

42
2 ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

"Las Empresas Transnacionales en la
Industria Automotriz:
El caso de Nissan Mexicana"

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A
LUISA HORTENSIA SOLCHAGA LOPEZ

FALLA DE ORIGEN

1990



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE GENERAL

INTRODUCCION

1. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

1.1. Proceso Histórico	1
1.2. Conceptualización	7
1.3. Características	
1.3.1. Obtención de máximos beneficios	13
1.3.2. Dirección centralizada	13
1.3.3. Interrelación entre matriz y filiales	14
1.3.4. Oligopolios	14
1.3.5. Avance Tecnológico	14
1.3.6. Concentración de Capital	15
1.3.7. Nacionalidad	15
1.3.8. Conocimiento de países receptores	16
1.3.9. Técnicas avanzadas	16
1.3.10 Producto de países desarrollados	16
1.3.11 Grandes firmas	17
1.3.12 Desarrollo acelerado	18
1.4. Objetivos	19
1.5. Organización	21
1.6. Distribución Sectorial	25
1.6.1. Sector Primario	26
1.6.2. Sector Secundario	26
1.6.3. Sector Terciario	27
1.7. Distribución Mundial	
1.7.1. Países Desarrollados	29
1.7.2. Países Subdesarrollados	30
2. TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	
2.1. Origen	32
2.2. Establecimiento de la Industria Automotriz	44
2.2.1. Establecimiento de Ford Motor Co.	46
2.2.2. Establecimiento de General Motor Co.	52

2.2.3. Establecimiento de Chrysler Co.	54
2.2.4. Establecimiento de Volkswagen	56
2.2.5. Establecimiento de Renault	60
2.2.6. Establecimiento de Citroën	62
2.2.7. Establecimiento de Fiat	64
2.2.8. Establecimiento de Daimler-Benz	66
2.2.9. Establecimiento de British Motor	68
2.2.10 Establecimiento de Toyota Motor Co.	69
2.2.11 Establecimiento de Mazda Motor Co.	71
2.3. Distribución Mundial	74
2.4. Evolución general de la industria automotriz mundial	76
2.4.1. La industria automotriz europea	78
2.4.2. La industria automotriz en Estados Unidos	80
2.4.3. La industria automotriz en Japón	83
3. LA EMPRESA NISSAN MOTORS CORPORATION	
3.1. Proceso Histórico	86
3.2. Características	
3.2.1. Máximo beneficio	89
3.2.2. Monopolio tecnológico. Automatización	92
3.2.3. Diversificación	93
3.2.3.1. Maquinaria Textil	94
3.2.3.2. Equipo aeroespacial	94
3.2.3.3. Motores industriales	95
3.2.3.4. Botes y motores para embarcaciones	96
3.2.4. Control de calidad	96
3.3. Organización	98
3.4. Producción en ultramar	
3.4.1. Operaciones de fabricación en México	100
3.4.2. Operaciones de fabricación en Australia	100
3.4.3. Operaciones en España y Estados Unidos	101
4. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO	

4.1. Antecedentes Históricos	
4.1.1. Origen	105
4.1.2. Desarrollo	109
4.2. Evolución de la industria automotriz en México	
4.2.1. Del decreto de 1962	114
4.2.2. De 1983 a la actualidad	122
4.2.2.1. Del decreto de 1989	128
4.3. Establecimiento de Nissan Mexicana	133
4.3.1. Cronología de Nissan Mexicana	136
4.4. Nissan Mexicana S.A. de C.V. en la actualidad	
4.4.1. Planta productiva	139
4.4.2. Organización	141
4.4.3. Crecimiento	143
4.4.4. Adelantos tecnológicos	144
4.4.5. Distribución de vehículos	145
4.4.6. Exportaciones	146
4.5. Proyecciones y expectativas para Nissan Mexicana	148
CONCLUSIONES	152
FUENTES DE INFORMACION Y CONSULTA	156
APENDICE	161

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

Y si soñamos fue con realidades

Juan Cunha

Es cierto, vuelvo la cara atrás y me doy cuenta de que esperaba esta realidad que casi tengo, que llegaría tarde o temprano, pero no de manera gratuita; he luchado por ella.

¿Qué motivó abordar un tema como el aquí presentado?

Una persona que me introdujo, de manera fortuita, al mundo de los automóviles, en realidad logró interesarme, aunque en el aspecto técnico conozco un ápice del tema. Posteriormente, durante el séptimo semestre de la carrera realicé un trabajo sobre empresas transnacionales.

La combinación de estos dos elementos provocó un marcado interés por conocer en su verdadera esencia a las empresas transnacionales en la industria automotriz, no sólo a nivel mundial, sino en especial en México, observándose su dinamismo, su rápido florecimiento en los últimos años; el alto valor monetario que ésta reviste, ya que hasta octubre de 1989 se reportaba la venta de 355,653 unidades con un monto de \$14'242,350,000 encontrándonos de esta forma con el planteamiento del problema:

Las empresas transnacionales, después de su establecimiento, necesitan de condiciones para expandirse fuera de los países de los cuales son originarias abarcando el mercado internacional; en México necesariamente, al encontrarse un gran número de ellas, se dieron éstas al actuar como país receptor, para su establecimiento, desarrollo y permanencia, lo que constituirá el punto número uno a investigar; delimitándonos aún más en el campo de estudio, se observa que el abarcar todas las ramas en las cuales incursionan las mencionadas empresas sería demasiado amplio, por ello, se tomó como base a la industria automotriz, siendo la parte central del problema dado su dinamismo y el interés personal al que ya se hacía alusión.

Al igual que la situación anterior, el hablar de todas las empresas automotrices en México, sería demasiado extenso, por lo tanto, se circunscribió el análisis a una de ellas, que reuniera determinadas características, a saber, ser relativamente joven en el mercado mexicano, no ser norteamericana y que haya tenido una rápida penetración en el país, resultado: Nissan Mexicana. Se completó de esta forma otro punto del problema, el tratar de relacionar las políticas gubernamentales con el desarrollo y sostenimiento de Nissan Mexicana.

.../

Todo esto llevó al establecimiento de un cuadro general de hipótesis:

Si las empresas transnacionales necesitan de toda una serie de condiciones para su establecimiento, desarrollo y permanencia, llegando a un punto tal de saturación del mercado nacional que requieren expandirse hacia otras áreas geográficas, se puede suponer:

a) El establecimiento de las empresas transnacionales en la industria automotriz obedeció a las mismas circunstancias que rigen para el de las empresas transnacionales en otros sectores.

b) Estas mismas permiten su sostenimiento en los países en los cuales se asientan.

c) En México, el establecimiento, desarrollo y permanencia de este tipo de empresas es posible debido a que existen condiciones políticas y económicas para ello.

d) Una de las circunstancias más importantes es el apoyo del gobierno mexicano mediante la promulgación de leyes y reglamentos para favorecer a la industria automotriz.

e) Por ser una empresa joven y de rápido desarrollo Nissan Mexicana refleja el aprovechamiento de todas las circunstancias y condiciones que brindan los países receptores para el establecimiento de filiales de las empresas transnacionales.

f) Si las políticas gubernamentales con respecto a la industria automotriz continúan favoreciendo la fabricación de automóviles compactos y populares, Nissan Mexicana tendrá muchas posibilidades de permanecer en el mercado mexicano.

Bajo estos supuestos se formularon los siguientes objetivos:

1. Explicar las condiciones, surgimiento y forma de expansión de las empresas transnacionales.

2. Conocer el surgimiento, desarrollo y expansión de las diferentes empresas transnacionales de la industria automotriz a nivel mundial y en especial de Nissan Motor Corporation Ltd.

3. Explicar las condiciones internas y externas que propiciaron el establecimiento y expansión de las empresas transnacionales en la industria automotriz mexicana.

4. Conocer el establecimiento de la filial Nissan Mexicana así como su evolución y actualidad en el país.

5. Explicar las diferentes medidas gubernamentales adoptadas en favor de la industria automotriz para regularla, desde su establecimiento hasta la actualidad.

6. Analizar la viabilidad del sostenimiento de las condiciones necesarias para la continuidad de Nissan Mexicana en el país.

Para alcanzar dichos objetivos y la comprobación o refutación de la hipótesis, se elaboró un plan de trabajo que de manera concreta cubrió las siguientes fases:

1a. Realización de una investigación sobre el origen, definición y características de las empresas transnacionales.

2a. Formulación de un concepto de empresa transnacional.

3a. Investigación sobre las empresas automotrices mundiales, la delimitación de las principales y su establecimiento, desarrollo y situación actual, destacando el papel de las empresas japonesas.

4a. Dentro del contexto anterior, el proceso histórico y situación actual de Nissan Motor Co. en Japón.

5a. Realización de una investigación para establecer la correcta trayectoria de la industria automotriz nacional, así como las políticas gubernamentales de las que ha sido objeto.

6a. Elaboración de una investigación documental y de campo para obtener datos sobre Nissan Mexicana, su establecimiento, evolución y situación actual.

7a. Análisis de las perspectivas de Nissan Mexicana de acuerdo con la política gubernamental de este sexenio.

Como resultado de este seguimiento, el presente trabajo quedó estructurado por cuatro capítulos. El universo del mismo, formado por las empresas transnacionales y sus características, constituye el Capítulo 1; al hablar de las empresas transnacionales en la industria automotriz, proceso histórico y evolución se formuló el Capítulo 2; el Tercer Capítulo se conforma por el estudio de Nissan Motor Corporation Ltd., desde sus inicios hasta su situación actual, mostrando énfasis en su posición como empresa transnacional japonesa y parte fundamental si se toma como la base para el posterior establecimiento de Nissan Mexicana y su inserción en el momento histórico que vivía la industria automotriz nacional, puntos

que forman el Cuarto Capítulo, el cual se completa con el estudio de las políticas gubernamentales instrumentadas para la industria automotriz, así como la evolución de la misma y el análisis de lo que puede esperar Nissan Mexicana en un futuro inmediato. Por último, se presentan las conclusiones, las fuentes de información y consulta y un apéndice que completa la información expuesta.

Dada la concreción del tema a estudiar, es fácil suponer la existencia de fuentes de consulta a las cuales acudir; es innegable que en algunos puntos del presente trabajo así fue, se localizaron abundantes libros y artículos que versan sobre empresas transnacionales en general y también en la industria automotriz, así como el desarrollo de las grandes compañías norteamericanas. Contrariamente a esta situación y consitiyéndose como una limitante, no se localizaron fácilmente textos que abordaran el desarrollo de la industria automotriz en otras partes del mundo, específicamente Japón, ni del desarrollo de la misma en México y también resaltó la falta de cifras actualizadas para el mercado internacional en cuanto a porcentajes de participación, número de unidades, etc.

Paradójicamente al tema de la tesis, Nissan Mexicana no brindó el apoyo esperado e inclusive, se tuvo que recurrir a la obtención de información de manera indirecta, por lo que esto se convirtió en la principal limitante al trabajo.

Aún así, se espera que lo expuesto a continuación avale la obtención del fin para lo cual fue elaborado.

Gracias.

Luisa H. Solchaga López.

1. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

1.1 Proceso Histórico

Las grandes empresas en sentido amplio, no son resultado de la historia contemporánea, éstas, como se verá más adelante nacen como consecuencia del ensanchamiento de los mercados. Una de las primeras grandes empresas que encontramos es la Compañía de Moscú fundada en 1655 para el comercio de Rusia. También las compañías de Indias de los siglos XVI y XVII se han visto como antecedentes de las empresas transnacionales actuales y este tratamiento también se le da a las casas de banca que la familia Rotschil estableció en varios países europeos en el siglo XV. 1/

Estos son los antecedentes más inmediatos que generalmente se señalan para las empresas transnacionales, pero no se les puede considerar aún como tales, porque a pesar de la gran diversidad de establecimientos distribuidos por todo el mundo y sometidos a una organización centralizada, éstos no corresponden a toda una etapa histórica del capitalismo; la aparición real de las mencionadas empresas en su acepción más estricta, corresponde a la expansión más allá de las fronteras nacionales, circunscribiéndose a un momento económico más amplio, como lo es el surgimiento y afirmación del capitalismo y de su fase superior, el imperialismo.

Siguiendo así, el antecedente histórico al que se puede hacer alusión, es a los talleres artesanales del siglo XVII siendo los primeros elementos que apuntan hacia una organización económica incipiente, que más adelante se transformará en una estructura de producción social por poseer capital para concentrarla en un solo lugar y bajo la dirección del dueño del mismo; las herramientas de producción y la fuerza de trabajo organizada colectivamente llevaron a un aumento de la productividad y de la producción.

Poco a poco se va haciendo una división de trabajo más compleja en la que existen empresas en gran número para las cuales el precio les está dado por el mercado, de manera que producirán hasta que el costo de producción y el precio del mercado para un producto específico sean iguales; así la fábrica desarrolló la planeación, organización y cooperación por medio de relaciones jerárquicas de autoridad convirtiéndose poco a poco en unidades productivas dominantes. 2/ Se hace referencia aquí a la etapa en

1/ TAMAMES, Ramón. Estructura económica internacional. p320

2/ TAMAMES, Op. Cit. p280

la cual se entra de lleno en la revolución industrial, la que al introducir innovaciones tecnológicas, acelera el proceso de industrialización y a la aportación de capital necesario para la adquisición de estas innovaciones. La posibilidad para ingresar al nuevo estadio, la darán los antiguos artesanos dueños de capital que lograron en la etapa anterior la comercialización de las mercancías y la estructuración de pequeñas empresas bien organizadas. Así, el artesano fabril se convierte en capitalista. 3/

En poco tiempo estas unidades productivas se convirtieron en los agentes económicos predominantes, que fue posible gracias a la apropiación privada de las ganancias; observándose un proceso recurrente: incremento de los capitales, empleo de máquinas para la producción con mayores adelantos, mayor división del trabajo y por resultado mayores ganancias, lo que conduce a la reinversión del proceso y a una mayor acumulación de capital.

La acumulación se reflejó en el gran tamaño de las empresas familiares que constituían una red de unidades de producción, que llevó a una integración vertical y horizontal de las mismas; es decir, primero como la reunión de empresas enlazadas en varios procesos productivos, y segundo como el acoplamiento de empresas dedicadas a la misma actividad. Esto determinó un rápido crecimiento en las economías nacionales, lo que aunado a un proceso de fusión de las empresas determinó el surgimiento de empresas más grandes tanto nacionales como privadas. 3/

Para mantenerse a un nivel de competencia, la empresa buscará reducir costos y aumentar la producción a fin de incrementar sus ganancias y la aplicación de técnicas nuevas o perfeccionadas se lo permitirá; pero no todas las empresas estarán en condiciones de utilizarlas en la misma cantidad e intensidad, algunas quedaran rezagadas o desaparecerán, mientras otras pocas ven aumentar su participación en la producción. 4/

Las empresas comienzan absorbiendo las materias primas nacionales y adueñándose del mercado de su propio país, el problema se presenta más adelante cuando, gracias a la libre competencia, el mercado nacional resulta insuficiente para su expansión, por lo que buscarán otras fuentes de recursos naturales y de consumidores pero más allá de sus fronteras.

3/ HYMER, Stephen. Empresas Multinacionales: La internacionalización del Capital p53

1*/ TAMAMES Op. Cit. p320

4/ IDEM

Otra razón de su expansión fue el contrarrestar los elevados costos de transporte, el creciente proteccionismo arancelario, etc., objetivos realizados a finales del siglo XIX y principios del XX; comenzando así a formarse las primeras empresas que agrupaban todas estas actividades, aparecen los primeros monopolios.

Como ejemplo de lo anterior, tenemos que: "la compañía norteamericana de máquinas de coser Singer fue tal vez la primera, en 1865, en instalar una factoría fuera de Estados Unidos, concretamente en la localidad de Glasgow, Escocia. De este modo, la Singer se domicilió en el corazón mismo del Imperio Británico, desde donde contaría con mercado amplio, formado por multitud de territorios, sus más de 50 millones de hogares pasaron a ser los adquirentes potenciales de algo tan necesario por entonces como era una máquina de coser. Así, desde Gran Bretaña, y a medida que fue conociendo mejor los nuevos mercados, la Singer se extendió por Europa, Asia y África. Primero, con simples representaciones comerciales; más tarde, con servicios posventa; finalmente, incluso con fábricas en los mercados más prometedores." 5/

Se observa así una internacionalización de la economía basada en un comercio y en una producción mundiales, estimulada al mismo tiempo por nuevas técnicas que presuponian una mayor variedad de recursos y de mercados para la exportación e implícitamente con una circulación de capitales.

Podemos afirmar que se tienen aquí las primeras manifestaciones de los monopolios en el ámbito internacional, representando la forma típica en que se realizaba el reparto económico del mundo, entre unas cuantas potencias desarrolladas. 6/

Es así como las empresas transnacionales se presentan como una manifestación de los monopolios internacionales, que existen y funcionan en virtud de los intereses del gran capital, que a su vez, las concibe y desarrolla a partir del surgimiento mismo de la estructura económica de los países dominantes insertos en el juego del capitalismo mundial.

Estas circunstancias constituyen una constante desde la aparición de los primeros monopolios hasta nuestra época, sólo que desde entonces la forma y los medios para su consecución han variado, lo más importante es enunciar las condiciones que hicieran posible su permanencia.

5/ IBIDEM

6/ OLMEDO, Raúl. Apuntes de Economía Política III

El espectacular crecimiento de este tipo de empresas que se dió en la postguerra, se demuestra por el aumento sin precedentes del número de filiales, los niveles de la corriente de capitales y el volumen del capital invertido. Entre 1950 y 1966 el número de filiales norteamericanas aumentó más de tres veces de 7,000 a 23,000. El número de filiales de las 187 principales corporaciones de Estados Unidos dedicadas a la industria manufacturera aumentó casi 3.6 veces durante el mismo período. El crecimiento de las filiales británicas durante esos años fue menos notable, posiblemente como resultado, entre otros factores, del lento desarrollo de la economía y de la historia más añeja del Reino Unido en materia de inversiones directas en el extranjero. En los veinte años posteriores a la Segunda Guerra Mundial el número de filiales no llegó a duplicarse; en cambio el ingreso más reciente de Japón en este campo se ha caracterizado por un rápido ritmo de aumento del número de filiales. 1/

El surgimiento de Estados Unidos como potencia industrial indiscutible, el desmembramiento de los imperios coloniales, la penetración de capital norteamericano en Europa para su reconstrucción, la aplicación de planes de ayuda para esta zona, como el "Plan Marshal", permitieron no sólo la expansión de este país, sino el desarrollo de las empresas trasnacionales. 2/

Observamos a nivel internacional la aparición de nuevas formas de organización para la empresa capitalista; el antiguo monopolio comienza a diversificarse dadas las necesidades de la nueva época, abarcando múltiples actividades productivas, a veces sin conexión entre sí, con lo que el número de plantas o instalaciones de cada empresa se expande más rápidamente que el propio crecimiento de cada planta, lográndose una diversificación que para esta empresa significa reducir los riesgos para la inversión y lograr una fortaleza financiera para poder luchar en el mercado. 2/

Así, la empresa transnacional surge como un fenómeno del capitalismo y es en la actualidad el agente más poderoso de los

1/ NACIONES UNIDAS, Las empresas multinacionales en el desarrollo mundial, p8

2/ CASAS Vázquez, Antonio. Las empresas transnacionales: su papel en las relaciones económicas internacionales, p25

2/ FURTADO, Celso. "La concentración del poder en Estados Unidos y su reproducción en América Latina". Revista de Comercio Exterior, p603

países desarrollados dentro del ámbito internacional; su objetivo principal es el de maximizar las ganancias a largo plazo, pero éste se traduce en otros de carácter inmediato, tales como el control y la ampliación de sus fuentes de materias primas y de los mercados, así como la aplicación a alto nivel de tecnología para el desarrollo de nuevos productos y procesos.

Estas gigantescas empresas son el producto de un intenso proceso de concentración de la capacidad productiva, horizontal y verticalmente, a nivel nacional e internacional. 10/

En su proceso de expansión internacional, se ha señalado que las empresas transnacionales atraviesan por varias etapas:

- 1) Exportación de sus productos a otros países
- 2) Establecimiento de organizaciones de venta en el extranjero de dichos productos
- 3) Concesión de licencias para el uso de sus patentes, marcas y conocimientos técnicos a empresas extranjeras que producen y venden sus productos.
- 4) Adquisición de dichos establecimientos locales, instalándose como productores en el extranjero a través de subsidiarias total o parcialmente propiedad de la matriz, pero enteramente controlada por ella. 11/

En cuanto al desarrollo de las empresas transnacionales en América Latina, a comienzos del siglo XIX Inglaterra, Francia y Alemania son los primeros exportadores de capital, pero a partir de 1897 Estados Unidos toma la vanguardia y entre 1870 y 1913 afianza su posición. En un principio ésta estuvo representada por bonos emitidos para pagar deudas contraídas por concepto de compra de armas para las guerras de independencia; algunas sumas se invirtieron en la construcción de ferrocarriles y explotación de minas de oro y plata. 12/

En el lapso de 1850 a 1880 los bonos públicos de Latinoamérica en la bolsa de Londres ascendieron a más de 130 millones de libras esterlinas y a partir de la última fecha, los inversionistas ingleses comenzaron a interesarse más que antes en esta zona. Las razones para ello: La amenaza de guerras en Europa, la adquisición de mayor independencia tecnológica y financiera por parte de algunos países europeos, la necesidad de mejorar la agricultura en los nuevo países a fin de suministrar

10/ SACOBY, Neil. "The Multinational corporation". *The Center Magazine*, p38

11/ IDEM

12/ FURTADO Op. Cit. p604

alimentos a la creciente población urbana de Gran Bretaña; la idea generalmente aceptada de que las condiciones de inversión en esos países eran más seguras que antes, indujeron a los capitalistas europeos, sobre todo británicos, a apartarse de Europa y a concentrar sus esfuerzos en América Latina, que pasó a ser objeto de encarnizada competencia por parte de los grandes centros financieros internacionales poco antes de comenzar la Primera Guerra Mundial. 13/

"Para apreciar ese interés por los inversionistas basta decir que entre 1880 y 1890 las inversiones británicas aumentaron en más del 137% en los ferrocarriles.

