2.6	6.6	4.3	0.2	1.1
1701 - 2200	1 063 504	10.4	2 757.75	48.7	21.1	1.2	8.2	4.7	1.0	2.5	7.5	3.4	0.3	1.4
2201 - 3000	1 249 808	12.2	3 139.62	48.6	20.7	0.4	10.5	4.2	1.0	1.8	7.8	3.6	0.5	0.9
3001 - 4000	865 596	8.5	4 152.02	40.7	22.3	1.7	12.5	4.5	1.2	2.9	8.0	4.1	1.0	1.1
4001 - 5200	695 026	6.8	4 654.34	40.6	16.4	0.8	12.0	5.4	1.1	3.3	11.3	5.6	1.4	2.1
5201 - 7000	625 835	6.1	6 333.68	33.3	18.9	2.1	14.0	6.0	1.4	2.6	11.9	6.0	2.1	1.7
7001 - 9200	345 941	3.4	7 079.26	33.2	14.8	6.2	12.2	7.6	1.7	2.0	9.4	4.7	2.7	3.5
9201 - 12250	282 537	2.8	9 764.15	27.8	26.4	4.8	10.4	6.8	1.6	1.6	8.8	5.3	4.3	2.2
12251 y más	348 997	3.4	11 667.67	23.3	19.9	3.1	10.7	8.0	2.7	2.3	15.3	5.5	3.7	5.5

FUENTE: S.T.P.S. Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares 1975, México 1977.

GASTO PROMEDIO-FAMILIAR POR DESTINO DEL GASTO Y ESTRATO DE INGRESO FAMILIAR  
1975  
( Pesos Mensuales )

Cuadro No. 22

ESTRATO DE INGRESOS FAMILIAR MENSUAL	Número de Familias	Porcentaje de Familias	Gasto Promedio Familiar	Alimentos bebidas y tabaco	Vivienda Energía Eléctrica Combustible y Teléfono	Servicio Doméstico	Ropa, Calzado y Otros Artículos	Servicio de Transporte	Educación	Servicios Médicos	Otros Servicios	Muebles Equipos y Otros Artículos Domésticos <sup>b/</sup>	Vehículos	Otros Gastos
Total	10 208 925	100.0	3 382.96	1 382.59	685.46	67.10	382.43	179.54	43.66	85.72	316.91	146.14	54.35	66.04
0	16 547	0.2	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
1 - 500	1 533 407	15.0	1 174.95	692.12	191.37	0.30	130.82	41.86	5.43	27.41	58.78	18.81	4.09	3.99
501 - 700	578 756	5.7	1 302.95	694.20	215.10	1.60	146.33	48.34	6.59	56.09	85.31	33.27	7.53	8.57
701 - 950	794 472	7.8	1 602.05	931.90	229.49	0.96	162.07	53.67	8.69	66.58	99.09	37.85	6.97	4.81
951 - 1250	889 555	8.7	1 834.18	982.98	312.58	4.59	208.94	56.94	15.20	54.96	145.83	35.85	0.90	15.43
1251 - 1700	918 944	9.0	2 257.38	1 152.99	464.73	3.10	206.76	77.35	18.65	58.03	149.41	96.98	4.53	24.87
1701 - 2200	1 063 504	10.4	2 757.75 <sup>c/</sup>	1 342.65	583.02	32.21	226.39	131.00	27.84	67.73	206.15	94.80	8.33	37.63
2201 - 3000	* 1 249 808	12.2	3 139.62	1 525.78	649.91	11.57	330.06	131.53	32.77	57.10	246.25	112.97	14.48	27.27
3001 - 4000	865 596	8.5	4 152.02	1 689.29	924.77	68.90	518.01	186.30	50.45	121.63	330.96	169.99	45.37	45.26
4001 - 5200	695 026	6.8	4 654.34	1 891.73	761.54	36.02	557.85	252.13	50.07	155.37	525.85	260.18	56.86	96.70
5201 - 7000	625 835	6.1	6 333.68	2 106.78	1 197.26	133.43	885.56	376.75	86.98	167.64	752.41	378.80	137.00	110.93
7001 - 9200	345 941	3.4	7 079.26	2 352.12	1 050.87	576.69	884.28	535.97	119.03	141.14	667.53	335.30	191.90	244.37
9201 - 12250	282 537	2.8	9 764.15	2 711.55	2 579.67	465.41	1 017.28	668.32	151.16	159.83	859.28	513.95	423.45	214.22
12251 y más	348 997	3.4	11 667 67	2 714.96	2 323.30	366.86	1 244.39	933.60	310.15	264.88	1,788.74	642.97	427.80	649.95

a/ Para presentar la información de manera similar a la forma en que se hizo la de 1963 y 1968, se agrupan los conceptos de alimentos, bebidas y tabaco, que en la publicación de la encuesta se presentan por separado.

b/ Se incluye el rubro de aparatos de esparcimiento domésticos que en la publicación de la encuesta se presentan por separado.

c/ Cifra corregida a partir de la suma de los conceptos que contiene.