Para las inversiones francesas en el mismo decenio, éstas crecieron en un 200%, bajando en el siguiente casi a la mitad y volviendo a aumentar en 1913. Las inversiones norteamericanas comenzaron en 1897 a desplazar a las europeas, alcanzando niveles muy superiores a ellas". 14/

13/ LOPEZ Arias, César A. Las empresas multinacionales p28

14/ IDEM

1.2 Conceptualización

En los últimos años se ha observado un creciente interés del hombre por explicar el sinnúmero de procesos y fenómenos que se suscitan a su alrededor, no de manera gratuita ni azarosa, sino surgidas precisamente en el seno del mismo adelanto económico, político, social o tecnológico.

Procesos y fenómenos que no corresponden únicamente al ámbito económico, sino también al político, social y cultural. Así en pocos años se ha presenciado el nacimiento de nuevas ramas del quehacer científico y de manera aún más intensa, dentro de las Ciencias Sociales, que aún ahora, son vistas como las ciencias neonatas, faltas de experiencia, de campos de estudio, etc.

De esta manera, un estudio surgido de cualquier ciencia social, provoca acendrados debates y es visto con desconfianza; disertaciones que deben ser revisadas y admitidas para la superación propia de la ciencia; muchas veces el problema se representa dentro del ámbito de los conceptos, que no aparecen claros ni acabados y que en numerosas ocasiones son difíciles de elaborar, dada la complejidad de los procesos y la variación de los mismos, de los cuales se pretende hacer abstracción.

Mucho se ha escrito sobre empresas transnacionales y sin embargo, no podría ser esta la excepción, sobre lo que se apuntaba. Resulta pues, que el concepto no se ha presentado acabado, existen conceptos afines usados como sinónimos. Aunado a lo anterior, encontramos que los estudios versados sobre empresas transnacionales resultan limitados y añejos, a más que entre la diversidad de autores que abordan el tema no existe un consenso medianamente uniforme para el uso de una definición, o la elaboración de un concepto más confiable en términos de que representa una generalización sobre los aspectos más relevantes del proceso.

Términos como multinacional, supranacional, conglomerado, etc. son utilizados indistintamente, por lo tanto se tratará de hacer una diferenciación entre éstos y llegar a una definición de transnacional, para marcar así los parámetros desde los cuales se manejará el presente trabajo.

Es común encontrar la utilización de multinacional como transnacional, tenemos que:

"Empresa multinacional" es "la compañía matriz que controla un gran número de corporaciones de diversas nacionalidades. Las corporaciones que constituyen cada grupo tiene acceso a una fuente

común de recursos humanos y financieros y responden a elementos de una estrategia común. La dimensión también es importante; un grupo de esta clase con menos de 100 millones de dólares de ventas raramente carece de atención. Además, es pertinente la naturaleza de las actividades que el grupo lleva a cabo fuera de su país de origen. Es poco probable que los simples exportadores o incluso los exportadores con filiales de ventas bien establecidas en el exterior, llamen mucho la atención; de la misma manera, rara vez se menciona a las empresas que simplemente conceden licencias tecnológicas. Por último, las empresas de que se trata registran en general un cierto grado de dispersión geográfica. en la lista de empresas multinacionales, rara vez se encuentra una empresa matriz con intereses en sólo uno o dos países además del propio". 15/

"La primera condición de una compañía multinacional es que debe operar en muchos países. La segunda es que debe llevar a cabo actividades de investigación, desarrollo y manufactura en esos países, de manera que contribuya al producto nacional bruto del país extranjero en que opera. La tercera es que la administración debe ser multinacional. La cuarta es que la propiedad del capital debe ser de igual forma". 16/

"La empresa multinacional no actúa como una aglomeración de compañías nacionales, laxamente relacionadas entre sí por acciones del capital, sino como una sola empresa estrictamente controlada, situada en mercados separados por fronteras nacionales y funcionando bajo diversos gobiernos nacionales. Su característica esencial es la "unidad en la diversidad". 17/

"En las firmas internacionales" los "intereses y conocimientos técnicos se concentran en las divisiones nacionales y en los departamentos de personal con orientación nacional. Las decisiones son más imparciales en cuanto al posible tipo de estrategia de ingreso en mercados extranjeros, pero siguen teniendo un claro sesgo nacionalista. Se mantiene un alto grado de control centralizado y los puestos clave en el extranjero son ocupados por nacionales del país de origen de la empresa". 18/

"Una compañía internacional (...) es una gran corporación (nacional) que tiene considerables inversiones en el extranjero en

15/ VERNON, Raymond. *Sovereignty at bay* p4

16/ MAISONROUGE, Jaques. "Proceedings of the Conference on the Multinational corporation in the State Department". p17-18

17/ BEHRMAN, J.N. *Some patterns in the rise on the multinational enterprise*. p62

18/ ROBISNSON, Richard D. "Beyond the multinational corporation" p27

forma de sucursales o filiales en funcionamiento que, a veces, incluyen a concesionarios de sus patentes. El hecho de que las exportaciones constituyen una considerable proporción del total de ventas de una compañía no significa que ésta sea internacional. La dimensión tampoco implica que sea internacional". 19/

El término "multinacional" indica que las actividades de la corporación o empresa abarcan más de una nación. A menudo se utilizan ciertos criterios mínimos determinantes con respecto al tipo de actividad o a la importancia del componente extranjero de la actividad total. La actividad elegida puede referirse a la venta, la producción, los activos, el empleo o los beneficios de las sucursales y filiales extranjeras (...)

"En el sentido más amplio, puede considerarse multinacional cualquier corporación que tenga una o más sucursales o filiales extranjeras que realicen cualquier actividad de las mencionadas. En sentido más estricto, pueden añadirse otras condiciones cuyo cumplimiento es necesario para que se reconozca el carácter multinacional: la realización de un tipo especial de actividad (por ejemplo, producción), la existencia de un número mínimo de filiales en el exterior (por ejemplo, seis) o la realización en el extranjero de una parte mínima de las actividades (por ejemplo, 25% de las ventas o de los activos). 20/

Sweezy y Magdoff señalan que una empresa "es multinacional en la medida en que opera en varias naciones con el propósito de maximizar las ganancias no de las unidades individuales con base de nación por nación, sino del grupo en su conjunto". 21/

Para recibir el calificativo de multinacional una empresa debe operar con una o más filiales en el exterior, participando en el control, por ejemplo, de los activos, de las ventas, de la producción, de las utilidades, del empleo, etc., de la subsidiaria. La institución de la empresa internacional representa por tanto, una forma de inversión extranjera directa que realiza una gran unidad económica en diversos países". 22/

"En cuanto a su forma de operación, la empresa internacional es una agrupación de filiales radicadas en diferentes países que se encuentran estrechamente vinculadas a la casa matriz por relaciones

19/ BEHRMAN Op. Cit. p2

20/ NACIONES UNIDAS, Op. Cit. p4

21/ SWEEZY, Paul M. *Dinámica del Capitalismo Norteamericano*. p100

22/ VERNON, Raymond. "Multinational bussines and national economic goals". *International Organization*. p694

de propiedad común y que obtienen recursos financieros y humanos de un fondo común. La mayoría de estas empresas están en industrias oligopólicas y son dirigidas por la casa matriz radicadas en Estados Unidos". 23/

A su vez Stephen Hymer nos dice: "Mediante la inversión directa, una empresa puede controlar a otra establecida en el extranjero e integrar las políticas de precios y de producción, de ésta última con sus propios planes". 24/

También se encontraron las siguientes definiciones:

"Compañía multinacional es toda firma que lleva a cabo sus operaciones principales, sean de manufactura, prestación de servicios, etc., en dos o más países". 25/

"El concepto de empresa productora internacional o multinacional se define simplemente como la empresa que tiene propiedad o el control de instalaciones de producción (es decir, fábricas, minas, refinerías de petróleo, lugares de distribución, oficinas, etc.) en más de un país". 26/

Como se apuntaba, el término multinacional se aplica como sinónimo para la acepción y características de transnacional.

En un concepto más amplio y a juicio más cercano a transnacional encontramos que "se refiere esta denominación a empresas de propiedad privada, oligopólicas generalmente, gigantescas, constituidas en un país, pero diseminadas en varios o en muchos a través de filiales o sucursales, sometidas a la dirección de la casa matriz en sus aspectos económicos, técnico y administrativo, aunque en ocasiones suelen hacerse concesiones en favor de los nacionales del país receptor en cuanto a uno o varios de aquellos factores. Se le llama también empresa internacional, aunque para algunos esta denominación sugeriría la participación de Estados en su formación y beneficios. Y supranacional si se somete al régimen jurídico de diversos países". 27/

Por otra parte, se manejan también los términos de corporación, firma y compañía, generalmente en forma indistinta,

23/ VERNON. Op. Cit. p5

24/ HYMER, Stephen. Empresas multinacionales: la internacionalización del capital.

25/ BROOKS, Michel Z. The strategy of multinational enterprise: Organization and finance. p5

26/ DUNNING, John H. The multinational enterprise. p16

27/ LOPEZ Arias. Op. Cit. p19

habiendo entre ellas diferencias.

Dentro de la terminología empleada en Naciones Unidas encontramos el uso de "corporación", "que se emplea conforme el uso habitual que se refleja en la redacción de la resolución 1721 (LIII) del Consejo Económico y social" y que además no tiene connotaciones jurídicas. 28/

El término empresa resulta como la "denominación más genérica y adecuada para englobar instituciones económicas de toda clase cualquiera que sea su forma, su domicilio, su estructura, su dueño, etc." 29/

También podemos entender a la empresa como la "unidad económica que desarrolla una actividad productiva mediante la combinación de uno o más factores para la obtención de bienes y servicios sobre la base de alcanzar un beneficio privado o colectivo, de acuerdo con la propiedad de los medios de producción". 30/

Así mismo para su actuación las empresas pueden aparecer bajo diferentes nombres a las que se les conoce como firmas y que comprenden toda clase de empresas.

A la luz de los conceptos enunciados anteriormente, se tendrá para efectos del presente trabajo que:

1) Una empresa internacional es aquella que desarrolla sus actividades productivas en dos o más naciones, fuera de su país de origen y la diferenciación entre nacional e internacional se desprende de lo anterior, aunque obtenga un beneficio privado o colectivo, de bienes y/o de servicios. 31/

2) La empresa transnacional será en primer término, una empresa internacional, porque actúa más allá de las fronteras nacionales de donde es originaria la empresa, actuando en más de dos países; como el mismo prefijo lo indica: Trans "más allá de, del otro lado de, a través de..." 32/

Que actuará con el capital privado del país del cual es originaria, buscando el máximo beneficio de sus operaciones,

28/ NACIONES UNIDAS. Op. Cit. p6

29/ SALVAT EDITORES. Diccionario Enciclopédico Salvat Universal.
T10 p6

30/ LOPEZ, Arias. Op. Cit. p15

31/ SALVAT. Op. Cit. T13 p276

32/ QUILLET EDITORES. Diccionario Enciclopédico Quillet. T8 p305

centradas éstas en actividades productivas de bienes y/o servicios a nivel mundial a través de otras empresas, llamadas filiales establecidas en los países receptores, pero accionadas por empresas de mayor tamaño, que centralizan las operaciones desde el país de origen y a las que se les llama matrices; manejando patrones exclusivos de producción y adelantos tecnológicos para el alto rendimiento de las materias primas, funcionando como monopolios o abarcando, en su defecto, varias ramas productivas, conformándose como verdaderos oligopolios.

3) Una empresa multinacional será aquélla que se constituya y funcione con capital de dos o más Estados, dentro de un régimen de Derecho Privado, así se trate de la prestación de servicios públicos, la construcción de obras de infraestructura o de empresas comerciales. Aquéllas que sean constituidas para cumplir con los precisos fines indicados a los planes de desarrollo provenientes de los Estados, para la convivencia regional o subregional tal como queda definido en el artículo 8 de la decisión 40 del Pacto Andino y que incluye la participación de los nacionales en la dirección técnica, la administración, la dirección financiera y comercial de la empresa (art. 10). 33/

Un ejemplo de esta empresa es la Compañía Naviera Multinacional del Caribe (NAMUCAR), que al actuar en varios países, implica la toma de decisiones conjuntamente y de acuerdo con los intereses de cada una de las naciones que como dueñas de parte de la empresa se encuentran representadas en el Consejo de Administración de la misma.

Es así como encontramos serias diferencias, entre una empresa multinacional y una transnacional; como se ha apuntado, la principal de ellas estriba en que la primera se conformará de común acuerdo con los Estados y el capital público, en beneficio de los mismos; para la segunda, el capital será privado y se trata de obtener el máximo beneficio para el mismo capital, bajo el régimen de propiedad privada. Cabe anotar que por su ámbito de acción ambas deben considerarse como internacionales, ya que actúan más allá de las fronteras nacionales.

Por lo tanto, es un error conceptual y metodológico usar ambos términos como sinónimos, en correspondencia con el presente trabajo, se manejará más atinadamente el concepto de transnacional.

1.3 Características

La inversión extranjera directa adquiere en los últimos tres decenios importancia inusitada, porque implica un gran poder de la empresa en los mercados donde se instala debido a la transferencia condicionada a recursos técnicos y administrativos, con estrategias adicionales para la comercialización, restricciones en el mercado y transferencia de tecnología; todo ello con el fin de mantener en la matriz el control técnico, financiero, administrativo y comercial, a más de una penetración y poder de los cuales no se mantiene al margen país alguno.

En conjunto podríamos señalar estos factores como los más representativos de cualquier empresa transnacional, pero, desglosando las definiciones del punto anterior, tendríamos que:

1.3.1. Obtención de Máximos Beneficios.

Siendo una de sus principales características, buscará garantizar a corto o mediano plazo el éxito de su penetración en un mercado concreto, aún sabiendo de antemano que existe una fuerte competencia para ello, disponiendo de unidades de producción en cierto número de países de forma que, ninguna de sus plantas o subsidiarias es decisiva para los resultados finales; las pérdidas de una de éstas no tiene porque motivar su cierre, tiene por lo general una fuerte capacidad en base a sus resultados en conjunto.

34/

1.3.2. Dirección Centralizada

Desde el país de origen y una empresa, llamada matriz, no importando el tamaño que en su conjunto tenga, y que opera en el exterior a través de filiales o subsidiarias, las cuales ejecutan desde investigaciones científicas y trabajos experimentales, hasta la producción y venta de artículos terminados, es una empresa que funciona bajo el control efectivo de la matriz, y puede ser subsidiaria (si la compañía matriz tiene una mayoría de las acciones con derecho a voto, a veces controla el 25% de ellas) o una asociada (en cuyo caso puede considerarse que para cumplir con el requisito, basta controlar el 10% de las acciones con derecho a voto) 35/; a más de estar diseminadas por todo el mundo y manejadas desde ese único centro.

Las filiales pueden adquirir cierto grado de autonomía, si en un principio la empresa deja en cierta libertad a la filial

34/ TAMAMES. Op. Cit. p321

35/ NACIONES UNIDAS. Op. Cit. p26

especialmente tomando en cuenta que cada negocio es distinto en cada país, al adquirir los productos la penetración del mercado, se puede llegar a la estructuración de toda la empresa por "divisiones" y éstas por "departamentos" (subdivididos en ocasiones en secciones), estructuración denominada "global" y que puede tener en cuenta las clases de productos o servicios, cuando son muchos y diversos. 36/

1.3.3. Interrelación entre matriz y filiales.

Son empresas en las cuales se compran y se venden productos unas a otras, estableciéndose niveles de producción y de precios; de cada filial se obtiene el máximo de ganancias, no para cada una de ellas por separado, sino para toda la empresa; dada esta situación en sus operaciones mundiales, se califica a la empresa transnacional como una empresa "integrada", lo que le posibilita un amplio campo de acción. 37/

1.3.4. Oligopolios

Dado el gran tamaño, la supremacía técnica y financiera de la empresa, el control de ciertas materias primas, el reforzamiento por medios publicitarios, la diversificación de operaciones en varios sectores de la economía de los países receptores y hasta las protecciones tarifarias permiten a estas empresas convertirse en verdaderos oligopolios, es decir, presentan una organización de esta manera tanto en el proceso productivo como en la comercialización. "Los mercados en que operan suelen estar dominados por unos pocos vendedores; frecuentemente se caracterizan también por la importancia que revisten las nuevas técnicas o los conocimientos especiales o la diferenciación de productos y la intensa publicidad, lo que sirve de base a su naturaleza o la refuerza". 38/

1.3.5. Avance Tecnológico

Aunado a lo anterior, cada empresa busca encontrar cada vez formas más adelantadas en materia de tecnología, aplicando para ello una fuerte inversión en investigación científica, logrando así "monopolios tecnológicos" 39/

36/ NACIONES UNIDAS. Op. Cit. p29

37/ TAMAMES. Op. Cit. p245

38/ NACIONES UNIDAS. Op. Cit. p6

39/ CHUNDNOVSKY, Daniel. Empresas multinacionales y ganancias monopolísticas en una economía Latinoamericana. p212

Lo más frecuente es que la tecnología propia llegue a convertirse en la misma base de la continua expansión de la empresa transnacional, como ejemplos tenemos a empresas como IBM, Du Pont de Nemours, Boeing y Westinghouse, que han resultado por algún tiempo imbatibles en los campos de la informática, aeronáutica química orgánica y reactores nucleares. 40/

Las investigaciones que remiten a las innovaciones tecnológicas pueden realizarse en la matriz o en las filiales, cuando es desde aquella se da una transferencia de tecnología, en perjuicio de las economías nacionales, las cuales no pueden adquirirla o lo hacen a costos económicos y sociales muy elevados.

1.3.6. Concentración de capital.

Desde el país de origen se manifiesta esta situación, siendo el capital de tipo privado; el cual se acrecienta a medida que la empresa se expande y sus ganancias son mayores.

1.3.7. Nacionalidad.

Sus propietarios o directores principales tienen una nacionalidad determinada, igual o diferente a la del país donde se origine la empresa, siendo extranjera la nacionalidad de acuerdo al país donde se establezcan las filiales, así como el capital. Sin embargo, podemos observar el caso de empresas que por su gran dimensión y poder y por la diversa nacionalidad de sus accionistas, no permite hablar de una verdadera nacionalidad, a este respecto Magdoff señala: "la nacionalidad del capital no es el de la nación donde esté localizado sino más bien la de las personas que lo controlan. Hablando en términos generales, esto significa que es también la nacionalidad de quienes lo poseen. Si por ejemplo, una empresa alemana contrata un préstamo de dinero con un banco francés, el monto en cuestión cae bajo el control de los alemanes y llega a formar parte del capital alemán hasta que sea devuelto". 41/

Por lo tanto se puede suponer que quien posee el capital y lo aplica en la producción es quien le da la nacionalidad y esta situación no le resta el papel de internacional ni a la empresa ni al mismo capital, ya que la internacionalización se refiere al ámbito de aplicación y no a su origen.

40/ TAMAMES. Op. Cit. p322

41/ MAGDOFF, Harry. "Notas sobre la empresa multinacional". *Pensamiento crítico*. p113-114

1.3.8. Conocimiento de los países receptores.

Para lograr la penetración a los mercados de los países en donde actúan y obtener el máximo beneficio, las empresas transnacionales necesitan de un conocimiento a fondo de la estructura y funcionamiento de los mecanismos políticos de los países receptores; así, haciendo uso de su poderío económico, pueden influir en el marco legislativo, presionando sobre las autoridades locales de diversas maneras, incluso por medio de mecanismos como el soborno, la conspiración y el apoyo a golpes militares contra los poderes legítimamente elegidos; tal es el caso de la International Telegraph Telephone (ITT) una de las mayores empresas transnacionales norteamericanas, que entre 1970 y 1973 contribuyó en forma decisiva al derrocamiento del presidente Allende en Chile. 42/

1.3.9. Técnicas Avanzadas.

Por otra parte, para lograr el máximo rendimiento del que se hablaba en cada uno de los países en donde actúan las empresas transnacionales, éstas emplearán en forma sistemática y casi exhaustiva las técnicas más avanzadas en cuanto a organización, administración, publicidad, análisis de mercados, etc., repitiendo en cada país un "modelo" preestablecido, con sólo algunas modificaciones según el área y sus características, realizándose una economía de esfuerzos beneficiosa para la empresa. 43/

1.3.10. Producto de países desarrollados.

Las empresas transnacionales se establecieron primeramente en los países desarrollados, por lo que son producto de ellos. En el trabajo de las Naciones Unidas que se ha venido manejando como bibliografía, se trata de comprobar lo anterior al amparo de la distribución del volumen de la inversión extranjera directa, medida según el valor contable estimado. De un volumen total estimado de inversiones extranjeras, unos 165 000 millones de dólares, la mayor parte corresponde a empresas transnacionales; Estados Unidos concentraba más de la mitad y más de cuatro quintas partes del total son propiedad de otros cuatro países: Gran Bretaña, Francia, República Federal de Alemania y Japón. 44/

42/ TAMAMES. *Op. Cit.* p323

43/ IBID

44/ NACIONES UNIDAS. *Op. Cit.* p7

1.3.11. Grandes Firmas.

Una de las características más es el predominio de las grandes firmas; entendiéndose como firma una denominación de carácter general que comprende a toda clase de empresas y que se refieren a un nombre específico, bajo el cual se lanza uno o varios tipos de productos en una rama específica. Así una misma empresa puede tener varias firmas. 45/

Situación que se manifiesta en el caso de los grandes monopolios que manejan además, aquellas ramas de la economía denominadas como "punta" o "clave", el ejemplo más relevante de estos monopolios los constituyen los Rockefeller, Morgan y Mellon, que son una combinación de poderío industrial, financiero y comercial.

Por ser Estados Unidos el mejor representante de la actividad económica de las empresas transnacionales en el resto del mundo, cabe mencionar que estas firmas controlan los principales consorcios norteamericanos. Como ejemplos se pueden mencionar:

En la química, el grupo Rockefeller y Colgate-Palmolive; en la construcción eléctrica y electrónica la International Telegraph & Telephone Co.; en la metalurgia, Anaconda Company; para la aviación Boeing; la International Packers y la General Mills en la alimentación; Reynolds Tobacco Co., en el tabaco, etc. 46/

Existe otro importante grupo de empresas que dominan en la electrónica, el papel, los seguros, transportes, etc. Entre estas encontramos la Caterpillar Tractor, Container Corp. of America, Brunswick, Kimberly Clark, National Cash Register.

Los grupos Morgan y Mellon, menos importantes que el grupo Rockefeller, pero con un alto índice de concentración financiera e industrial, poseen control sobre otras empresas. El primero de ellos con intereses en la Atlantic Refining y en Soconoy Mobil Oil Co., petróleo; en General Telephone & Electric Corp., comunicaciones; Kennecott Cooper, cobre; General Electric, electricidad y electrónica. El segundo domina en la Pullman Car Co., construcción mecánica; Westinghouse Electric, aparatos eléctricos; ALCOA Aluminium Co. of America, aluminio. 47/

45/ SIDNEY Rolfey, Walter D. La corporación multinacional en la -- economía mundial. p7

46/ SALVAT EDITORES. La economía mundial. p100-103

47/ SALVAT EDITORES. Op. Cit. 108

1.3.12. Desarrollo Acelerado.

En los últimos diez años, las empresas transnacionales han aumentado sus dimensiones y han tenido ventas anuales que llegan a ser de cientos de millones de dólares, como consecuencia de esto, ha aumentado su dimensión. Zharkov apunta: "El volumen de ventas de los monopolios transnacionales más importantes excede mucho a los índices principales de algunos países capitalistas industrialmente desarrollados, sin mencionar a los países en vías de desarrollo. Esto es característico, en primer término, de los monopolios de origen norteamericano. Basta decir que las ventas de los 20 monopolios norteamericanos más importantes exceden el valor del producto nacional bruto (PNB) de Alemania y las ventas de las cinco primeras corporaciones de Estados Unidos son mayores que el PNB de Italia". 48/

Es bajo estas características que se pretende manejar el término de transnacional para el presente trabajo.

48/ ZHARKOV, Viadieslav. Boletín de información de la embajada de la USS. p18

1.4 Objetivos

Deduciendo de lo antes expuesto y de acuerdo con lo mencionado por las Naciones Unidas acerca de que las empresas invierten en el extranjero por diversas razones; una de ellas es la obtención de beneficios, "es frecuente que las empresas sujetas a una competencia oligopólica salgan al extranjero con objeto de ganar una porción mayor en el mercado mundial. Otros objetivos importantes son reducir las incertidumbres de su mercado natural y mantener un crecimiento constante". 49/

Luego entonces podemos definir los objetivos de las empresas transnacionales como:

1) Lograr la obtención de los máximos beneficios, dentro de la dinámica del capitalismo, mundial, estas empresas sujetas a competencia salen al extranjero con objeto de ganar en el mercado mundial.

2) Mantener un crecimiento importante en cuanto a producción y comercialización de sus productos; dado que el capitalismo lo que pretende es su sostenimiento y reproducción como sistema económico, buscará para realizar lo anterior diferentes caminos.

3) Controlar las fuentes de materias primas, manifestada como una de las primeras razones para invertir en el extranjero. En la segunda mitad del siglo XIX, hombres de negocios europeos y norteamericanos pusieron los cimientos de muchas de las grandes corporaciones transnacionales que en la actualidad se dedican principalmente a la extracción, transporte y elaboración de materias primas. 50/

4) Obtener ventajas en los costos de producción, para ellos las empresas transnacionales han seguido cada vez con mayor frecuencia la práctica de originar la producción a escala mundial en industrias de mayor importancia, como los transportes y la electrónica.

5) Conocer e influir sobre la estructura político-económica de los países receptores, ya que cumpliendo esta meta pueden penetrar fácilmente a los mercados nacionales, obteniendo así los máximos beneficios tan buscados, además de conseguir la protección y favorecimiento de los gobiernos de estos países. 51/

49/ NACIONES UNIDAS. Op. Cit. p26

50/ MIKSELL, R.F. et. al. Foreign Investment in the petroleum and mineral industries. p34

51/ Bibliografía utilizada a lo largo del capítulo, redacción propia.

6) Lograr no solo la producción de artículos para consumo nacional inundando el mercado del país receptor, sino también el establecimiento de una planta productiva que se avoque a la exportación desde el país receptor hacia otro buscado como mercado, inclusive a la misma matriz, o de una a otra filial.

7) Retirar los beneficios de las filiales utilizando diversos medios, tales como el pago de dividendos y regalías, precios de transferencia de bienes y servicios proporcionados por la matriz o bien por la exportación a otras filiales. 52/

8) Instrumentar una estrategia de expansión al través de la colocación de capital por las filiales y de acuerdo con el régimen de propiedad de la empresa, centralizando el control por la empresa matriz, aplicando nueva tecnología y un aparato publicitario a gran escala. "Cuando la estrategia básica reside en la innovación de la producción las empresas prefieren ganar para sí mismas las rentas monopólicas que derivan de su ventaja tecnológica. Además como son propietarias exclusivas de la tecnología, tales empresas tienen una fuerte posición negociadora frente al gobierno receptor". 53/

En otros casos se aceptan socios locales (lo que importa es lograr la expansión) cuando se introducen en el campo de las manufacturas locales.

9) En algunos casos, cuando se trata de la diversificación de las líneas de producción en el extranjero, el objetivo de la empresa transnacional será buscar la aportación de socios locales para la comercialización adecuada de nuevos productos; tales socios pueden acelerar la entrada del producto en el mercado local y aumentar también el número de mercados que se abordan simultáneamente.

10) Encontrar ventajas en la producción por medio de la inversión y autofinanciamiento en la investigación científica que conlleven a adelantos tecnológicos que mantengan la supremacía de la empresa como monopolio, tanto en la producción como en la propia investigación.

11) Instrumentar otras estrategias acordes con la expansión del capital y sostenimiento del capitalismo, tales como el control de los medios de transporte para hacer llegar los productos, conocer y manejar los gustos de los consumidores locales por medio de control de los medios de comunicación, etc.

52/ *Idem*

53/ BARANSON, J. "Technology transfer through the international firm" *American Economic Review* p15

.../

1.5 Organización

Debido a la creciente dimensión de las empresas transnacionales, la organización de éstas siempre está renovándose para buscar sobre todo, un nivel adecuado de eficiencia, pero dependiendo del país receptor donde se encuentra la filial.

Dentro del trabajo de las Naciones Unidas encontramos cómo la organización ha evolucionado, partiendo de una etapa inicial de experimentación no controlada, en la que se dió considerable autonomía a las filiales, pasando posteriormente a la creación de divisiones internacionales que cercenaron esta autonomía en cierta medida, muchas corporaciones decidieron finalmente disolver las sub divisiones internacionales y crear divisiones mundiales por productos o por zonas, según la estrategia de expansión de la empresa. Otras empresas en cambio, consideraron que una combinación de ambos tipos ó estructura mixta era más adecuada a su estrategia particular. 54/

Uno de los principales problemas, sobre todo de las empresas transnacionales, con un gran número de filiales, es la coordinación, más si ésta trabaja una gran variedad de artículos; muchas de las empresas están atacando el problema haciendo de sus gerentes, personas con mayor preparación profesional, cuyo objetivo es inducirlos a adoptar medidas ya establecidas, al igual que las políticas que están en consonancia con la casa matriz, evitándose el problema de consultar al centro cada vez que aparezca o se presente una dificultad.

Sobre la organización de estas empresas Raymond Vernon señala: "En algunas empresas llevan principalmente una división por grupos de productos, en otras por áreas geográficas. Estas divisiones han aparecido raras veces en forma pura y sin reservas. Algunas funciones, tales como la financiera, en general han aparecido firmemente apegadas a la oficina del ejecutivo principal y raras veces se han asignado a las principales divisiones sin alguna fuerte conexión central. Además, una organización dividida en áreas geográficas, se encontrará comunmente realizando algunas actividades de producción ó investigación fuera de dicha estructura geográfica, debido al estudio de nuevos mercados". 55/

Muchas de las empresas norteamericanas adquirieron sus primeros mercados en el extranjero como resultado de la demanda externa, pero cuando ésta creció ya no pudo seguir funcionando de

54/ NACIONES UNIDAS. Op. Cit. p8

55/ VERNON. Op. Cit. p125

esta manera; los productores vieron amenazados sus mercados de exportación por los productores potenciales de la nación receptora, que comenzaron a producir con costos que rivalizaban con los productos que venían de Estados Unidos; otros productores de este país cayeron en la cuenta de que era mejor explotar las materias primas locales, producir ahí el producto y distribuirlo localmente, fortaleciendo sus posiciones al instalar fábricas en los mercados extranjeros, acompañada con la creación de la casa matriz y una división internacional, dándose como resultado nuevas formas de organización. 56/

Esta nueva forma de organización se encargó del establecimiento y la operación de las filiales, teniendo como principio que los negocios extranjeros en cualquier lugar que se establecen tienen algunos elementos en común, lo que justifica todo un cuerpo de especialistas; el cambio hacia esta forma se generalizó hacia el primer decenio después de la Segunda Guerra Mundial, cuando los primeros mercados fueron abiertos en Africa, Asia y aún América.

El rápido crecimiento de las empresas hicieron que la división internacional se convirtiera en una forma transitoria de organización; con ésta se podían controlar los problemas de coordinación y comunicación, además de ciertas políticas, como las de diseño de productos, control de calidad, políticas de precios, etc., pero cuando éstos aumentaron fue prácticamente imposible seguir controlándoles mediante esa estructura organizativa.

La solución a ello, fue comenzar a crear poderosas unidades geográficas, una división de productos que dió como resultado una nueva forma de organización. Una de sus principales consecuencias en su adopción es que la identidad de la filial en donde se presenta el problema pierde algo de importancia en la percepción del mismo, vb. gr.: si una empresa encuentra un problema en su planta de Italia, puede resultar más conveniente relacionar el mismo con la estrategia europea de productos de la empresa, que con la estrategia de la filial italiana; ésto es desatendiendo los intereses del Estado receptor, pero atendiendo a los intereses generales de la propia empresa. 57/

Al pasar de una organización local a otra más global, como se ha descrito, las relaciones existentes entre la matriz y las filiales deben sufrir cambios, uno de éstos es la coordinación entre ambas. "Las matrices ya experimentadas con sistemas establecidos

56/ NACIONES UNIDAS. Op. Cit. p13

57/ NACIONES UNIDAS. Op. Cit. p17

para la dirección y el control, siguen un patrón; las subsidiarias que se construyen totalmente nuevas, están expuestas a otra clase de cambios. Se pueden hacer distinciones similares entre las subsidiarias que deben integrarse estrechamente a una estrategia global bien articulada y aquella que según se espera, habrá de tener una vida "semi-independiente". 58/

Actualmente, ha aparecido una nueva etapa, que es un regreso a las operaciones descentralizadas, ésto es, se ha delegado de nuevo a las filiales la autoridad de tomar decisiones, aunque a veces para los grandes gastos de capital, la decisión puede venir del centro, pero muchas decisiones las toman éstas, debido en parte a que han adquirido gran experiencia y porque se ahorran costos al evitarse estar consultando continuamente a la matriz; sin embargo, no significa que la filial tenga toda la libertad para determinar sus propias estrategias económicas, "lo que indica es que de las empresas maduras surge un cuerpo financiero y experimentado, adiestrado dentro del sistema de la empresa y situado en varios puntos estratégicos del campo y en la matriz. Este cuerpo se compone generalmente de personas que entienden las condiciones del mercado y conocen las reglas prácticas del mismo (...). Por regla general se mantiene la disciplina, la coordinación, el adiestramiento y el acondicionamiento en las filiales en mucha mayor medida que mediante una corriente de órdenes desde el centro. Este estilo de organización hace que disminuya la necesidad de consultas continuas con el centro. 59/

Otro importante punto, en cuanto a la organización, es que para proporcionar control, la mayoría de los dueños de las acciones de las grandes empresas son de la nacionalidad de donde provenga la casa matriz, por ejemplo la mayoría de los accionistas de General Motors son de Estados Unidos, habiendo una poca cantidad de acciones en manos de extranjeros; son los nacionales de la casa matriz los miembros de juntas directivas, lo que ocupan los más altos cargos administrativos y los que imponen las políticas que debe seguir la empresa. 60/

Además, estas empresas cuentan con programas de adiestramiento para preparar funcionarios que van a trabajar a la filial, debido a necesidades de la casa matriz, que requiere personal que pueda evaluar las oportunidades y riesgos con mucha eficacia en un ambiente extranjero y cuando se presenta algún problema entre los intereses de la empresa y las filiales, éste funcionario, tratará de conciliar los intereses tanto de la casa

58/ VERNON. *Op. Cit.* p138-139

60/ *Bibliografía utilizada a lo largo del capítulo.*

matriz como de la filial. Al mismo tiempo, encontramos que los ciudadanos locales están ocupando puestos administrativos, selectos y de relativa importancia, capacitados según la conveniencia de la filial con el país receptor. 61/

1.6 Distribución Sectorial

Para que exista producción es necesario que se den factores mínimos para ella, tales como: Tierra, trabajo, capital y empresa.

Actualmente, las empresas públicas o privadas, en la acepción antes manejada, es la que realiza la producción, tanto a nivel nacional como internacional, al mismo tiempo, es la empresa la que organiza y administra en su seno la producción, la organización social, sectorial y regional.

En cuanto a la organización sectorial, se tiene que la producción puede darse en diferentes actividades o sectores de acuerdo con el interés manejado por la empresa, estos sectores pueden ser agrupados de la siguiente manera:

Sector Primario.- Es el que abarca actividades como la agricultura, ganadería, pesca y explotación forestal, es decir, el aprovechamiento de los recursos naturales que son la base económica y requieren de una mayor cantidad de trabajo.

Sector Secundario.- Se refiere a actividades como la minería, cualquier tipo de industrias, la explotación de energéticos, los cuales permiten la reproducción constante del capital, produciendo bienes de uso y consumo directo e indirecto y bienes de capital.

Sector Terciario.- Son las actividades que se refieren al intercambio y obtención de ganancias o personas y se basan en los transportes y vías de comunicación, los servicios turísticos y la banca. 62/

Así pues, las empresas transnacionales han desarrollado a lo largo de la historia actividades sobre todo en el sector secundario, no es sino hasta más recientes fechas que comienzan a incursionar en actividades del sector primario, sobre todo para abaratar los costos de producción, lográndose una mayor integración de la propia industria al poder disponer de las materias primas sin depender de los productores sino de sus propios recursos y del sector terciario cubriendo las necesidades en poblaciones donde éstos no existen o son deficientes.

A continuación se enlistarán las principales empresas actuantes en los diferentes sectores.

1.6.1. Sector Primario

En este sector, la mayoría de las empresas transnacionales están concentradas en la producción de alimentos; por ejemplo la fabricación de leche, ya sea condensada, evaporada o en polvo, se encuentra en manos de empresas norteamericanas, una francesa y una suiza, a saber, Carnation Company, Nestlé y BSN Gervais Danone. Los derivados de la leche (crema, queso, mantequilla, yogur, etc) se producen por importantes empresas como Kraft Co., Danone, Delaware Lay Co. de nacionalidad norteamericana, francesa y suiza en ese orden.

Otras importantes empresas transnacionales dedicadas a la preparación, congelación o elaboración de salsas, sopas, alimentos colados, conservas de frutas y legumbres, fabricación de jugos y mermeladas son Campbell's, General Foods, Gerber, del Monte, United Brands, todas ellas norteamericanas y de reciente ingreso una japonesa en este rubro, Marubeni Corp. 63/

Por lo que toca a la preparación y conservación de carnes, existen otras empresas que no son de origen norteamericano como la Canada Packers limited, Mavibel, B.V. de Holanda, Magakawa MFG Co. de Japón, y Stableishment Ltd. de Italia.

En cuanto a la producción de alimentos para animales y selección de productos agrícolas encontramos empresas cuyos nombres pueden ser familiares, Anderson Clayton & Co. Carnation Co., International Multifoods, Raslton Purina Corp. nuevamente, todas ellas de origen norteamericano. 64/

1.6.2. Sector Secundario.

A diferencia del sector anterior, éste, aunque tiene la incursión de empresas cuyo establecimiento se localiza en Estados Unidos, no presenta la predominancia de las empresas norteamericanas que ven la competencia con empresas alemanas, francesas, inglesas, holandesas, italianas y japonesas.

Por lo que respecta a la industria química, petroquímica farmacoquímica y cosmética, las empresas transnacionales más importantes son norteamericanas, como Aldrich Chemicals, Allied

63/ ECHEVERRIA, Raúl. Alimentación y empresas transnacionales en la agricultura. Anexo.

64/ IDEM

Chemical Co., Badische Anilin, Colgate Palmolive, Dow Chemical, Du Pont de Nemours, Union Carbide, entre otras, aunque también está Bayer, alemana, Ciba-Geigy, francesa, Hoechst, alemana también e ICI de Gran Bretaña. 65/

En cuanto a la industria automotriz, la competencia entre empresas de diferentes nacionalidades es refida a las de origen norteamericano; existe la British Motors de Gran Bretaña, Daimler-Benz y Volkswagen de Alemania, Fiat de Italia, Citroën de Francia, Honda, Nissan, Toyota, Mitsubishi de Japón y las norteamericanas como Ford, Chrysler y General Motors. 66/

Empresas como Bosch, General Dynamics, Hewlett Packard, International Tel and Tel, R.C.A., Westinghouse, (Estados Unidos) Siemens, AEG (Alemania), Phillips (Holanda), y Sanyo (Japón) incursionan en la fabricación de partes electrónicas, aparatos electrónicos y electrodomésticos y partes eléctricas.

La extracción, refinamiento y obtención de los derivados del petróleo se encuentra bajo la producción de tres grandes empresas transnacionales norteamericanas únicamente, Exxon, Mobil, Texaco. 67/

La fabricación de herramientas, máquinas, maquinaria doméstica, es llevada a cabo por empresas como Black and Decker, Singer, Krupp y Vickers, de nacionalidad norteamericana, alemana e inglesa.

1.6.3. Sector Terciario

En este sector se puede observar nuevamente la predominancia de las empresas norteamericanas, ya sea en las funciones bancarias, como hoteleras, comerciales y de restaurant.

En cuanto a los bancos encontramos de los más importantes el First National City Corp., Chase Manhattan Corp., Morgan Guaranty Trust Co. y Mellon National Bank and Trust Corp., tenemos el establecimiento de un banco de origen japonés el Mitsubishi Bank.

Por lo que respecta a los servicios, en el transporte aéreo la mayoría de los países desarrollados tiene su propia línea de aviación que realiza vuelos internacionales, como Air France (Francia), Lufthansa (Alemania), British Airways (Gran Bretaña),

65/ SERVAN, J.J. *El desafío americano* p174

66/ IDEM

67/ SERVAN. *Op. Cit.* p175

Japan Air Lines (Japón), Iberia (España), Ali Italia (Italia), y las norteamericanas, Western Air Lines y Pan Am. 68/

Para ampliar información, favor de consultar el apéndice.

Después de lo expuesto, encontramos que la industria manufacturera representa actualmente la principal actividad de las empresas transnacionales, en ella se concentra un poco más del 40% del volumen total estimado de la inversión extranjera directa de los países desarrollados; el petróleo concentra el 29%, la minería y la siderurgia el 7% y otras industrias el 24%. 69/

Se observa una asimetría en la distribución por industrias de las actividades de las empresas entre países desarrollados y subdesarrollados; la mitad del capital invertido estimado corresponde a industrias extractivas y un poco más de una cuarta parte a la industria manufacturera, para los países subdesarrollados, mientras que para los desarrollados la mitad se concentra en la industria manufacturera, para los países subdesarrollados, mientras que para los desarrollados la mitad se concentra en la industria manufacturera y al rededor del 30% en industrias extractivas. 70/

Entre los países inversionistas existen variaciones significativas en la distribución del capital invertido por sectores; aunque los principales países, como Estados Unidos, tienen una distribución similar entre industrias (una tercera parte en las industrias extractivas y 40% en las manufactureras), tanto Japón como Alemania Federal tienen una concentración diferente, el primero se centra en la manufactura y comercialización al exterior y el segundo en manufacturas. 71/

68/ ENRIQUEZ. Apuntes.

69/ ECHEVERRIA. Op. Cit. p35

70/ NACIONES UNIDAS. Op. Cit. p23

71/ NACIONES UNIDAS. Op. Cit. p25

1.7. Distribución

Ocho de las diez empresas transnacionales más extensas tienen sus sedes en Estados Unidos; en conjunto, este país, más Gran Bretaña, Alemania Federal y Francia concentran más de tres cuartas partes del total de empresas.

Por otra parte, la dimensión de las filiales varía según el sector y las operaciones que realice. En el sector primario por ejemplo, las filiales parecen ser entre tres y cuatro veces mayores que algunas industrias del sector secundario, en éste, la dimensión de las filiales es algo mayor para los países subdesarrollados que en los países desarrollados. Para las industrias, la dimensión de las filiales situadas en los países subdesarrollados equivale sólo a la mitad de la de las filiales de los países desarrollados, mientras que en el caso de los servicios es el doble. 22/

1.7.1. Países Desarrollados

Las empresas de algunos países europeos más pequeños que no tienen antecedentes coloniales, como Austria, Suiza y los países escandinavos, tienen una difusión limitada, pero centrada en actividades económicas importantes y aparentemente, al tener que hacer frente a un mercado limitado, y a veces, a barreras comerciales, las filiales de estos países y sus empresas invierten en países desarrollados con miras a ampliar el mercado para sus productos. Existen países en los cuales se refleja la importancia de los antiguos vínculos coloniales, porque la participación que corresponde para los países subdesarrollados es relativamente alta, tal es el caso de Portugal, Francia, Italia, Bélgica, Holanda y Gran Bretaña. 23/

Como ejemplo de lo anterior, tenemos que dos terceras partes de las filiales francesas y belgas se encuentran en Africa, una tercera parte de las británicas en Latinoamérica, Asia y Africa. También es notable la presencia de las empresas japonesas en los países subdesarrollados, el 60% de sus filiales y capital invertido se encuentra en Centroamérica, Sudamérica y Asia. América del Sur y Central es una región de preferencia para el establecimiento de inversiones alemanas. La presencia australiana se manifiesta casi exclusivamente en Asia. 24/

Un poco más de las tres cuartas partes de las filiales y del capital invertido de Estados Unidos se encuentra en países

22/ IDEM

23/ ENRIQUEZ. Apuntes

24/ NACIONES UNIDAS. Op. Cit. p39

subdesarrollados; en Sudamérica y Centroamérica se concentra más o menos el 70% del número de filiales de este país, mientras que el resto se distribuye más o menos por igual entre África y Asia.