\* Información muestral insuficiente para estimar el promedio

FUENTE: S.T.P.S. Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo. Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares, 1975, México, 1977.

## C O N C L U S I O N E S

La Industria Automotriz tiene su origen y alcanza su pleno desarrollo en el presente siglo con el instrumento más moderno del capitalismo mundial, la empresa transnacional.

La tecnología avanzada, la complejidad del proceso de producción, el acervo humano de técnicos, administradores y mercadólogos que intervienen en la fabricación y comercialización del vehículo automotor, sólo ha estado reservada a los países económicamente poderosos, que en la división internacional del trabajo se han encargado de fabricar y exportar los productos terminados hacia los países subdesarrollados o en vías de desarrollo como se les llama. En una etapa posterior han pasado a la exportación de tecnología y personal técnico altamente calificado o bien al establecimiento de empresas filiales cuya matriz generalmente está ubicada en estos países.

En México la Industria Automotriz nace con la instalación de las primeras plantas armadoras cuyo capital es propiamente norteamericano.

La razón de su llegada y permanencia en el país, obedece a diversas ventajas que les proporciona, entre ellas cabe destacar la mano de obra relativamente barata, los insumos industriales, la infraestructura industrial con que cuenta México y los apoyos fiscales y arancelarios que el Gobierno les ofrece, a lo anterior debe agregarse la estabilidad política que en relación con otros países, principalmente del área Latinoamericana tiene México.

Las primeras medidas que instrumentó el Gobierno Mexicano, estuvieron encaminadas a proteger y promover la instalación de las empresas transnacionales, de esta forma se limitaron las importaciones de vehículos aumentándose los aranceles, se eximieron y subsidiaron algunos impuestos y se promovió la infraestructura que permitiera la introducción del automóvil. Las medidas de control y regulación se limitaron a promover una incipiente industria nacional de autopartes, - invitando a las empresas a que las incorporaran en sus - - vehículos en forma voluntaria, se fijaron precios oficiales a los vehículos y previa autorización, se otorgaron cuotas de ensamble y permisos de importación.

El objetivo principal del primer Decreto Automotriz de 1962, de alcanzar el 60% de Integración Nacional al costo directo si bien fue ambicioso, nunca se cumplió por parte de las -- empresas. La industria de autopartes contribuyó a lo anterior en forma importante, ya que se limitó a la fabricación de partes con poco peso dentro del vehículo terminado.

La importancia que alcanzó la Industria Automotriz en México, la colocó entre las primeras cinco ramas industriales del - país, el crecimiento que ha observado ha sido también de - los más altos, pues en sólo cinco años de 1976 a 1980 las inversiones de la rama crecieron más de 3 veces. La evidencia del éxito de las plantas automotrices en nuestro país, - es que hasta el momento ninguna de ellas se ha retirado, muy al contrario, han surgido otras y las actuales se han expandido en forma acelerada, prueba de ello es la inversión que realizarán durante los próximos 3 años, la cual ascenderá a 50 mil millones de pesos.

Refiriéndonos al mercado que absorben las empresas automotrices, es de notarse que el volumen es relativamente bajo, lo que se explica en virtud de la competencia que estos oligopolios ejercen a nivel internacional. Lo anterior ha provocado la inexistencia de economías de escala que permitan abatir costos de fabricación trayendo como consecuencia el constante aumento en los precios de las unidades. La proliferación de empresas, marcas y modelos, no ha permitido la estandarización de partes que aumenten el Grado de Integración Nacional de los vehículos, y haga eficiente a una industria de autopartes cuyo grado de desarrollo está muy por abajo del de la Industria Automotriz Terminal.

La política económica que el Gobierno ha seguido con las -- empresas automotrices, tiene su antecedente en el Decreto de 1962, momento en que la estrategia de industrialización a través de la sustitución de importaciones, era la base del crecimiento económico de México, por tanto interesaba al Gobierno otro tipo de actividades productivas, que como la Automotriz viniera a propiciar la formación de capital, estimular la renovación de capital fijo y la reinversión de las ganancias. Con este propósito se aprobó en 1955 la Ley de -- Industrias nuevas y necesarias que propició y apoyó la instalación de las empresas. No obstante, y desde la publicación del Decreto de 1962, los intentos de planeación del -- crecimiento de esta Industria por parte del Estado, no han -- tenido éxito por una serie de intereses económicos y políticos que tienen las empresas transnacionales y que hemos planteado en el presente análisis. Las consecuencias sobrevinieron inmediatamente y están presentes en la actualidad, muchas empresas y muchos modelos para un mercado relativamente pequeño, falta de economías de escala, altos costos y precios,

baja integración nacional, balanza comercial deficitaria y una Industria Automotriz preponderantemente transnacional.

El Decreto de 1972 tuvo algunas aportaciones importantes, destacando: La prohibición a las empresas terminales para que fabricaran autopartes, evitando de esta forma el gigantismo de las empresas, limitación en la producción de vehículos por tipo, línea y modelo y obligaciones de Integración Nacional a la industria de autopartes. Por lo demás no se modificó la esencia de la legislación y prácticamente las cosas continuaron como estaban.

El último Decreto de 1977, no obstante que no modificó la estructura de la Industria, incluyó algunas medidas muy importantes, tal es el caso de los Grados de Integración que se miden en forma más realista, el presupuesto de divisas que obliga a las empresas a compensar importaciones con exportaciones y la política fiscal de otorgamiento de subsidios condicionados al cumplimiento de los Grados de Integración Nacional y el presupuesto de divisas de cada empresa. Los resultados de la nueva política están muy lejos del objetivo fijado, bajos Grados de Integración Nacional, balanza de divisas deficitaria, y un alto costo fiscal para el estado a través de los cuantiosos subsidios otorgados.

Bajo este panorama, con una Industria Automotriz cada vez más desnacionalizada y tecnológicamente dependiente de las grandes empresas transnacionales, un grupo de empresas del Estado atomizadas, sin ninguna estrategia de operación, poco es lo que ha hecho y puede hacer el Estado para regular a una rama industrial tan importante y prioritaria que supedita cada vez más el desarrollo económico del país al interés de las matrices de estas empresas y sus países hegemónicos.

## B I B L I O G R A F I A

Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A. C.  
Boletín Mensual, distintas fechas, México.

Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A. C.  
La Industria Automotriz de México en Cifras, México 1976.

Beunett Douglas y Sharpe Kennet  
Establecimiento de la Agenda y Poder de Negociación. El -  
Estado Mexicano Contra las Corporaciones Automotrices -  
Transnacionales, Universidad de Temple y Swarthmore Co--  
llege, sin fecha.

De la Isla Espino Lourdes - Mercado Nacional de Vehículos  
Automotrices, Escuela Nacional de Economía, tesis profes-  
sional, México 1968.

Fajnzylber Fernando y Martínez Tarragó Trinidad.  
Las Empresas Transnacionales, Expansión a Nivel Mundial y  
Proyección en la Industria Mexicana, Editorial Fondo de -  
Cultura Económica, México primera reimpresión 1980.

Industria Nacional de Autopartes - Memoria del Primer - -  
Simposium de Actualización Operacional de la Industria  
Automotriz en México, México 1978.

Knickerbrocket Frederick T. Reacción Oligopólica y Empresas  
Multinacionales, Universidad de Harvard, Escuela de Adminis-  
tración de Empresas, Boston U.S. 1973.

Ramírez Cabañas Joaquín - Las Empresas Fabricantes de Auto-  
buses Integrales, Escuela Nacional de Economía, tesis pro--  
fesional, México 1966.



Revista "Expansión" Vol. IX No. 270 Agosto 22 México 1979.

Solis Leopoldo - El Desarrollo Estabilizador, conferencias impartidas en el Colegio Nacional, Mimeo 1977.

Sweezy Paul M. Teoría del Desarrollo Capitalista, Editorial Fondo de Cultura Económica, octava reimpresión, -- México 1974.

Sweezy Paul M. y Maddoff Harry - Dinámica del Capitalismo Norteamericano, Editorial Nuestro Tiempo, México 1972.

Vázquez Tercero Héctor - Una década de Política sobre -- Industria Automotriz, bases para una nueva política, -- Editorial Tecnoc, S. A., México 1975.

Wionezek Miguel S. Bueno - Gerardo M.; Navarrete Jorge - Eduardo - La Transferencia Internacional de Tecnología, el caso de México F.C.E., México 1974.