1.7.2. Países Subdesarrollados.

Por lo anterior podría suponerse que los países desarrollados han abarcado a un gran número de naciones de las áreas en las cuales han incursionado, sin embargo, han tendido a concentrarse en unos pocos países subdesarrollados; solo unos cuantos cuentan con capital de inversiones directas por más de 1 000 millones de dólares, así, corresponde a Argentina, Brasil, India, México, Nigeria, Venezuela y algunas islas del Caribe, el 43% del volumen total de inversiones en países en desarrollo. En otros 13 países existe un 30% del capital invertido en ello. Esta concentración está relacionada con el sector en el que predomina la inversión extranjera; en los países africanos, Centroamérica y Sudamérica y los países de Asia Sudoccidental predominan las industrias extractivas. En otros países predomina el sector manufacturero, por ejemplo en Argentina, Brasil, India, México y Filipinas. 25/

Las actividades de las empresas transnacionales norteamericanas representan la mitad del capital total de inversión extranjera en los países subdesarrollados, sin embargo, en algunos casos, como Centroamérica y Sudamérica, corresponden a Estados Unidos casi dos tercios del capital total de inversión extranjera directa, el resto corresponde a Gran Bretaña (9%), Canadá (7%), Holanda (5%) y Alemania Federal (4%). 26/

En África, por el contrario, corresponde a Estados Unidos sólo un quinto del volumen total, predomina Gran Bretaña con 30%, le sigue Francia con 26%, Bélgica, Holanda e Italia con 7.5 y 4% respectivamente. En Asia Sudoccidental, corresponde a Estados Unidos el 57%, a Gran Bretaña el 27%, a Holanda y Francia 5.5% cada uno. En Asia, la participación mayor corresponde a Gran Bretaña (41%), le sigue Estados Unidos con el 36%, Francia con 7% y Holanda con 5%. 27/

Con respecto a América Latina, la inversión extranjera a través de las empresas transnacionales se centraba para 1978 en sólo cinco países: Brasil, Panamá, México, Venezuela y Argentina. Y sólo tres de ellos (Brasil, México y Venezuela) tenían cerca del 75% de la inversión en manufactura del continente. En promedio, de

25/ NACIONES UNIDAS. Op. Cit. p40

26/ SERVAN. Op. Cit. p177

27/ NACIONES UNIDAS. Op. Cit. p40

cada uno de estos países, la inversión en manufactura acaparaba un porcentaje superior al 65% con relación al total de la inversión; dicho porcentaje supera al conjunto de los países europeos (52.2%) y al de todos los países desarrollados (49.8%). 78/

Brasil, Venezuela y México, igual que los países europeos, ofrecen un aliciente relativamente mayor para el establecimiento de filiales al exterior.

Podemos decir, en términos generales que la importancia de las empresas transnacionales en los países subdesarrollados ha ido aumentando, sobre todo en el sector secundario y terciario, disminuyendo en actividades como la agricultura y algunas extractivas, porque los minerales y algunas otras materias primas se encuentran controladas y protegidas por las legislaciones nacionales, y se han llegado incluso a nacionalizar.

2. TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Explicar la formación de las grandes empresas en la industria automotriz no es sencillo, y mucho menos si se tiene todo un antecedente histórico que se refiere a los descubrimientos e inventos científicos que llevaron a la aprehensión de todo un conocimiento sobre el funcionamiento de los primeros motores de combustión interna y después a la fabricación de los primeros vehículos; al perfeccionarse y avanzar el conocimiento en estos aspectos, llegamos a la aplicación práctica, a la creación tecnológica en una palabra, a la creación de los primeros automóviles.

Por esta razón, hablar del origen de las grandes empresas en la industria automotriz, es referirse aunque de manera somera, al origen de lo que constituye la esencia misma de esta industria: el automóvil.

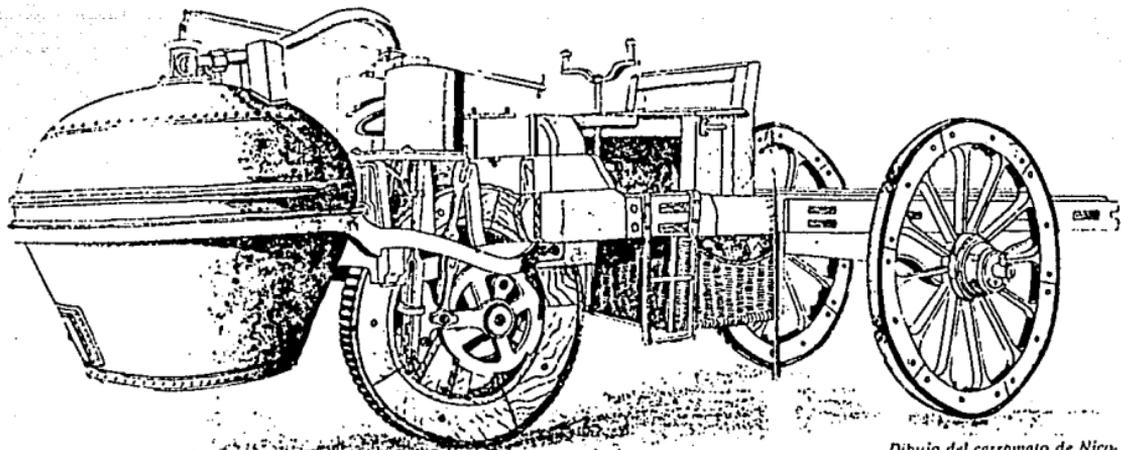
Hacerlo de otra manera, sería cercenar todo un proceso cumplido a lo largo de muchos años.

2.1. Origen

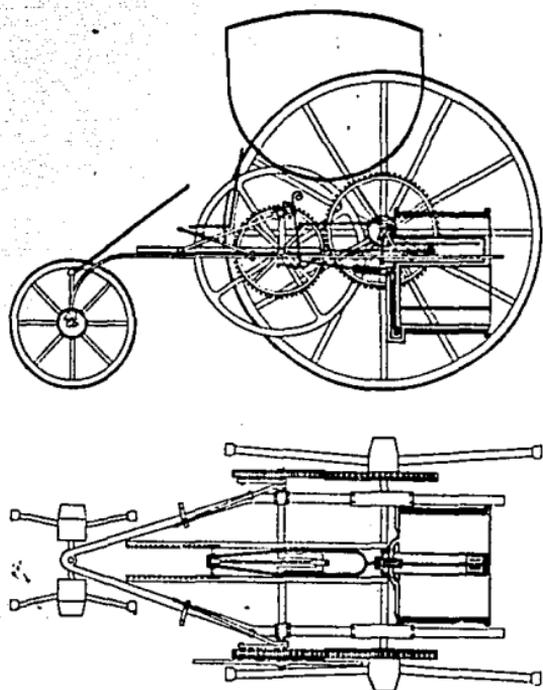
Los comienzos del automovilismo los podemos encontrar en la primera revolución industrial, en donde habiendo sido la máquina de vapor uno de los primeros motores descubiertos por la humanidad se aplicó a los primeros vehículos movidos por esta fuerza.

Con el descubrimiento de estas posibilidades energéticas en 1759 el ingeniero Robinson elaboró un proyecto para la construcción de un carruaje movido por vapor. Incluso James Watt describió en 1764 una máquina de vapor con ese objetivo. 79/

Pero el primero en realizar un modelo capaz de recorrer una distancia fue el ingeniero francés Nicolas Joseph Cugnot; se trataba de un triciclo movido por vapor, en el que la rueda delantera era motriz; se diseñó para arrastrar piezas de artillería y podía desarrollar una velocidad de 6 km/h.

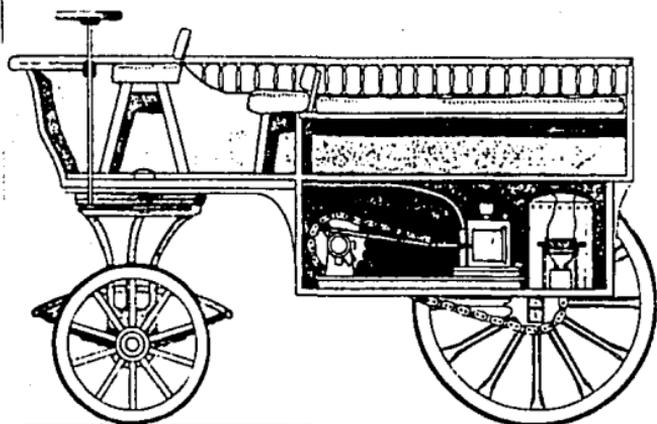


Dibujo del carrromato de Nicolás José Cugnot que efectuó su primera prueba el 23 de octubre de 1769 y que puede considerarse como el primer automóvil de la historia. (Dibujo de Joaquín Pintú).



Dibujo que el propio Trevithick incluyó en su solicitud de patente para su locomóvil a vapor del año 1802. (Col. del Science Muscum. de Londres).

El ejemplo más relevante de este inicio lo podemos encontrar en el inventor Ricardo Trevithck que en 1803 construyó en Inglaterra, una calesa impulsada por vapor, cuyo motor era llamado locomóvil. 80/



Lenoir aplicó su motor a un coche creando un automóvil del tipo del que muestra el presente dibujo. (Dibujo de Joaquín Pinto).

Otro ejemplo del funcionamiento de motores movidos por vapor los encontramos en Francia, en donde Jean Chertien Dietz construyó coches capaces de efectuar viajes por carretera. 81/

Aunque numerosos, todos los inventos de esta época no lograron nunca un perfeccionamiento tecnológico, pues la autonomía de los vehículos de poca potencia era muy escasa en los motores de vapor lo que no los convertía en artículos competitivos ante el transporte más usual, el carruaje tirado por caballos; ahora se trataría de encontrar una fuente automotriz de mayor rendimiento. Además de estos problemas, podemos agregar la mala condición de los caminos que deterioraban el funcionamiento de las máquinas, el poco o nulo financiamiento que pudieran obtener los inventores y el temor del público ante tales vehículos, y en casos como Inglaterra prohibiciones gubernamentales como la "Ley del Banderín Rojo" según la cual todo coche de vapor que circulara por las carreteras debía ir precedido de un hombre a pie, portando un banderín rojo de día y de una linterna encendida de noche. 82/

La fuente automotriz de mayor rendimiento es inventada en 1858 por Joseph Etienne Lenoir, el motor de combustión interna y éste basado en una idea de Lebon que en 1801 presentó una patente en la que describía un motor cuyo funcionamiento estaba fundado en la expansión de una mezcla de aire y gas inflamado. En 1863 Lenoir realiza la aplicación de su motor a un vehículo, siendo éste un triciclo.

En Alemania Siegfried Marcus realiza en 1864 un vehículo de cuatro ruedas equipado con un motor Lenoir y en 1875 un modelo basado en el anterior con un motor de un solo cilindro, cuyas características esenciales son muy parecidas a las de los actuales automóviles, entre ellas la introducción del encendido eléctrico. 83/

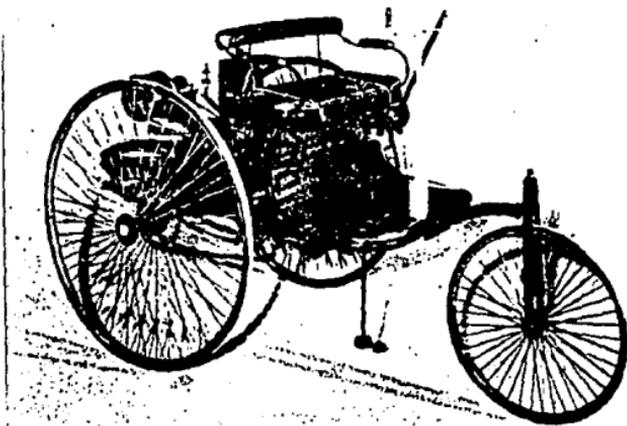
Gottlieb Daimler construyó en 1885 un vehículo de dos ruedas dotado de un motor de gasolina, este motor perfeccionado por el mismo inventor fue utilizado por los franceses Panhard y Levassor para construir varios modelos de automóviles, entre 1890 y 1895. 84/

82/ Idem

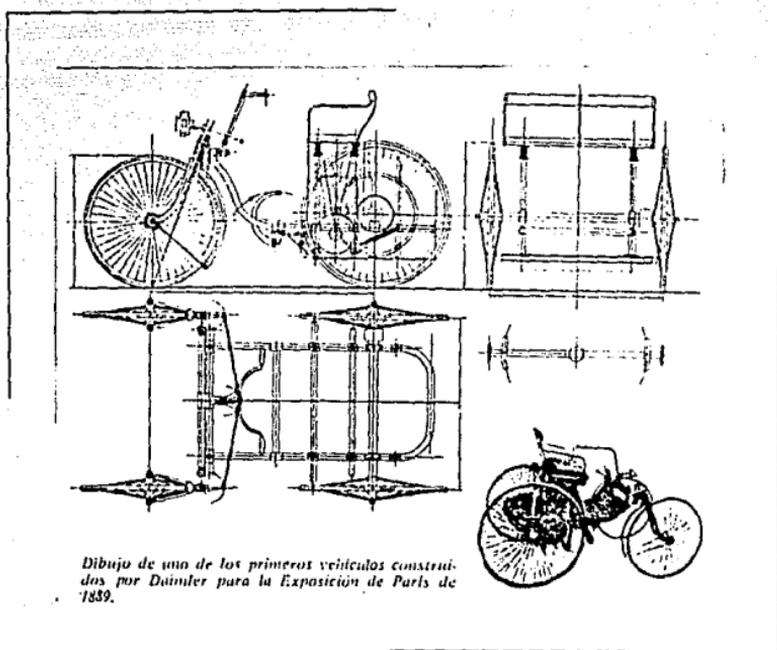
83/ Ibidem

84/ Ibidem

Primer triciclo de Carlos Benz, cuya patente data del 29 de enero de 1886 y que ya estaba construido en el mes de julio de este año (Cortesía de la DAIMLER-BENZ).



Paralelamente a Daimler, y con el mismo éxito, otro alemán Carlos Benz comienza a trabajar con motor de cuatro tiempos, construye un triciclo que acabó en 1885, dos meses más tarde que el vehículo de Daimler, pero es hasta 1888 cuando construye un triciclo que recorre una distancia de 120 km. en un día. 85/



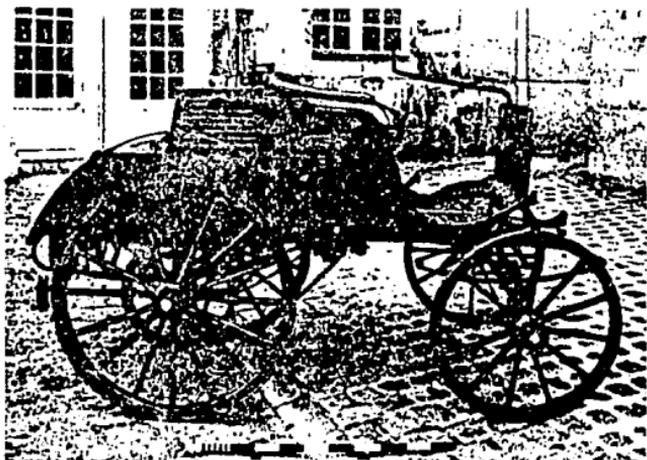
Aunque los primeros motores son fabricados en Alemania, no es aquí donde se producían los primeros automóviles, sino en Francia, ya que en este país se manifiestan varios factores que hacen posible este hecho, a saber, un público en condiciones de adquirir los vehículos y la opinión que tenían de ellos como un medio de transporte que les parecía más útil e interesante; la falta

de interés de Damler por fabricar vehículos, sino únicamente los motores que para él tendrían otras aplicaciones por lo que se sentía satisfecho de que sus motores fueran vendidos a Francia. Tenemos así dos firmas francesas que tendrán un amplio desarrollo, Panhard y Peugeot. 86/

René Panhard es dueño de una fábrica que produce herramientas para carpintería, la asociación con Levassor comienza en 1886 cuando éste ingresa a la firma como ingeniero y es en 1889 cuando entra en contacto con el motor Daimler y obtiene para la fábrica la producción de vehículos bajo licencia de los motores alemanes.

En 1891 la casa Panhard & Levassor había construido su primer automóvil, realizando un recorrido entre Ivry y Point du Jour; al igual que el automóvil realizado por Daimler, el vehículo tiene un gran parecido con los coches de caballos, cosa que dejará de ser así para el modelo 1894. 87/

Primer automóvil construido por la casa PASHARD & LEVASSOR, equipado con motor DAIMLER. Este vehículo fue construido en junio de 1891. (Col. del Musée national de la Voiture et du Tourisme, de Compiègne).



86/ Idem

87 CASTRO. Op. Cit. p146

En los modelos de los años 1892 a 1894 encontramos por primera vez el cambio de velocidades por engranajes en una disposición muy similar a la que poseen los automóviles hoy en día. Para 1894 ocurre un hecho que dará un impulso a la fabricación de vehículos en Francia; la celebración de las primeras carreras de automóviles en el mundo en las que irán apareciendo una serie de marcas. 88/

Hacia 1889 en la Exposición Universal celebrada en París Armando Peugeot conoce el vehículo de Daimler que le llamó poderosamente la atención decidiendo construir, desde entonces automóviles, comprando para ello este tipo de motores y aprovechando su experiencia en la fabricación de velocípedos, comenzando así a competir con la firma Peugeot.

Gracias a la Exposición Universal, la difusión que tuvo el vehículo de Daimler fue extensa, a partir de su funcionamiento podemos observar el surgimiento de nuevos inventores que comienzan a competir en el mercado de los automóviles. Así tenemos la fundación de la firma De Dion-Bouton et Cie. en 1883, donde el conde Alberto De Dion se une al inventor Bouton para fabricar vehículos con motores de vapor y a partir de 1899 motores de explosión. 89/

En el año 1894 ya son más de 450 los vehículos que han producido las tres importantes fábricas de automóviles de Francia que son en orden de importancia, la Panhard & Levassor, la Peugeot y la De Dion-Bouton, las dos primeras con motores derivados del invento de Daimler y la última con máquinas de vapor. 90/

Debido al desarrollo científico al que ya se ha hecho alusión, tenemos la invención del motor Diesel en 1892, por Rodolfo Diesel que inicialmente realizó investigaciones para la fabricación de un motor frigorífico y basado en el motor de otro inventor llamado Otto llega a la creación del suyo, fabricando el primero en 1893. Por otra parte Robert Bosch, alemán también, comienza la fabricación de autopartes eléctricas, específicamente de magnetos para encendido. 91/

88/ CASTRO. Op. Cit. p148

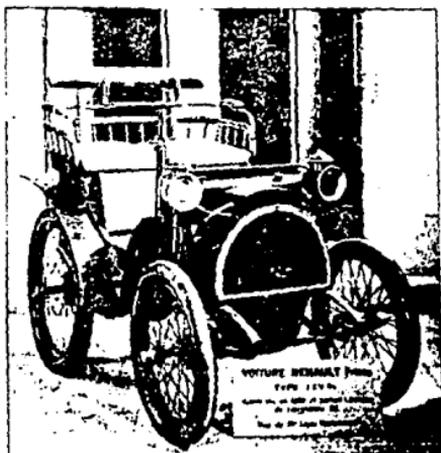
89/ Idem

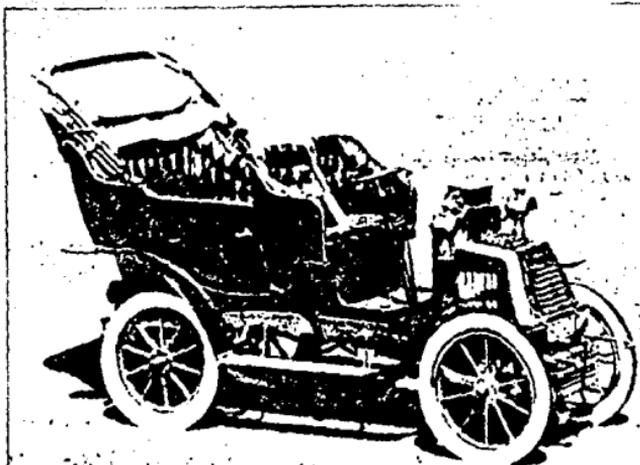
90/ CASTRO. Op. Cit. p165

91/ CASTRO. Op. Cit. p152

En 1898 Louis Renault había conseguido tener un triciclo de la firma de Dion-Bouton y conocía por propia experiencia los defectos del modelo, en base a ello, se había propuesto construir un vehículo donde se hubieran superado éstos.

Hacia 1899 el invento tocaba a su fin ante la oposición de la aristocrática familia que alegaba que no podría competir con las firmas establecidas que ya contaban con cierto prestigio; por la intersección del abogado de la familia se constituyó en 1899 la Sociedad Renault Frerés, considerado el primer paso de una de las industrias más prolíficas del mundo. 22/





En nuestros días todavía queda un superviviente de los automóviles construidos por La Cuadra, cuyo motor funciona y ha participado en varios Rallyes de coches antiguos. En la presente fotografía se muestra al LA CUADRA descapotado. (Cortesía de Hispano-Suiza)

Aunque como se apuntó, el origen de la industria automotriz se puede fijar en Francia, ésto no indica que en otros países no hay tenido un desarrollo, aunque sea mínimo.

En España hacia 1895, y como resultado de una de las carreras deportivas celebrada en Francia (la París-Burdeos-París), Emilio La Cuadra, experto en electricidad, comienza a madurar la idea de la construcción de un automóvil y monta en Barcelona la primera fábrica de automóviles bajo la marca "La Cuadra", produciéndose el primer vehículo en 1899. 23/

En Estados Unidos, el desarrollo de los automóviles no tuvo un impulso tan temprano como en Europa, debido a factores como las largas distancias, el pésimo estado de las carreteras y la hostilidad del público.

No obstante en 1892 con un vehículo parecido al de Daimler, Charles Duryea con ayuda de su hermano Frank fabrican el primer vehículo norteamericano.

Al año siguiente Elwood G. Haynes diseñó un modelo que construyeron Elmer y Edgar Apperson y Dixon Maxwell; estos serían los orígenes de una de las industrias automovilísticas más poderosas del mundo. Nacieron entonces las firmas Oldsmobile, Haynes-Apperson y Stanley, que siguieron fabricando motores a vapor. 24/

Posteriormente, la industria automotriz norteamericana se vería impulsada por el mismo público que viajaba a Europa y que quedaban admirados por el desarrollo de los nuevos vehículos europeos, franceses específicamente; así se promovieron carreras de automóviles a través de la prensa, la primera de ellas entre Chicago y Milwaukee con un mínimo de trece horas para el recorrido, otro factor de impulso fue la exposición Universal de Chicago en donde pudieron mostrarse los últimos adelantos, despertándose el interés de los norteamericanos. 25/

En Inglaterra el desarrollo de la naciente industria y aún la inversión de vehículos se vio muy limitada, principalmente por obstáculos gubernamentales como la "Ley del Banderín Rojo" a la que ya se aludió, abolida en 1896, y a la incomprensión general de los ingleses hacia los automóviles.

24/ SALVAT. Op. Cit tomo 3 p434

25/ CASTRO. Op. Cit p168-169

CRONOLOGIA DEL ORIGEN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

FECHA	PAIS	INVENTOR	INVENTO / FUNCIONAMIENTO
1754	Inglaterra	James Watt	Máquina de vapor con aplicación a vehículos
1759	Inglaterra	Robinson	Proyecto para la construcción de un carruaje movido por vapor (locomóvil)
1800	Francia	Nicolás Cugnot	Triciclo movido por vapor
1803	Inglaterra	Ricardo Trevithck	Calesa movida por vapor
1820	Francia	Jean Ch. Dietz	Coche aplicando el vapor, capaz de efectuar viajes
1858	Francia	Joseph E. Lenoir	Motor de combustión interna
1863	"	"	Triciclo con motor de combustión interna
1864	Alemania	Siegfred Marcus	Vehículo con motor de combustión interna, con encendido por magneto y un cilindro.
1875	Alemania	"	Características anteriores pero capaz de realizar cortos recorridos
1885	"	Gottlieb Daimler	Vehículo con motor de gasolina
1885/1888	"	Carlos Benz	Triciclo con motor de cuatro tiempos
1892	"	Rodolfo Diesel	Inventa motor con su nombre
1892	Estados Unidos	Charles Duryea	Primer automóvil norteamericano
1890/1895	Francia	Panhard/Levassor	Primer automóvil con cambio de velocidades
1895/1899	España	Emilio La Cuadra	Primer automóvil español
1899	Francia	Louis Renault	Perfecciona el motor Daimler

FUENTE: *Bibliografía utilizada a lo largo del capítulo*

2.2. Establecimiento de la Industria Automotriz

La formación de las primeras empresas en la industria automotriz podríamos situarlas a principios de este siglo, hecho que se manifiesta por el desarrollo tecnológico que se da sobre el automóvil, basado en un mejor conocimiento del mismo y de su funcionamiento.

En una primera época la industria se caracterizaba por su baja complejidad tecnológica, de tal manera que cualquiera podía experimentar en ella. "la entrada a la industria resultaba relativamente fácil: los productores de automóviles eran en realidad, ensambladores de partes, así la industria pasa de 12 compañías en 1902 a 84 en 1920" 26/. Esta situación también se daba en Europa. En Gran Bretaña por ejemplo, "no era difícil introducirse en la industria; todo lo que se requería era un conocimiento general de las técnicas de ingeniería y un modesto capital. Hacia 1913 existían 198 marcas de automóviles en el mercado" 27/

Pasando esta primera etapa, vemos como el automóvil se va transformando en un artículo, que en cada nuevo modelo, lleva un cambio, un avance. Ejemplo de lo anterior es la creación del automóvil "Mercedes" con especificaciones de fabricación establecidas por Emilio Jellinek a Daimler para que le hiciera un automóvil a la "medida"; hecho que realiza Wilhelm Maybach en 1900 y que resulta un verdadero modelo del moderno automóvil, con características que en comparación con los automóviles de la época resultaba revolucionario. El motor de cuatro cilindros, alcanzaba la potencia de 35 millas, gracias al mando automático de las válvulas de admisión, tal como se efectúa actualmente, y a la adopción de un magneto de Bosch que resolvía los problemas de encendido. La refrigeración había sido modificada a fondo con la adaptación de una bomba de agua; las ruedas, mucho más pequeñas de lo común, disponían de cojinetes de rodillos y los frenos eran la primera versión de los que son los frenos actuales. Las pruebas realizadas dieron un resultado altamente satisfactorio; el coche alcanzaba elevadas velocidades y se mostraba seguro en la carretera y dócil al mando. A partir de este momento, el automóvil comienza a aparecer como un arma de trabajo, un elemento verdaderamente útil que reportara a la humanidad beneficios materiales; que dejara de ser un lujo para millonarios o un entretenimiento para deportistas desocupados. 28/

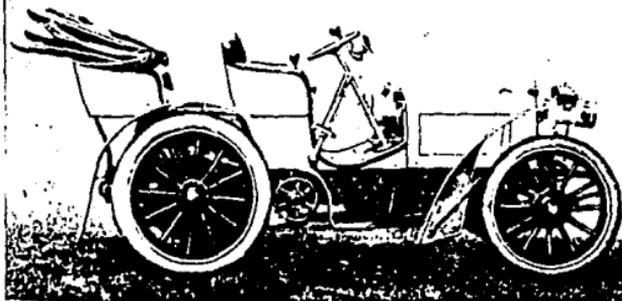
26/ WHITHE, L.J. *The automobile industry.* p32

27/ MAXCY, G. SILBERSTON, A. *The Motor Industry.* p28

28/ CASTRO. *Op. Cit.* p265

A requerimiento de Emilio Jellinek, Guillermo Maybach construyó un automóvil revolucionario, el Mercedes 1901. Las soluciones mecánicas adoptadas entraban de lleno en una técnica completamente nueva que se alejaba definitivamente del concepto de coche de caballos con motor. (Cortesía de la DAIMLER-BENZ).

.45



Así, la preocupación de los fabricantes para esta época no va a ser el avance tecnológico de las unidades, pues este asunto era comprobado que podía mejorarse, sino el producir un automóvil de precio popular, que estuviera al alcance de todas las clases sociales, convirtiéndose éste en uno de los factores más importantes para la formación de grandes empresas interesadas en producir más automóviles en menor precio.

La idea fundamental para ello, era el de abaratar el costo de producción por medio de la disminución en el tiempo empleado para el trabajo, principio aplicado a la producción en serie, realizado primeramente por Henry Ford para la producción del llamado modelo "T".

"La fabricación en serie efectuó el gran milagro del abaratamiento del precio de adquisición y fue limitando, poco a poco, el número de marcas de automóviles, para crear fortísimas industrias, que figuran en primera línea". 22/

Es asombroso ver el número de fabricantes que a finales de 1901 existían en todo el mundo; la lista es en verdad extensa. El país que contaba en esa fecha con mayor número de fabricantes activos era Francia con más de 80 firmas. En general existían 612

fábricas dispuestas a poner un motor a cualquier vehículo de tres o cuatro ruedas y en realidad la producción era bajísima. Al margen de las que ya perfilaban como industrias importantes dentro de este rubro, tales como Daimler, Benz, Peugeot, De Dion Bouton, Fiat, Opel, Mors, Ford, el resto de las sociedades creadas con el fin de fabricar automóviles no se hallaban en condiciones para ese objetivo, y la prueba de ello es que la gran mayoría fueron desapareciendo en el transcurso de los años. 100/

2.2.1. Establecimiento de Ford Motor Company

En 1882 igual que Duryea y tantos otros, Henry Ford comienza a construir un vehículo capaz de no utilizar caballos.

El primero que construye era de baja potencia, de dos plazas, dos marchas para 10 y 20 millas por hora, sin marcha atrás y un tanque de gas con una capacidad de 12 litros de carburante. Ford vende este vehículo en 1896 en 200 USD. Más tarde, con la ayuda del alcalde de Detroit funda la "Detroit Automobile Company" y construye hasta 1901 la cantidad de 19 vehículos, disolviéndose posteriormente la Sociedad. 101/

El mismo año funda una segunda sociedad con el nombre de "Ford Motor Company" en combinación con el mecánico Tim Cooper y el comerciante A. Y. Malcon, fabrican el primer vehículo de la sociedad llamado "999" con el cual participan en la carrera de Great Point y la ganan.

Este hecho lleva al interés de inversionistas sobre la pequeña empresa y en 1903 Ford funda la tercera sociedad que llevará el mismo nombre que la anterior; siendo él el ingeniero en jefe. El primer automóvil fabricado ahora, es el llamado modelo "A" que salió a la venta con un precio de 950 USD, tenía un motor de dos cilindros y transmisión por cadena. Desde la fecha de la constitución de la compañía hasta el otoño del mismo año, se fabricaron y vendieron 300 vehículos.

En el folleto de la propaganda del modelo "A" podía leerse "El objetivo de nuestros esfuerzos es lanzar al mercado un automóvil especial para el uso y disfrute diario, que pueda emplearse lo mismo en los negocios, que en los viajes de placer o los simplemente familiares. Un automóvil que sea lo suficientemente rápido para satisfacer al conductor medio, sin llegar a alcanzar velocidades peligrosas". Ford quiso construir, desde un principio un automóvil popular. 102/

100/ CASTRO. Op. Cit. p288

101/ SALVAT. Op. Cit. tomo 11 p259

102/ HUNNINGHAUS, Kurt. Historia del Automóvil. p206

En 1904 Ford presenta los modelos "B", coche turismo de 4 cilindros a un precio de 2,000 USD, el modelo "C" que era el "A" algo perfeccionado con un precio de 1,000 USD y el modelo "F" por 1,250 USD. Ford logra un aumento de sus ventas en el año 1905 al participar en una exhibición que consistía en recorrer una milla inglesa sobre hielo; aunque para 1906 y 1907 éstas disminuyen.

Al tomar Ford el control de las decisiones en 1907, por la venta de las acciones de Malcomson a él y convertirse así en el socio mayoritario, se logra la producción de un automóvil más pequeño y más ligero, de menor precio, entre 600 y 700 dólares; lo cual hace que la Ford quintuple su producción en relación a los años anteriores, llegando a 8,432 automóviles. 103/

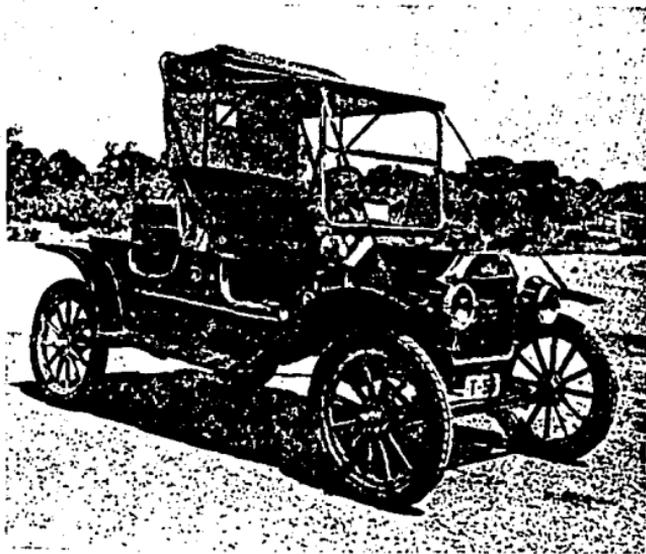
Debido a ésto, el negocio comenzó a expandirse y estableció entonces, una fábrica de cuatro pisos y por primera vez produjo piezas de repuesto en grandes cantidades y organizó el primer servicio al cliente en el mundo.

Hacia 1908 La Ford Motor Company bajo la dirección del propio Ford comienza a estudiar el tipo de acero que necesitaba para la producción de sus automóviles, eligiendo 20 clases diferentes de las cuales 10 contenían vanadio, hecho que indica el perfeccionamiento continuo de sus vehículos.

En el año 1908 construyó el modelo "R" y el modelo "S", que disponían de cuatro cilindros y eran vehículos de negocios y de recreo, cuyos precios oscilaban entre 700 y 750 dólares. Este mismo año apareció en el mercado el modelo "T" que se vendía en 850 dólares, en el mismo chasis se montó un camión y un coupé; la compañía experimentó un considerable crecimiento, entre 1908 y 1909 se vendieron 10,607 automóviles. El equipo de obreros comprendía 1908 personas, tenía 14 sucursales extendidas por todo el país que se dedicaban a la venta de automóviles Ford. 104/

103/ *Idem*

104/ CASTRO. *Op Cit.* p209



En 1909 el modelo "T" costaba 850 dólares, en 1913 el precio había descendido a 600 dólares y la producción se había triplicado, la contratación de obreros aumentó para poder satisfacer la demanda. Debido a estas circunstancias, Ford comenzó en este año a transportar lentamente un chasis a través de la fábrica con ayuda de una polea y un cable de acero, por el camino apostó a mecánicos, cada uno encargado de un trabajo concreto, de esta forma tan rudimentaria se dió inicio a la producción en serie, revolucionando los métodos de fabricación en el mundo. 105/

A principios de 1914 consiguió fabricar todo el modelo "T" por medio de este trabajo en cadena, montando un automóvil en 40 segundos; este sistema, como es lógico suponer, provocó un abaratamiento de los costos de mano de obra y elevó al doble el salario de sus obreros y empleados, pasando de 2,14 a 5 dólares, garantizando este jornal mínimo para el trabajador de la última categoría. Al establecer Ford el salario mínimo, también acorta la jornada laboral de nueve a ocho horas diarias e implantó un sistema de primas según la edad y la situación familiar del obrero, ésto aumentó el número de pedidos y la expansión de la empresa que en 1915 empezó a construir a orillas del Río Rojo, al oeste de Detroit, una nueva fábrica, que posteriormente se convierte en el centro industrial más grande del mundo. 106/

Durante la Primera Guerra Mundial, la participación de Ford es tardía, ya que Henry Ford, no deseaba que ésta entrase en la contienda y por esa razón emprende la llamada "Cruzada por la Paz", donde trata de convencer a los gobernantes de los diferentes países beligerantes de que el conflicto debe tener una solución pacífica, intento que fracasa y en 1915 Ford Motor Corporation comienza a fabricar el "Fordson-Traktor" camión de múltiples usos para la artillería pesada, apoyando de esta forma a la economía de guerra.

A partir de 1919 Henry Ford compra todas las acciones de la compañía, siendo a partir de entonces el único dueño y director, gozando de esta posición, comienza a dar cabida a sus planes de expansión y los lleva a cabo; lo primero que realiza es la no dependencia de los proveedores y emprende un viaje de descubierta para buscar bosques que pudieran abastecer las necesidades de madera de las fábricas Ford, así como minas de hierro y carbón; compra 313 000 acres de bosque por 3 millones de dólares un grupo completo de minas de hierro y carbón. Fundó con un capital de 15 millones de dólares la "Coal Company", comprando en Kentucky y en el oeste de Virginia nuevas minas; con el objeto de no depender de las empresas ferrocarrileras, adquirió también una vía ferroviaria, la "Railway" de Detroit, Toledo e Ironton. En 1920 fundó una empresa naviera con la que podía transportar sus materias primas por todos los mares. 107/

Hacia 1916 se consigue la fabricación de planchas de vidrio por medios mecánicos, Ford es uno de los primeros industriales que

106/ CASTRO. OP. Cit. p301

107/ Idem

aprecia el valor del invento y edifica en 1919, en Highland Park, una fábrica de vidrio propia. Ford había conseguido independizarse del poder de sus proveedores. La fabricación de goma también era importante y la importación de la misma de las colonias británicas muchas veces era obstaculizada por los trámites y por el manejo que hacía el gobierno británico de sus exportaciones; en 1922 se dió un alza de 15 a 37 centavos la libra, por lo que los fabricantes deciden importar árboles gomeros a Estados Unidos, con nulos resultados. Todo ello repercutía en la industria automotriz, por lo que Ford decide dejar de depender de este suministro y se apropia de los derechos de un territorio de once mil kilómetros cuadrados cerca del Amazonas, alcanzándose en 1940 una apreciable producción. Para 1945, tras el descubrimiento del caucho sintético, Ford vende las plantaciones. 108/

La Segunda Guerra Mundial significó para Ford, el total aprovechamiento de su capacidad productiva, 99 fábricas y 280 000 empleados, aunque con bajos beneficios; para 1947 tuvo que soportar la pérdida de 120 millones de dólares. Después de la guerra, Henry Ford II se propuso impulsar la producción, para ello contrata ingenieros, diseñadores y estilistas dispuestos a producir nuevos modelos y a conocer los deseos de los compradores, esfuerzo que tuvo su recompensa ya que en 1950, Ford vende, después de 28 años 1.5 millones de automóviles. 109/

El control de la familia sobre la compañía fue total hasta 1956, año en el cual fueron vendidos al público el 60% de los derechos de voto. Los accionistas de la empresa pueden participar, sin embargo, el porcentaje que poseen los Ford (9%) pese a ser bastante bajo, les da un poder de decisión mayoritario en el seno del Consejo de Administración. 110/

La producción de vehículos de Ford, que es el segundo productor mundial después de General Motors ha crecido rápidamente durante los últimos años (entre 1987 y 1988 pasó de 2 100 000 a 3 040 000 unidades). Produce vehículos automóviles (Ford, Mercury, Edsel, Lincoln y Continental) tractomotores y maquinaria agrícola. 111/

108/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p302

109/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p304

110/ SALVAT. Op. Cit. toma 11 p259

111/ Idem

El centro de producción más importante, como ya se mencionó es River Rouge, cerca de Detroit, en el que están empleados cerca de 60 000 trabajadores, aunque la sociedad posee en conjunto más de 90 centros productores con un total de 2 436 414 empleados. Algunas de las filiales más importantes se localizan en países como Argentina, Brasil, Canadá, Gran Bretaña, México, Francia, Suecia y Alemania Occidental. 112/

2.2.2 Establecimiento de General Motors Corporation

La empresa es fundada por William C. Durant el 16 de septiembre de 1908, bajo el nombre de General Motors Company of New Jersey, con un capital social de 12 500 000 dólares y se trataba en un principio de una asociación financiera, en los estatutos podía leerse: "El objetivo de la empresa es la agrupación de todos los fabricantes de automóviles de los Estados Unidos"; en un principio figuraba sólo la firma Buick, pero en 1909 se adhieren Cadillac y Okland Motor Co. 113/

El inicio de su vertiginoso crecimiento puede situarse en 1918 cuando adquiere las fábricas de la compañía Chevrolet, que habían sido fundadas por Louis Chevrolet con el nombre de "Chevrolet Motor Company of Michigan" (1911) en coordinación con W.C. Durant que es despedido de la General Motors por malos manejos y sangrías económicas.

Después que Durant tuvo que renunciar a la presidencia, su sucesor fue Charles W. Nash, director hasta entonces de la Buick que al hacerse cargo del puesto, liquida las firmas poco rentables o las convierte en fábricas de piezas de repuesto o montaje, dejando solamente las firmas principales, como Buick, Cadillac, Olds y Okland Car Co. 114/

En 1920 se agrupaba en General Motors un 20% de la industria del automóvil de Estados Unidos; la compañía fabricó en ese año 31 000 automóviles, obteniendo una ganancia de 9 millones de dólares. 115/

En 1925 la compañía absorbe Vauxhall británica y Opel alemana en 1929 lo que contribuye a que se sitúe como la empresa número uno del mundo capitalista, a más de que establece múltiples filiales en un gran número de países como Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza, Argentina y México, con un total de 30 países. 116/

113/ HUNNINGHAUS, Op. Cit. p232

114/ Idem

115/ HUNNINGHAUS, Op. Cit. p234

116/ SALVAT Op. Cit. tomo 12 p16

Su producción de vehículos es la más importante del mundo con un promedio anual de 5 255 370 unidades, superando ampliamente a sus competidores (Ford con 2.8 millones, Volkswagen con 1.9 millones, Chrysler con 1.5 millones, Fiat y Toyota con 1.4 millones cada una). Si se añade a su producción la de sus filiales extranjeras, el conjunto viene a representar un tercio de la producción mundial de automóviles. Las principales marcas de la sociedad en la actualidad son: Pontiac, Oldsmobile, Cadillac y Buick. También fabrica camiones y autobuses, además de aparatos electro-domésticos, electrónicos y locomotoras. 117/

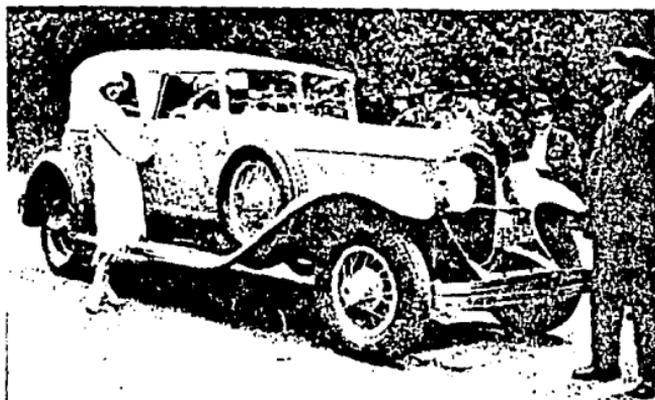


CHEVROLET de 1915, el
automóvil que seguía las
huellas del Modelo T de
Ford.

2.2.3. Establecimiento de Chrysler Corporation

Empresa fundada en 1925 por Walter P. Chrysler en Detroit, quien tras haber trabajado como vicepresidente de la empresa General Motors decide independizarse en 1924 al tener diferencias con el entonces presidente W.C. Durant.

El lanzamiento de su primer modelo es muy oportuna, pues era la época en que los Ford modelo "T" comenzaban a declinar y los automóviles Chevrolet no eran tan buenos.



Hacia 1927 la importancia de la marca se hace notar pues fabrica en ese año 192 000 automóviles obteniendo con ello el quinto lugar en la jerarquía de constructores norteamericanos. 118/

El modelo 1924 de Chrysler, idéntico al modelo "Flint" de Durant, fue el primer automóvil después de Cadillac, que presentó el freno hidráulico en las cuatro ruedas. En 1928 lanza, bajo la marca "De Soto" una versión más económica del modelo Chrysler, con el objetivo de hacer la competencia a Chevrolet. En 1929 apareció el primer "Plymouth" en el mercado, siendo un modelo perfeccionado del modelo "Maxwell", que ya se había conocido en 1904 y cuya firma constructora había sido comprada por Chrysler. 119/

Tres años más tarde, en 1927, Dodge Manufacturing Corporation es absorbida, "Dodge" se conservó como una marca de fábrica; pero la adquisición de esta compañía da un impulso decisivo a la empresa, sextuplicándose su producción. 120/

En 1935 esta empresa era más importante que Ford; en 1941 Ford alcanzó el 18% de la producción, total de automóviles en Estados Unidos, en tanto que a Chrysler le correspondía el 26%. Hacia 1953/54 la participación en el mercado había descendido al 13% y para elevarla, el nuevo presidente de la firma, Lester Lum Colbert emprendió una encuesta pública sobre los modelos de la empresa y poder superar sus deficiencias, esto aumentó la participación de la empresa en un 18%. 121/

En 1958 comienza su expansión en el extranjero mediante la fundación de la sociedad financiera "Chrysler International", con sede en Ginebra y con la adquisición de participaciones en diversas empresas, especialmente en Sociétés des Automobiles Simca y Rootes Motors Ltd, convertidas en 1970 en "Chrysler France S.A." y "Chrysler United Kingdom Ltd".

Para 1961 Chrysler vendía el 10% de los automóviles norteamericanos, cifra que se eleva para 1968 a 18%, produciendo solo en Estados Unidos 1 800 000 vehículos. 122/

Fabrica además de automóviles, material militar pesado, motores, compresores y aparatos de aire acondicionado.

Posee 40 filiales en Estados Unidos y participación en 18 países entre ellos México.

118/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p308

119/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p309

120/ Idem

121/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p310

122/ Idem

2.2.4. Establecimiento de Volkswagaen

"La historia del "Volkswagen" es la historia del inventor Ferdinand Porsche, la historia de una alucinación política (...) de un gigante que se ha convertido en la fábrica más importante de Europa y que ocupa el cuarto lugar en el concierto mundial. 123/

Porsche comienza a construir vehículos en 1897, año en que crea el "Porsche-Lohner-Chaise"; después obtiene el empleo de director técnico en la "Austro-Daimler" donde fabrica hasta antes de la guerra el automóvil "Maja". 124/

En 1911 las fábricas "Austro-Daimler" son anexadas por iniciativa del gobierno a la industria armera, convirtiéndose así Porsche en constructor de aparatos bélicos; fabricó gigantescos aeroplanos y motores de aviación.

Su primera fabricación postbélica fue un automóvil pequeño financiado por Sascha Graf K., pero debido a la situación de Alemania después de la contienda el vehículo no gozó de éxito de venta; la compañía no tenía recursos para convertirlo en un automóvil popular, así que Porsche decide trasladarse a Stuttgart, dentro de la misma compañía.

Por este tiempo (1920) se formaliza la unión de las empresas Daimler y Benz, con lo cual Porsche no está de acuerdo y renuncia, comenzando a trabajar en la "Steyr-Austria" que a causa de la crisis de 1929 cierra la producción y Porsche decide trabajar de manera independiente, para ello funda la "S.L. Ing. Dr. h.c. Ferdinand Porsche, oficina técnica para la construcción de motores, automóviles, aviones y embarcaciones". 125/

Desde esta base construyó Porsche los coches de carreras de "Auto Unión", el "Volkswagen" y el único vehículo que llevó su nombre, el automóvil deportivo "Porsche 356".

En 1933 Porsche recibe la invitación de Jakob Werlin representante de la "Daimler-Benz" en Munich para fabricar por encargo de Hitler un pequeño automóvil, en el cual ya había experimentado, asentando el mandatario las bases para el mismo: velocidad media 100 km., adecuado para las autopistas, con un consumo de 7 litros, un litro por 100 km., de 4 a 5 asientos, refrigeración por aire y con un precio inferior a 1 000 marcos. 126/

123/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p406

124/ Idem

125/ Ibidem

126/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p408

Como resultado de este encargo, en 1935 Porsche ha fabricado 3 prototipos de vehículos Volkswagen, de 4 cilindros y que debían competir para su aceptación contra los vehículos Opel; tras un recorrido de 50 000 km. los Volkswagen fueron aceptados y en 1938 comienza su verdadera producción. 127/



El coche del pueblo pareció quedar definitivamente resuelto con este prototipo de 1935, y en 1938 comenzó a construirse la fábrica que debería conseguir el milagro de venderlo a sólo 1.000 marcos. (Cortesía de la VOLKSWAGEN).

Con la guerra el sueño de Hitler se ve interrumpido, o mejor dicho, ni siquiera comenzado; con el conflicto Porsche tuvo que transformar el motor de 985 c.c., en otro de 1 134 c.c., que posteriormente queda como motor del Volkswagen. Para 1940 se reanuda la producción llegando las carrocerías de Berlín a Wolfsburg, en total se construyeron durante la guerra 55 vehículos.
128/

Al terminar el conflicto armado, en 1945, los ingleses y norteamericanos llegan a Wolfsburg donde la fábrica Volkswagen había quedado prácticamente destruida; pero la fama de estos vehículos en cuanto a su resistencia, ya se había extendido entre los ingleses e inclusive el Mariscal Montgomery ordena el restablecimiento de las operaciones automotrices en la zona.

Poco tiempo después, 6 000 hombres desenterraban taladoras y tornos, limpiaban y pavimentaban calles y daban comienzo, por fin, a la construcción del Volkswagen. En 1945 se construyeron bajo la dirección inglesa, 1 785 vehículos; en 1946 se alcanzó la cifra de 10 000 y en 1947 descendiende la producción a 8 987 automóviles.

En 1948 se fabricaron 19 244 vehículos, pero la situación económica de Alemania obligó a vender el vehículo a bajos precios y a reinvertir las ganancias en la producción, ya que al no recibir Wolfsburg ayuda del "Plan Marshall" la fábrica no podía adquirir la maquinaria que sólo se compraba en el extranjero, la solución fue exportar el Volkswagen a países como Suiza, Holanda, Bélgica y así obtener las divisas necesarias, operación contraria a la necesidad interna de vehículos. 129/

Al poco tiempo funcionaban en Wolfsburg nuevas bandas de montaje, duplicándose la producción. En 1952, el director de la empresa, Nordhoff, expresó que la meta era convertir a la empresa en la primera fábrica de automóviles de Europa. 130/

Para 1953 la fábrica contaba con una superficie de 250 000 metros cuadrados, la construcción no cesaba, la expansión de la empresa se refleja cuando en 1954 desembarcan los primeros vehículos en Australia, para ese año el automóvil de mayor venta en Europa era el Volkswagen. En Suiza, Bélgica, Holanda y Suecia

128/ CASTRO. Op. Cit. p389

129/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p413

130/ Idem

había sido arrollada la competencia británica tan poderosa. Se exportaron 110 000 vehículos, cuyo número era casi el mismo al del total de la producción de la segunda fábrica de automóviles en Alemania, la Opel. En 1955 se fabricó el Volkswagen número un millón y dos años después, entre 1957 y 1958 se llegó a los tres millones. Se calcula que la fábrica producía un automóvil cada 20 segundos.

En 1957 se inicia una ofensiva de exportación hacia Estados Unidos, que adquiere 75 000 vehículos, cifra que aumenta en 1958 a 102 000 y en 1959 casi se duplica la cifra. 131/

Heinz Nordhoff se trasladó a numerosos países con el objeto de fundar una extensa red de filiales y agencias; uno de sus éxitos es lograr en 1957, durante la exposición del automóvil en Ginebra que se incluyera a los automóviles Volkswagen en las ventas de la red de "Chrysler". Para 1961 se producían 4 000 automóviles diarios y se presenta el Volkswagen "1 500"; la empresa se convierte en sociedad anónima. 132/

La producción ha seguido una marcha ascendente y en 1962 se calcula que se produjeron 1 998 105 unidades, cifra sostenida hasta 1971, lo que la ha situado en el tercer sitio después de General Motors y Ford. 133/

La sociedad posee factorías en Wolfsburg, Hannover, Brunswick, Kassel y Edmen, y la empresa se extiende por España, Argentina, México, Brasil, Suiza, Australia, Estados Unidos, Canadá, Francia y Sudáfrica. 134/

131/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p417

132/ Idem

133/ SALVAT. OP. Cit. tomo 20 p402

134/ Idem

2.2.5. Establecimiento de Renault

La historia de la Fábrica de automóviles Renault empezó en 1889, con Louis Renault construyendo en el jardín de su casa un vehículo según el modelo y con motor de la firma de Dion-Bouton.

Los engranajes que eran contruidos por el mismo Renault y la transmisión que conectaba directamente la cuarta velocidad sobre el eje trasero sin el empleo de engranajes intermedios, fueron los primeros utilizados para un vehículo; nadie hasta entonces, había pensado en esta posibilidad.

Así, los automóviles fabricados posteriormente por Renault presentaron una ventaja frente a los demás vehículos porque la transmisión de esta forma no producía ruido alguno y el automóvil se desliza con mayor suavidad. 135/

Louis registra su invento y por intersección del abogado de la familia se funda la "Sociedad Renault Frères" en 1899 con la participación de Fernand y Marcel Renault; con un capital de 60 000 francos. A fines de 1899 se habían vendido 60 vehículos y ocupaban a 100 obreros.

El nombre de Renault gozaba de fama en Francia cuando en 1901 se presenta su segundo modelo, disponía de un nuevo motor de 1 920 c.c. y una potencia de 8 CV y desarrollando una velocidad media de 59 km por hora. 136/

En 1902 Renault compra los derechos de fabricación de un motor de 4 cilindros, de 24 CV, que al competir en la carrera París-Viena venció en su categoría y se equiparó con vehículos de 70 CV; el nombre de Renault se hizo famoso, llovieron pedidos y hubieron de ampliarse sus instalaciones. En los primeros cinco años pudieron vender 3 000 automóviles, de 1904 a 1907 se elevó esta cifra a 7 000 y en 1910 colocó 6 800 vehículos en solo un año. Así Renault se había convertido en uno de los fabricantes de automóviles más importantes de Europa. 137/

Cuando sobrevino la Primera Guerra, como las demás industrias de Europa, la fábrica Renault se transformó en una industria de guerra, fabricando unos pequeños tanques biplazas.

Los primeros años de la postguerra fueron difíciles, debido al conflicto mismo que hizo que las empresas perdieran sus ganancias

135/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p399

136/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p350

137/ Idem

y además por que surge para Renault un poderoso competidor, la "Citroën", así se lanzan una serie de nuevos modelos como el "Monasix" de seis cilindros, el "Monastella" de ocho cilindros, el "Mervastella", etc.

Cuando se presentó la crisis de 1929, apenas conseguía vender Renault alguno de sus modelos de automóviles de gran tamaño por lo que hubo de construir, de nuevo, uno de cuatro cilindros, el "Celtaquatre" que apareció en 1936. 138/

Al declararse la Segunda Guerra Mundial, Renault fabricaba nueve distintos modelos. En 1939 vendió 63 000 vehículos, disponía de 40 000 trabajadores y extendió sus instalaciones a la Isla de Seguin, en el Sena. En ese año el primer lugar en la industria francesa del automóvil lo ocupaba Citroën, seguido por Peugeot y Renault en ese orden. 139/

Durante la Segunda Guerra Mundial la fábrica trabajó para los alemanes y por ello, al terminar ésta y establecerse el gobierno del general De Gaulle, es nacionalizada el 16 de enero de 1945, asumiendo el nombre de "Régie Nationale des Usines Renault" aunque su gestión se realiza como empresa privada y sin ayuda directa por parte del Estado. Su nuevo director, Pierre Lefaucheu comenzó a fabricar en ese año el pequeño automóvil "4 CV" y en serie a partir de 1946, marcándose a partir de entonces un acelerado crecimiento de Renault.

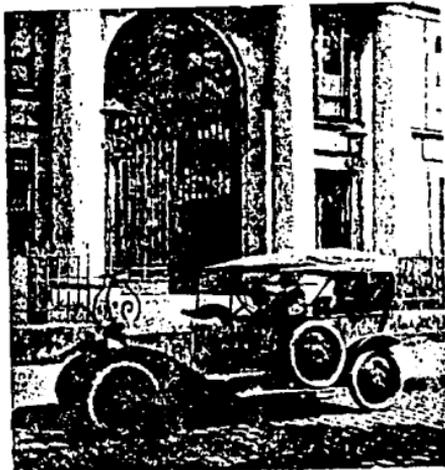
Posee fábricas y talleres de montaje en 26 países entre los que destacan España y Bélgica. En 1966 llega a un acuerdo con Peugeot para la fabricación conjunta de ciertas piezas -tales como cajas de cambio- y aunar esfuerzos en cuanto a estudios técnicos y mercados extranjeros.

Actualmente es la primera empresa industrial francesa y en la industria automotriz ocupa el 6°. lugar por el volumen de su producción. 140/

138/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p351

139/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p352

140/ SALVAT. Op. Cit. tomo 17 p531



El primer automóvil salido de las factorías de CITROËN, en el año 1919, fue el 7 CV tipo A, con el que Citroën, trataba de encontrar un automóvil que se hiciera universal. Este deseo no lo conseguiría con este modelo pero sí con otros posteriores. (Cortesía de la Citroën).

2.2.6. Establecimiento de Citroën

La empresa de origen francés fabrica la marca de automóviles Citroën y cuyo nombre completo es "Société Anonyme André Citroën". Su origen se encuentra en la Société Des Engrenages Citroën y adopta su nombre actual en 1924. 141/

Su director y fundador fue el ingeniero André Citroën.

Como había hecho Ford, Citroën quiere construir a imagen y semejanza del Modelo "T", un automóvil que sea útil para todo el mundo. Será un vehículo de cuatro cilindros y cuatro plazas y que tenga solidez, ligereza, poco consumo y bajo precio, aproximadamente 7 250 francos y además en este precio irán incluidos los neumáticos y diversos accesorios y un servicio de post-venta que atenderá las reparaciones.

En 1919 hace su aparición el primer Citroën modelo 7 CV en el salón de París, que precedido por una importante campaña publicitaria logra crear un ambiente de expectación; las primeras

unidades salen de la línea de montaje con mucha lentitud y apenas en ese año se fabrican veinte vehículos por día. 142/

Es en 1920 cuando la cadena de montaje comienza a dar su fruto y comienzan a salir interminables hileras de vehículos cuya venta no admite competencia por su bajo precio. En 1921 se decide mejorar el modelo y nace el "B-2" lográndose en ese año la fabricación de 10 000 unidades; para 1922 aparece el "5 CV" Trefle, el primer automóvil descapotable francés producido en serie. 143/

En 1924 se construían diariamente 250 unidades, cifra impresionante en aquella época; en 1925 Citroën fabrica la primera carrocería completa de acero y también fue la primera fábrica de automóviles que en Europa equipó a sus vehículos con frenos sobre las cuatro ruedas.

En 1926 disponía de filiales en Inglaterra, Bruselas, Milán y Colonia; en 1926 daba ocupación a 31 000 obreros y fabricó 102 000 automóviles.

En 1933 fabrica el modelo popularmente llamado "El pato" (7CV) con una carrocería ligera, enteramente metálica y equipado con tracción delantera; modelo que se volvería muy popular y que continuo produciéndose hasta 1957. Otro de los modelos más vendidos a sido el 2CV fabricado en 1948 y a partir de 1955 la serie D5 de gran éxito. 144/

A pesar de la buena calidad de los vehículos Citroën, las ganancias nunca han sido suficientes para sufragar los gastos de producción, por lo que la empresa ha atravesado por crisis financieras; al morir su fundador en 1935, la empresa se hallaba en muy mala situación y pasó a ser controlada por la Societé de Pneumatiques Michelin. En 1965 se fusionó con Panhard y Levassor constituyendo la Societé de Constructions Mécaniques Panhard et Levassor; en el mismo año se asoció también con la NSU y con la Compagnie Parisienne des Garages d'Automoviles. En 1960 llegó a un acuerdo con Fiat para aprovechar la red de distribución y de asistencia técnica de ambas empresas. 145/

En la actualidad posee compañías filiales en Argentina, España Alemania Occidental e Italia. 146/

142/ CASTRO. Op. Cit. p517

143/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p355

144/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p356

145/ SALVAT. Op. Cit. tomo 7 p353

146/ Idem

2.2.7. Establecimiento de Fiat

FIAT, son las siglas de "Fabbrica Italiana Automobili Torino", empresa automovilística italiana, fundada en 1899 en Turín por un grupo de personalidades, y se dedicó a partir de ese año a la fabricación de automóviles. 147/

En 1904 comenzó a construir vehículos industriales y al año siguiente creó los astilleros Fiat Mugiano y entró en el campo de la construcción naval, construyendo el primer motor diesel para la navegación en 1907. También incursiona en los primeros tiempos de la aviación construyendo un motor para avión en 1908. 148/

Para promover una mayor expansión de la empresa uno de los fundadores, Giovanni Agnelli, y principal impulsor, adquirió todas las acciones y se convirtió en el único propietario.

La Fiat participa en la Primera Guerra Mundial y aumenta la producción de motores y camiones pequeños; para la Segunda Guerra Mundial, consolida su posición al proveer al gobierno fascista de camiones militares en un 70%. 149/

Después de la segunda guerra, Fiat se ha convertido en un complejo industrial que abarca todas las fases de producción, desde el tratamiento de las materias primas hasta los últimos detalles del producto final. Desde entonces sigue una política de expansión y control de otras industrias diferentes a las del automóvil: solo en Italia cuenta con más de 100 filiales. 150/

Controla el IFI (Instituto Financiero Industrial), que a su vez participa en importantes industrias italianas, dentro de la química, turismo, transporte marítimo, cementera, inmobiliarias, bebidas (el 50% de la Cinzano), autopistas y prensa. 151/

Fiat posee filiales en Dinamarca, Suiza, España, Turquía, Yugoslavia, Bulgaria, Brasil y Argentina. en la URSS ha instalado una fábrica de automóviles con una capacidad de producción de 600 000 unidades anuales.

Desde 1960 controla en Francia la Simca Industries y en 1968 llegó a un acuerdo comercial, técnico y financiero con Citroën

147/ CASTRO. Op. Cit. p619

148/ CASTRO. Op. Cit. p620

149/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p465

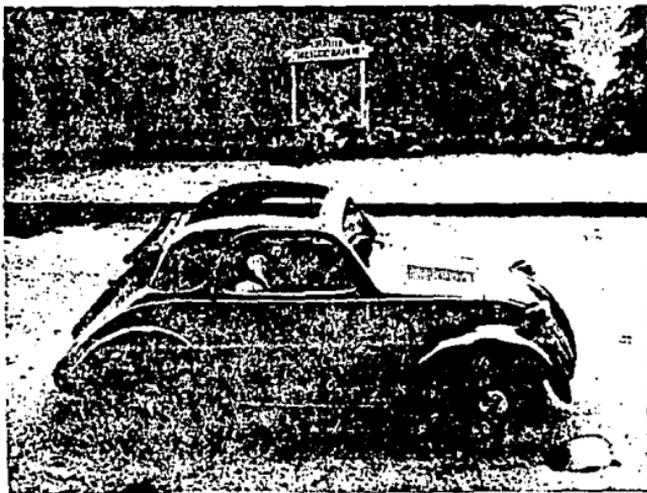
150/ Idem

151/ SALVAT. Op. cit. tomo 11 p138

posteriormente ha ampliado su participación en esta empresa en un 30% y esta proponiendo una asociación entre Michelin, Citroën y Fiat con participaciones del 51, 55 y 49% respectivamente. 152/

De consolidarse este acuerdo, Fiat se situaría entre las cuatro primeras empresas de la industria automovilística mundial.

El Topolino de la FIAT ha sido uno de los automóviles de pequeña cilindrada más vendidos del mundo. Fue diseñado por el ingeniero Dante Giacosa en 1935, y apareció por primera vez al público al año siguiente. (Cortesía de la FIAT).



2.2.8. Establecimiento de Daimler-Benz

Después de la Primera Guerra Mundial la situación económica de Alemania era caótica; ahora deshecha por el conflicto y con la carga de las deudas de guerra se vivía una situación desesperada. En virtud del Tratado de Trianon (perteneciente al sistema de Versalles) las tropas francesas y belgas invadían las cuencas del Ruhr, zona donde los alemanes se surtían de materias primas, y ante tal situación éstas pasaban a manos extranjeras, lo que traía por consecuencia la paralización de la industria; una crisis general y la devaluación de la marca. 153/

Ante tal panorama, la industria automotriz alemana no podía pugnar por una competencia entre firmas, ya que llevaría al aniquilamiento de las mismas; de las primeras empresas en percatarse de esa situación fueron Daimler y Benz, las cuales realizan una serie de gestiones para llegar a un acuerdo de intereses mediante los cuales se establecía:

- Una coordinación de la producción a fin de que no trabajaran las dos al mismo tiempo sobre modelos competitivos.
- Un intercambio de experiencias e investigaciones cuya vigencia se estableció hasta finales del siglo XX. 154/

A partir de su fundación, la actividad de la firma se encaminó a la producción de modelos en serie, sin por ello abandonar los aspectos de competitividad y desarrollo de modelos con mayor tecnología. A partir de esta idea, se aplicó en 1936 por primera vez el motor diesel a automóviles de turismo. 155/

Antes de la Segunda Guerra Mundial y durante ella tuvo esta empresa un papel importante por el abastecimiento de vehículos al ejército alemán, los cuales poseían los mayores avances técnicos, el mejor rendimiento y desplazamiento en caminos de brecha. Pero el desarrollo más importante de la empresa versa sobre la producción de automóviles deportivos, sobre los cuales se practicará la política empresarial en los años posteriores a la segunda guerra, ya que estos ganan numerosas competencias internacionales y comienzan a tener una gran demanda. 156/

A partir de 1956 la firma se orientó hacia los modelos de gran serie, por lo que se acentuaron las características de seguridad y comodidad, que habían mostrado los modelos de

153/ *Idem*

154/ HUNNINGHAUS. *Op. Cit.* p590

155/ HUNNINGHAUS. *Op. Cit.* p591

156/ CASTRO. *Op. Cit.* p595

competencia, y que fue una gran causa del espectacular incremento de las ventas que se registró posteriormente. 157/

La producción de vehículos entre 1958 y 1966 se duplicó a 191 625 unidades; en este último año vendió sus acciones a Volkswagen y se dedicó al desarrollo de la producción de vehículos industriales. También tiene acuerdos de cooperación técnica con la misma empresa (VW) a través de Deutsche Automobil, empresa filial común.

La mitad aproximadamente de sus ventas se realizan en el extranjero y de éstas un 13% a Estados Unidos. Al mismo tiempo controla empresas relacionadas con la construcción de motores y vehículos tanto en Alemania como en el extranjero, especialmente en Iberoamérica. 158/ Pero también participa en Argentina y Brasil.

2.2.9. Establecimiento de British Motor

Esta es una empresa británica que agrupa las principales firmas productoras de vehículos en el país. Se funda en 1952 por la fusión de Austin Motor Co. Ltd. y Morris Motor Ltd. lanzando marcas como Austin, Morris, Wolseley, Riley y MG. en 1961 daba ocupación a 67 000 trabajadores y poseía, en total, 30 fábricas extendidas por el Imperio Británico. 159/

El 14 de diciembre de 1966 adoptó el nombre de "British Motor Holdings Ltd.", y en mayo de 1968 se fusiona con Leyland Motor Corporation, adoptando la actual denominación British Leyland Motor Co.

Bajo su nueva denominación comenzó a fabricar los modelos Austin, Morris, Wolseley, Mg, Riley, Jaguar, Triumph, Rover, Leyland, etc. Actualmente es la principal fabricante de vehículos en Gran Bretaña y una de las primeras del continente europeo. 160/

Fabrica además maquinaria marítima e industrial, turbinas de gas, carburadores, herramientas y equipos para aplicaciones domésticas.

Sus fábricas británicas se localizan en Abingdon, Birmingham (donde tiene su sede central), Coventry, Cowley y Longbridge. Posee filiales en muchos países entre ellos España y Perú, pero donde se concentra mayor número es en Australia, Canadá, Estados Unidos, Sudáfrica, Nueva Zelanda, Suecia, Suiza, Kenia, Rhodesia e India. 161/

159/ HUNNINGHAUS. Op. Cit. p336

160/ CASTRO. Op. Cit. p578

161/ Idem

2.2.10. Establecimiento de Toyota Motor Co.

En 1937 se establece "Toyota Motor Corporation Ltd." cuya antecesora fue fundada en 1933 bajo el nombre de "División Automovilística de los Telares Toyoda Ltd." que comenzó sus trabajos experimentales en 1935, fabricando vehículos de pasajeros y camionetas.

Un año después de su fundación, en 1938, la rápida expansión de la industria se deja sentir al fundar una planta en Honsa y que comienza a operar en ese mismo año. 162/

En la década de los cincuenta se establece la oficina de ventas de Toyota en Japón y para 1957 en Estados Unidos. La expansión de Toyota sigue adelante y para 1959 establecen otra planta en Motomachi y dos años más tarde la planta Haruhi es completada; entre 1964 y 1970 entran en funciones 5 plantas más y para 1983 Toyota tenía una producción de 3 000 000 de unidades anuales. 161/

Para 1984 Toyota comienza a producir con General Motors en Estados Unidos, completando de alguna manera, sus planes de expansión.

Actualmente Toyota cuenta con 11 plantas en Japón, compañías afiliadas y oficinas en el extranjero, que se enlistan a continuación:

Compañías afiliadas en el extranjero:

AMI Toyota Ltd. - Australia (Melbourne)
 Toyota Manufacturing Australia Ltd. - Australia (Victoria)
 Toyota do Brasil S.A. Indústria e Comércio - Brasil
 Toyota Canadá Inc. - Canadá (Ontario)
 Canadian Autoparts Toyota Inc. - Canadá (Columbia Británica)
 Ensambladora Centroamericana de Costa Rica S.A. - Costa Rica
 Toyota Deutschland G.m.b.H. - Alemania (Occidental)
 P.T. Toyota-Astra Motor - Indonesia (Yakarta)
 DCM Toyota Ltd. - India
 Sejati Motor Sdn. Bhd. - Malasia
 Toyota New Zeland - Nueva Zelanda
 Toyota del Perú - Perú
 Salvador Caetano I.M. V.T.S.A.R.L. - Portugal
 Toyota Motor Thailand Co., Ltd - Tailandia

162/ DATA File. Automobile Industry in Japan. 1986 p47

163/ DATA. Op. Cit. p48

Toyota Motor Sales U.S.A., Inc. - Estados Unidos (California)
New United Motor Manufacturing Inc. - Estados Unidos. 164/

Los países en los cuales Toyota tiene oficinas son:

- Estados Unidos - Washington D.C., Michigan y California
- Europa - Bruselas, Bélgica, París, Francia
- Australia - Victoria, Melbourne
- Panamá - Panamá
- Chile - Santiago
- Grecia - Atenas
- Malasia - Selangor
- Nueva Zelanda - Wellington
- Singapur
- Filipinas
- Portugal
- Arabia Saudita
- Sudáfrica
- República de China
- Taiwan
- Gran Bretaña
- Venezuela. 165/

164/ DATA, File. The Automobile Manufactures. Japón 1986. p47
165/ Idem

2.2.11. Establecimiento de Mazda Motor Co.

Actualmente Mazda es una empresa con 7 oficinas de representación en el extranjero y 16 plantas armadoras funcionando.

Fundada en 1922 como la Compañía Toyo Cork Kogyo Co. en Hiroshima y rebautizada posteriormente en 1927, como la Toyo Kogyo Co. Ltd.; a partir de 1929 la empresa ocupa su actual domicilio en la ciudad de Hiroshima y comienza a producir en ese año un camión de tres ruedas. Sus primeras exportaciones se realizan en 1933 con el mismo modelo. 166/

Para 1934 es introducido un sistema de computación para la producción de una de sus plantas y es puesto a la venta un pequeño camión de 4 ruedas llamado "Mazda-Romper".

Antes de la Segunda Guerra Mundial, Mazda producía el llamado modelo "K360" camión ligero de 3 ruedas y un automóvil coupé, el "R360". 167/

Durante el período bélico, al igual que las demás fábricas en otras partes del mundo, Mazda cambia de giro hacia la producción armamentista, por lo que durante este período no existe la fabricación de algún modelo.

Después de la guerra, Mazda firma un acuerdo con la NSU Wankel de Alemania para la fabricación de un motor rotativo cuya tecnología es aplicada casi de inmediato en la fabricación del automóvil y camión Carol 600 y Car Carol 360 (1952). 168/

Hacia finales de la década de los cincuentas, Mazda tiene una producción de 1 000 000 de vehículos. 162/

De 1962 a 1969 Mazda produce los modelos sedán 800, 1 000, 1 500, 1800 y R 100, así como modelos coupé; completa en el mismo período la construcción de su planta en Ujina para la fabricación de automóviles. En 1965 lleva a cabo un convenio de cooperación técnica con Perkins de Inglaterra para el desarrollo de diseños con motor diesel. En 1969 la producción de Mazda sobrepasa los 3 000 000 de vehículos acumulados. 170/

166/ DATA, File. Automobile Industry in Japan. p39

167/ DATA, File. Automobile Industry in Japan. p56

168/ DATA, File. The Automobile Manufactures. p40

169/ Idem

170/ DATA, File. The Automobile Manufactures. p39

A partir de la siguiente década la producción de la empresa tendrá un crecimiento sostenido debido a su expansión en el extranjero, teniendo oficinas en:

Bélgica
Estados Unidos
Puerto Rico
Tailandia
China
Emiratos Arabes Unidos.

Al igual que Toyota, Mazda posee en el extranjero plantas para la producción en ultramar: Malasia, Filipinas, Indonesia, Burna, Pakistán, Irán, Sudáfrica, Kenya, Portugal, Nueva Zelanda, Trinidad y Tobago, Tailandia, Zimbawe, Colombia e India.
171/

ESTABLECIMIENTO DE LAS PRINCIPALES TRANSNACIONALES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

EMPRESA	PAIS	FECHA	FUNDADOR	INNOVACIONES AUTOMOTRICES
Ford Motor Co.	Estados Unidos	1903	Henry Ford	Producción en serie de primeros autos
General Motors Corporation	" "	1908	William C. Durant	Agrupación de fabricantes para tener mayor fuerza
Chrysler Corporation	" "	1925	Walter P. Chrysler	Freno hidráulico en las cuatro ruedas
Volkswagen	Alemania	1938	Ferdinand Porsche	Vehículos de cuatro cilindros
Renault	Francia	1899	Louis Renault	Transmisión por engranajes
Citroën	"	1924	André Citroën	Vehículos cuatro cilindros, ligeros pero resistentes
Fiat	Italia	1899	Giovanni Agnelli	Primeros automóviles italianos
Daimler-Benz	Alemania	1926	Fusión de Daimler y Benz	Modelos en serie sin perder adelantos y perfección tecnológica
British Motor Corporation	Gran Bretaña	1952	Fusión de Austin y Morris Motor Ltd.	Alta resistencia, desarrollo de velocidad
Toyota Motor Corporation	Japón	1937	- - - - -	Fabricación de vehículos con tecnología propia
Mazda Motor Co.	"	1922	- - - - -	Primeros camiones japoneses

FUENTE: Bibliografía utilizada en el capítulo

2.3 Distribución mundial

Como se ha apuntado en el apartado anterior, la expansión internacional de la industria automotriz comienza con el fabricante más grande de Estados Unidos, al introducir el modelo "T" y la producción en cadena, Ford y su proceso de expansión; posteriormente General Motors y su proceso de expansión y así, sucesivamente.

Europa, por su parte, con mercados más pequeños, tardó más tiempo en adoptar las técnicas de producción a gran escala, que se introdujeron hasta 1920, pero nunca en medida comparable a las de Estados Unidos. Las nuevas técnicas de producción dieron pie a una creciente concentración dentro de sus límites nacionales e impulsaron a las empresas a buscar nuevos mercados.

En los años posteriores a la Primera Guerra Mundial se creó un panorama internacional en el que Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, Francia e Italia eran los exportadores dominantes hacia América Latina, Asia y en menor medida África, al mismo tiempo que mantenían sus respectivos mercados internos a la zaga de los adelantos tecnológicos.

Si bien la exportación fue la forma de expansión predominante, en este período también se establecieron plantas de armado en el exterior. 172/

Después de la Segunda Guerra Mundial se incrementó la concentración de cada uno de los países productores, lo que les permitió crecer más allá de los límites de sus fronteras nacionales.

Por su parte las principales empresas japonesas entran en el panorama internacional, debido a la recuperación vertiginosa que tiene este país, por la inyección de capital extranjero por medio de préstamos, que le permite revivir muchas industrias, las cuales, tras su concentración nacional comienzan a expandirse.

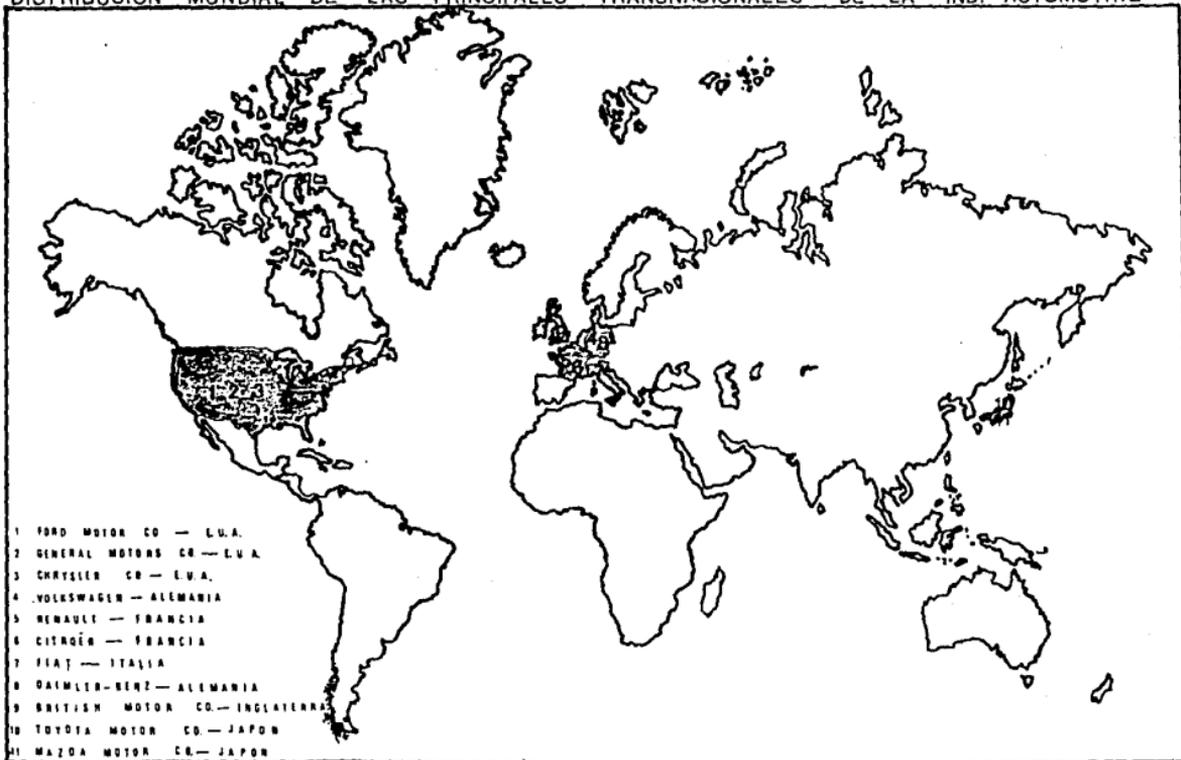
"En efecto, en la posguerra se desarrolló el perfil de la industria automovilística, estableciéndose una clara distinción con la estructura típicamente nacional del período anterior. Este hecho se hizo evidente en la expansión del comercio de automotores y en la interpenetración de los mercados de los principales países productores. Crecieron las operaciones de armado y fabricación en el extranjero, por parte de las grandes empresas". 173/

172/ LIFSCHITZ, Edgardo. El Complejo Automotor en México y América Latina. p22

173/ LIFSCHITZ. Op. Cit. p24

A principios de los años sesenta comenzó a manifestarse este auge automovilístico favoreciendo a Estados Unidos, Europa y Japón; los cuales en la década de los setenta, ante la crisis tuvieron que adaptarse para producir vehículos pequeños y medianos, las empresas de estas regiones que no tuvieron la suficiente capacidad para hacerlo, tendieron a su desaparición. En consecuencia la estructura geográfica varió un poco, favoreciendo a las empresas japonesas; pero sin desaparecer las grandes empresas europeas y norteamericanas.

DISTRIBUCION MUNDIAL DE LAS PRINCIPALES TRANSNACIONALES DE LA IND. AUTOMOTRIZ



2.4 Evolución general de la industria automotriz mundial

Se ha visto cómo fue el establecimiento de las principales transnacionales de la industria automotriz en el mundo; ahora se tocará de manera breve la evolución de las mismas, haciendo énfasis en las empresas japonesas por ser las de más reciente creación.

Durante los años de la Segunda Guerra Mundial, la producción de vehículos se vio prácticamente paralizada, orientándose ésta hacia la fabricación de material bélico. A partir de 1946 la industria entra en una etapa de acelerado crecimiento, paralelo a la reconstrucción de los países afectados por el conflicto; de ese año hasta 1950 la producción mundial de automóviles y camiones se eleva de 3.9 a 10.6 millones de unidades, lo que representa un incremento del 28% anual, llegándose a superar niveles de producción anteriores a la guerra. 174/

Entre 1950 y 1959 la producción de vehículos se incrementó de 10.6 a 16.4 millones de unidades, representando una tasa de crecimiento menos elevada que la anterior, del 3.1% anual. 175/

Durante la década 1959-1969 se registra un período de expansión económica sostenida en los países desarrollados, mismo que se refleja en la producción de automóviles y camiones en un 8% anual en promedio, llegándose a producir un total de 30 millones de unidades en el último año. Paralelamente a esta tendencia se fue presentando una diversificación en la producción de vehículos incluso en países como México y Brasil. 176/

Durante la década de los setenta, la industria automotriz experimentó cambios todavía más profundos, inducidos en gran parte, por las crisis petroleras de 1973 y 1979. A principios de la misma comienza a manifestarse el final del auge que había comenzado en la postguerra. En estos cambios, también hay que tomar en cuenta la participación de los procesos de acumulación de capital y no sólo las crisis petroleras.

174/ Secretaría de Programación y Presupuesto. La industria automotriz en México, 1981. p189

175/ Idem

176/ LIFSCHITZ, Edgardo. "La Industria Automotriz Mexicana". Mapa Económico Internacional p169

En Estados Unidos y Europa el crecimiento de los ingresos no permitía ya aumentar el número de posibles consumidores y por ese motivo el reemplazo del auto usado por el nuevo comenzó a ser muy lento.

Aunados a estos factores, las empresas decidieron, para poder seguir en la competencia:

1. Disminuir el tamaño de los vehículos
2. Automatizar el proceso productivo
3. Modificar los vehículos

Estos elementos llevan a a la agudización de la competencia, que es fácilmente observable en los precios de los automóviles, que siendo en muchos casos del mismo tipo y de empresas diferentes gozan de muy poca diferencia, situación que desemboca en la posibilidad de un gran número de compradores. Este hecho agravó la situación de las empresas para las cuales el vehículo grande era su producción específica, a las que pretendían avanzar de la producción de vehículos pequeños a vehículos grandes y a las empresas que no supieron desenvolverse de manera rápida. 177/

Como es de suponerse, las empresas que tenían más experiencia en la producción de vehículos pequeños, bajos costos de mano de obra tenían asegurada su participación en el mercado, como ocurrió con las empresas japonesas que poco a poco van adquiriendo supremacía en el mercado mundial desplazando al líder tradicional que era Estados Unidos. 178/

177/ LIFSCHITZ. "La industria automotriz mexicana" p170

178/ SPP. Op. Cit. p190

2.4.1. La industria automotriz europea

Los países de Europa Occidental, tomados en conjunto, produjeron en 1960 un total de 6.1 millones de vehículos, que representaban el 37% del total mundial. De ese año hasta 1970 la participación de éstos se mantuvo entre el 35 y 38.4%. A partir de entonces, la producción a nivel mundial del conjunto ha tendido a reducirse progresivamente hasta llegar a un 30% en años recientes. 179/

Esta pérdida de competitividad se debe, al igual que en el caso de Estados Unidos, al gran dinamismo de la industria automotriz japonesa que a partir de los años sesenta comenzó a penetrar con sus exportaciones a casi todos los mercados importantes a nivel mundial, principalmente los ya mencionados.

Al interior de la Comunidad Económica Europea existen grandes diferencias entre países. Gran Bretaña es la economía que más ha resentido el impacto de la crisis automotriz en Europa. En 1960 produjo un total de 1.8 millones de vehículos, hacia 1970 esta participación se había reducido a 7.1% para bajar nuevamente en 1980 a 3.4%. El problema de este país es fundamentalmente la pérdida de competitividad, sus productos fueron desplazados tanto en el mercado interno como en el de exportación. 180/

La fabricación de vehículos por parte de la industria francesa e italiana cuenta con una amplia experiencia producto de su larga historia, como ya se apuntó anteriormente; sin embargo, al igual que lo sucedido en la industria automotriz británica, su participación en el mercado mundial se ha visto seriamente afectada por la expansión experimentada por la industria automotriz japonesa.

La producción de automóviles en Francia apenas logró un crecimiento promedio anual de 2.1% entre 1970 y 1980, mientras que en la década de los cincuenta la tasa era de 16.9% y en la década de los sesenta fue de 7.2%. Actualmente, la producción de automóviles por la industria francesa se encuentra ubicada en el segundo lugar en el continente europeo, detrás de Alemania Federal, en tanto que en plano mundial su participación en la producción ha descendido, lo cual ha significado que para 1980 ocupe el séptimo lugar entre las industrias internacionales. 181/

179/ SPP. Op. Cit. p194

180/ SPP. Op. Cit. p195

181/ SPP. Op. Cit. p196

Por su parte la industria automotriz italiana que entre 1950-1960 y 1960-1970 mantuvo tasas de expansión del sector del orden de 17.5% y 11.1% respectivamente, muy por encima del promedio de la industria europea y mundial, no logró incrementar su producción en la década pasada y por el contrario, ésta decayó a 1.6 millones de automóviles en 1980 cuando en 1970 fue de 1.8 millones. 182/

La Industria automotriz alemana ha tenido saldos más positivos; en 1950 produjo, Alemania Federal, solamente 306 000 unidades que representaron menos del 3% de la producción mundial de ese año. Entre 1950 y 1970 la producción de unidades se incrementó en promedio a una tasa anual del 13.5% para llegar a ser la tercera industria en importancia a nivel mundial, lugar que ha mantenido hasta la fecha sólo superada por Japón y Estados Unidos. 183/

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

182/ *Idem*

183/ *SPP Op. Cita. p197*

2.4.2 La industria automotriz de Estados Unidos

La industria automotriz norteamericana fue durante muchos años líder mundial, tanto por sus volúmenes de producción como por las innovaciones y desarrollo tecnológico.

En 1950 este país produjo poco más de 8 millones de unidades, lo que representó tres cuartas partes de la producción mundial. a partir de entonces, a medida que la producción se desarrolló en otros países, la importancia relativa de Estados Unidos tendía a disminuir, reduciéndose al 28% en 1970 y a sólo 21% en 1980. 184/

La producción de vehículos ha decrecido sustancialmente hasta llegar en 1980 a sólo 8 millones de unidades casi un 40% menos que la producción alcanzada en 1970 y la cifra más baja desde 1961. 185/

Esta situación se ha visto alentada por dos causas, la contracción del mercado doméstico y el de exportación y la pérdida relativa de la competitividad de los productos norteamericanos en relación con otros, principalmente japoneses.

Como resultado, la industria automotriz de Estados Unidos se encuentra en una grave crisis que ha afectado a las principales empresas transnacionales: General Motors ha recortado sus proyectos de inversión; Ford Motor Co., ha tenido pérdidas por más de mil millones de dólares; los problemas de Chrysler le han obligado a vender una empresa fabricante de material bélico.

Esta crisis por la que atraviesa la industria automotriz norteamericana tiene múltiples causas, que tratarán de explicarse a continuación.

Uno de los orígenes debe buscarse en los problemas que en los años previos a la crisis del petróleo condicionaron el comportamiento de la industria automotriz en Estados Unidos, una de cuyas manifestaciones más notables ha sido la debilidad con que la industria dió respuesta a la creciente competencia establecida por las empresas de origen europeo y japonés, la industria de este país fue perdiendo importancia. Hecho que se verifica por otros factores: por un lado la expansión y recuperación postbélica de la industria europea y japonesa acompañadas de una

184/ SPP Op. Cit. p199

185/ Idem

intensa estrategia de exportación, que permitieron un rápido crecimiento e incremento de ventas al exterior. 186/

Otra de las causas es la lenta evolución de las innovaciones tecnológicas por parte de las empresas norteamericanas, cuyos cambios se centraron en la producción de autopartes. La edad promedio del parque industrial japonés es menor a la de Estados Unidos; Ford posee 18 plantas ensambladoras con una edad promedio de 29 años; para General Motors, sólo tres de sus 26 plantas fueron construidas a partir de 1965. Para el caso de Japón, la producción de automóviles se realiza en fábricas con menos de diez años de antigüedad. 187/

Mucho se ha manejado como causa importante la crisis petrolera, aunque no es la directamente causante, es obvio que el aumento de los precios del petróleo a partir de 1973 significó una poderosa restricción al desarrollo del sector, que se manifestó por la caída en la compra de automóviles y el cambio en la demanda de los mismos; lo que conllevó a una rápida transformación en el parque automotor en favor de los automóviles compactos. La capacidad de reacción de las empresas norteamericanas explica la rápida penetración del mercado por parte de los productos japoneses. 188/

La respuesta por parte de las empresas automotrices a la crisis se sintetiza en la creación del llamado "auto mundial", la característica de estos automóviles es la estandarización en su construcción, incluso de las partes, con la posibilidad de ser vendido con pocos cambios en el mercado internacional. La asociación de capitales ha sido otra de las formas de reacción que han adoptado las automotrices. 189/

En la actualidad, a pesar de los miles de millones de dólares que se han invertido para adaptar a la industria a la producción de unidades más pequeñas y eficientes en combustible, las empresas General Motors, Ford y Chrysler continúan en desventaja con respecto a los competidores extranjeros, principalmente japoneses.

186/ Bibliografía utilizada en este apartado

187/ BAGUE, Juan. "Detroit frente al automóvil japonés". *Mapa económico internacional* p166

188/ Bibliografía utilizada en este apartado

189/ LIFSCHITZ, Edgardo. "La industria automotriz mexicana". p174

Estimaciones recientes indican que las ventajas de costo que tiene Japón sobre los productores norteamericanos, son del orden de 1,500 a 2,000 dólares por vehículo, debido principalmente a tasas de salario más reducidas y a mayor productividad. Durante los próximos años, será precisamente la habilidad de las empresas norteamericanas para reducir esa desventaja en productividad, lo que marcará el futuro de la industria en este país. 190/

2.4.3 La industria automotriz en Japón

"La industria automotriz japonesa constituye por muchos conceptos el más sorprendente fenómeno de expansión industrial registrado desde la Segunda Guerra Mundial". 191/

En el año de 1950 Japón produjo apenas poco más de 31 mil unidades, que representaron el 0.3% del total mundial. Durante los veinte años siguientes la industria automotriz japonesa creció en promedio a una tasa del 29% anual para llegar a producir, en 1970, un total de 5 millones 289 mil unidades que para ese año representaron casi el 18% del total producido en el mundo. Colocándose de ese modo como el segundo productor automotriz mundial después de Estados Unidos. 192/

Durante la década de los sesenta, la producción japonesa continuó creciendo a tasas siempre más elevadas que las del resto del mundo. Entre 1970 y 1980 la producción de vehículos se incrementó de 5.3 a 11 millones de unidades, lo que representa un incremento anual promedio de 7.5%. En este último año Japón se ha colocado ya en el primer lugar mundial en cuanto al número de unidades producidas, con casi el 30% del total, muy por encima de Estados Unidos, que aportó el 21% de la producción mundial. 193/

Aún durante los años 1974 y 1975 en que se registró la recesión en la industria automotriz a nivel mundial, el número de unidades producidas en Japón se incrementó en un 5%; ello se debe a que la industria japonesa ha venido exportando una proporción creciente de su producción, hasta convertirse en la actualidad en el principal exportador de vehículos a nivel mundial. 194/

Actualmente, más que la exportación de vehículos armados, las empresas japonesas han instrumentado un cambio de estrategia que implica, principalmente, un mayor énfasis en la exportación de vehículos desarmados o partes de éstos (material CKD) y por una actitud más agresiva hacia inversiones y establecimientos de plantas en otros países, venciendo de alguna manera las barreras arancelarias y restricciones impuestas por países de Europa y en Estados Unidos. 195/

191/ SPP Op. Cit. p205

192/ LIFSCHITZ, Edgardo. El complejo automotor en México y en A.
L. p.25

193/ SPP Op. Cit. p207

194/ Bibliografía utilizada en el apartado

195/ Bibliografía utilizada en el apartado

La producción eficiente hacia la exportación es posible gracias a la automatización que existe en la industria automotriz japonesa, utilizando robots industriales y computadoras; los primeros se concentran en áreas como soldadura de punto, ensamblado de motores, estampado, pintura y terminados, las segundas se utilizan en el diseño de ingeniería, ya que su aplicación permite almacenar múltiples diseños y hacer modificaciones con un gran ahorro de tiempo, así las computadoras ponen en marcha los sistemas de la llamada manufactura flexible. 126/

Con todo este crecimiento, tenemos que la situación de las principales empresas japonesas es la siguiente:

a) Toyota, el mayor productor automotriz de Japón, se ha concentrado hasta la fecha en el ensamble de vehículos, estableciendo plantas en el exterior en lugares como Australia y el Sureste Asiático.

b) Nissan, el segundo productor japonés, ha sido bastante más agresivo en su política de inversiones al exterior, como ejemplo esta la planta que existe en México; también se han establecido plantas de ensamble en Estados Unidos, Australia, España, Italia y Gran Bretaña.

c) Honda, inició su programa de inversiones en el extranjero aún antes que Nissan; las principales plantas de esta empresa se encuentran en Ohio y Gran Bretaña. Actualmente ha iniciado operaciones de producción en el estado mexicano de Guadalajara. 127/

Debido a esta expansión la industria norteamericana se ha interesado en asociarse con la industria japonesa como un medio para poder sobrevivir a la competencia. Tres de los principales productores japoneses tienen intereses comerciales con empresas de Detroit: General Motors posee 36.2% de Usuzu; Ford adquirió 25% de las acciones de la empresa Mazda (Tokio Kogyo) y Chrysler ha conservado el 15% de sus acciones con Mitshubishi Motors. 128/

Estas coinversiones han resultado beneficiosas para las empresas japonesas, ya que les ha proporcionado una amplia red de distribuidores para sus unidades completas, así como un mercado para sus componentes.

126/ BAQUE. Op. Cit. p167

127/ SPP Op. Cit. p210

128/ BAQUE. Op. Cit. p165

Para los próximos años se espera que la industria japonesa continuará expandiéndose a tasas que le aseguraran un lugar predominante en la industria automotriz mundial.

3. LA EMPRESA NISSAN MOTORS CORPORATION

3.1 Proceso Histórico

El hablar de un proceso histórico conlleva toda una serie de etapas; cada una conduce a la superación de un estadio, casi siempre desembocando a uno más adelantado que no presenta la problemática de los anteriores, pero sí la de él mismo. Problemáticas o retos que en el caso de una gran empresa, como lo es Nissan, implica para su solución, a la investigación científica y a la aplicación, derivada de la anterior, de una avanzada tecnológica. Es de esta manera como se han advenido los cambios a los que ya se aludía, y la resultante es la manera en que se ha conformado la historia de Nissan.

Comencemos por mencionar que el inicio de Nissan se marca en diciembre de 1933 cuando Jidosha Seizo Co., productor del automóvil Datsun y Nihon Sangyo Co. se establecen y unen con Tobala Imono Co., teniendo un capital de 10 millones de yens. Sus inicios no se limitaron al consumo interno, ya que en 1934 empezaron a exportar y al año siguiente tenían ya la primera planta completamente integrada y produciendo automóviles; tal peso adquirieron que la compañía pasó de tener un nombre tan largo al de Nissan Motor Co. Ltd. 199/. Así, el primer automóvil armado y embarcado hacia ultramar -llamado "KD"- se envió en 1940.

Durante la Segunda Guerra Mundial, por razones obvias, la producción japonesa de automóviles se vió cesada, pero en 1946 bajo la ocupación norteamericana las operaciones fueron renovadas. 200/

Para la década de los cincuentas Nissan realiza un acuerdo con Austin Motor Co., Ltd. de Gran Bretaña (1952) para producir autos europeos -Austins- en Japón bajo licencia de esta firma.

Hacia 1953 Nissan comienza a trabajar e investigar sobre cohetes y para 1957 inicia la fabricación de montacargas, hechos que demuestran la expansión horizontal de la empresa, tratando de penetrar otros mercados diferentes a los transportes. Al mismo tiempo, los automóviles Nissan comienzan a atraer la atención mundial al ser presentados en la "Muestra de Automóviles Importados" en los Angeles California E.U., donde se exhibían como representantes de la producción japonesa de automóviles en esos años la cual abarcaba automóviles menos grandes que los fabricados en Estados Unidos y por lo tanto se firma la contratación de distribuidores en los Angeles y Nueva York, marcándose el inicio de las exportaciones a ese país. 201/

199/ NISSAN Co., Data File 1986.

200/ Idem

201/ NISSAN Co., Data File 1984.

.../

En el año 1960 se premió a Nissan con la presea anual "Deming" por el excelente control de calidad desarrollado y en este mismo año se estableció Nissan Motor Co., en Estados Unidos lo que significaba una mayor posibilidad de penetración en este mercado tan saturado por otras compañías.

En 1963 incidiendo en la producción de artículos no automotrices, Nissan crea un nuevo tipo de máquina: el surtidor por agua para telar y ya en 1961 se había inaugurado Nissan Mexicana S.A. de C.V. como la primera fábrica en ultramar que comienza su producción en 1966; año en que Nissan Motor Co., Pty. Ltd. fue establecida en Australia. En 1966 Nissan se asocia con Prince Motor Co., y se introduce al mercado el Nissan Prince Royal, la primera limusina doméstica usada por la familia imperial japonesa. 202/

Hacia 1970 Nissan incursiona en el campo de la fabricación de motores para embarcaciones y en 1976 inicia la producción de botes para pesca deportiva y en este mismo año se erige en Australia, Nissan Motor Manufacturing Co. Ltd. 203/

Para 1977 se logra -con gran éxito- producir el primer robot industrial con brazos múltiples, que tiene gran demanda en el mercado japonés, ya que empresas que manejaban sustancias tóxicas o materiales de gran peso, se interesan por adquirirlo para reemplazar a los obreros expuestos al manejo de los mismos.

Al siguiente año, 1978, se establece con la finalidad de facilitar las importaciones de partes automotrices, Nissan Trading Co., Ltd.; en este mismo año existe un adelanto tecnológico en la producción de los automóviles Nissan, ya que se crea un modelo más rápido y eficiente, con menos consumo de combustible, que el modelo anteriormente fabricado. En cuanto a los productos no automotrices, Nissan continúa incursionando con éxito y crea para este mismo año, el surtidor de telar por aire. 204/

En el año de 1980, se adquiere una parte de Motor Iberica S.A. de España; se funda ARNA (Alfa Romeo y Nissan Automotriz de Italia) y se anuncia la construcción de plantas para camiones en Estados Unidos. 205/

202/ NISSAN Co., Data File 1985. p12

203/ Idem

204/ Op. Cit. p13

205/ NISSAN Co., Data File 1986. p38

Se concluye en 1981 un acuerdo con Volkswagen A.G. para producir el automóvil Santana en Japón, lo que da a Nissan la posibilidad del manejo de su propia tecnología para la fabricación de automóviles de la competencia y al mismo tiempo de conocer la tecnología alemana, la cual podría copiar. El año 1983 marcó para Nissan el inicio de varios proyectos incluyendo la fabricación de camionetas pick-up en Tennessee, Estados Unidos, la fabricación de automóviles en Italia, la producción de vehículos comerciales en España y la fabricación del Volkswagen Santana en la planta de Zama en Japón. Otro logro importante de este año, fue la implantación de un programa de unificación de nombres dentro de la empresa a nivel mundial, bajo la marca Nissan. Hacia 1984 se iniciaron las ventas domésticas del VW Santana y se finalizó la negociación con Gran Bretaña para el establecimiento de una planta en este país. 206/

En octubre de 1985, se introdujo la automatización en la línea de ensamblado de la planta Zama, lo que provee de una mayor agilidad en el proceso productivo. En el siguiente año, 1986, la planta de Tennessee comienza a producir el modelo de automóvil denominado Sunny (Sentra) y para julio del mismo año, con el fin de mejorar los servicios en Europa, comenzó a operar Nissan Motor Pats Centre B.V. (Europe).

Teniendo en cuenta la producción de automóviles en Japón y en plantas localizadas en otros países, Nissan había alcanzado para 1985 la producción de cuarenta millones de unidades y para 1988 la producción casi pudo duplicarse al pasar a 73 millones de vehículos. 207/

206/ Idem

207/ NISSAN Co., Data File 1982. p39

.../

3.2 Características

La empresa Nissan como empresa transnacional, tiene un gran poder instalado en sus mercados, la actividad que desarrolla reviste en conjunto las características de éstas:

3.2.1 Máximo beneficio.

La instalación de unidades de producción en otros países para obtener la penetración de otros mercados a corto, mediano o largo plazo, que conlleva a la obtención de ganancias, queda demostrado si revisamos los lugares en donde existen unidades productivas de Nissan.

Las actividades de la empresa en ultramar datan de 1957 cuando se concluyó una negociación de asistencia técnica con Yue Loong Motor Co., Ltd. de Taiwan. La Asamblea local de Nissan fijó las exportaciones para 1959, produciéndose así, un determinado margen de ganancias. Con el fin de seguir ampliándose, en cuanto a ganancias, se inaugura en 1961 Nissan Mexicana, S.A. de C.V.

La obtención del máximo beneficio es claramente manejado, en las declaraciones de funcionarios japoneses de la empresa:
"Tres importantes razones sostienen las iniciativas de producción en ultramar y que nos colocan al frente de otras fábricas automotrices japonesas:

1. La industria automotriz es estratégicamente importante, involucrando a un gran número de industrias relacionadas y ejerciendo una influencia de gran alcance en el empleo. Nos hemos dado cuenta de los límites de la exportación de vehículos desde el Japón y se reconoce la necesidad de explorar las posibilidades de la producción local en ultramar, una vez alcanzados ciertos niveles de exportación, pero, para hacer ésto se necesita poder aliviar la tensión comercial...

2. Las plantas de ultramar ocasionan el cierre del mercado local a las importaciones, permitiendo así una mejor respuesta de los compradores a los nuevos productos y así construir mejores modelos que llenen las necesidades de los consumidores...

3. La investigación de los productos en ultramar contribuye directamente a las economías de los países receptores, mejorando las oportunidades de trabajo y fomentando el crecimiento de la industria local". 208/

Si la exportación desde Japón ya no es rentable, hay que producir ya no sólo en el país de origen, sino buscar otros países en los cuales producir y desde los cuales también exportar.

El volumen acumulativo de Nissan colocó las exportaciones sobre 2 millones en febrero de 1987; pero desde Japón las exportaciones de otros fabricantes de autos continúan de una manera separada, política que es unificada por Nissan.

Desde la conclusión del acuerdo con Yuo Loong Motor, Nissan ha promovido la producción en el extranjero, al grado de que el volumen total de exportaciones de 1979 a 1985 sobrepasó el 1.39 millones de unidades. 209/

El volumen de producción de ultramar pasa del 20.6% en 1985 completando un total de 304 612 unidades. 210/

Recientemente Nissan desarrolló operaciones en Italia y España, la planta de Estados Unidos empezó la producción en 1983, en diciembre 1985 se completó la producción de la planta en Gran Bretaña, que producirá automóviles de pasajeros. 211/

De esta forma, podemos observar el importante papel que juegan las exportaciones y la producción en ultramar, para una empresa transnacional, que a toda costa tratará de sobrevivir en el mundo de la competencia del capitalismo.

Por otra parte, también se encuentra que el sistema de distribución de partes juega un papel importante para la obtención de ganancias y resalta así otra de las características de las empresas transnacionales, que es la integración en la cual filiales y matriz se compran y venden productos unas a otras; así dicho sistema dentro de Nissan es estructurado para ofrecer servicios en el abastecimiento de partes ligadas a los destinos domésticos y extranjeros, con gran eficiencia. Cerca de 320 compañías en Japón y 200 agencias en 150 países manejan el abastecimiento de partes para automóviles Nissan. 212/

Muestra de este sistema, es la reciente apertura de operaciones (1985) entre Nissan Motor Parts Centre (Europe) B.V. y Holanda y Bélgica para reforzar las subsiguientes ventas y servicios y mantener el alto nivel de calidad de los vehículos Nissan en Europa. Como resultado de esto, se puede abastecer a los distribuidores europeos en sólo 15 días. 213/

209/ Op. Cit. p25

210/ NISSAN Co., Data File 1986. p14

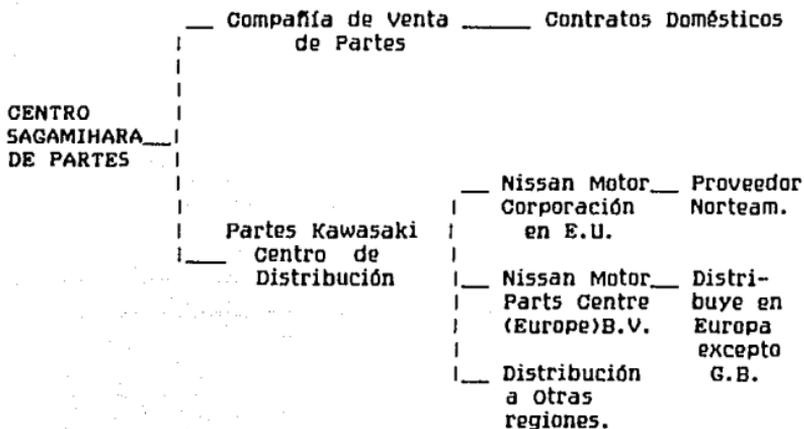
211/ Op. Cit. p16

212/ NISSAN Co., Data File 1985. p9

213/ Idem

.../

Esquemáticamente el Sistema de abastecimiento de partes queda de la siguiente manera:



FUENTE: NISSAN Co., Data File 1986.

3.2.2. Monopolio Tecnológico. Automatización.

Para poder sobrevivir en el capitalismo, las empresas deben invertir y crear una fuerte investigación científica que se aplique tecnológicamente en las filiales o en la misma matriz y que signifique un avance en el proceso productivo.

En el caso de Nissan, tenemos que para la década de los sesenta lanzó un extensivo programa de modernización y expansión de facilidades para la producción, dando un giro significativo con las nuevas máquinas creadas: de traslado y de soldadura, que satisfacían la creciente demanda de automóviles.

Desde finales de la misma década se han impulsado la producción con la aplicación de robots para la línea de ensamble en la construcción del casco del automóvil y se han desarrollado constantemente la automatización tecnológica con el manejo de computadoras que programan el tiempo de trabajo en cada fase del proceso productivo. "Ahora se tiene un total de 2,000 robots en operación en las plantas domésticas, incluyendo éstos para el ensamble final, pintura y partes manuales". 214/

Nissan, al introducir robots, ha conseguido un mayor nivel de manufacturación, ésta es más precisa, existe también una mayor productividad, menos carga en la cantidad de trabajo y un mejoramiento en el ambiente del mismo, así como una flexibilidad para cambios en el proceso productivo. 215/

Los avances para alcanzar un mejor nivel de producción, llevaron en 1982 a la instalación de la primera ensambladora final operada con robots en la línea de producción de la planta Murayama y en 1984 se comenzó la automatización de la planta Zama, lo cual implica la instalación de 16 robots especializados. 216/

En 1985 se inició la utilización de dos tipos de robots: "free moving robots" y "point inspection robots", equipados con un sensor óptico; el primero mueve el riel tan rápido como convenga sin parar la línea de producción. 217/

Nissan ha sido también líder en el desarrollo de robots equipados con rayo laser y en la instalación de robots de

214/ NISSAN Co., Data File 1986. p28

215/ Op. Cit. p29

216/ Idem

217/ NISSAN Co., Data File 1986. p28

inspección con equipo laser y que es la primera aplicación de este tipo de robots por una fábrica de automóviles. 218/ Además de incrementar la eficiencia, el uso de estos robots ha servido para elevar la calidad de la pintura final en los automóviles Nissan.

En 1985 se introdujo de manera completa un sistema secuencial de control para automatizar el equipo de producción de todas las plantas. Estos rasgos del sistema han permitido una descentralización en el control de unidades, haciéndose constantes adaptaciones y cambios de equipo. 219/

Estos robots y la automatización del sistema ayudan a introducir un sistema más flexible en la manufacturación que permite a los fabricantes, como Nissan, producir diferentes modelos en una sola línea y llevar a un mismo modelo a cambios con sólo modificar unas piezas o sustituirlas por otras. "El sistema Flexible de manufacturación sustancialmente incrementa la capacidad de responder eficientemente y de manera apropiada a los requerimientos de los consumidores". 220/

Las innovaciones tecnológicas que llevan a superar a la tecnología en uso, conducen a la empresa a un determinado monopolio tecnológico. En Nissan la innovación de materiales se hace en el conocimiento específico de los requerimientos; además de aplicar en un auto los avances de este tipo, también se realizan en barcos y cohetes. Y las pruebas realizadas en los prototipos experimentales son llevadas a la práctica en la fabricación de los automóviles.

Algunos de estos adelantos serán aplicados en la fabricación de vidrios fotosensibles que se oscurezcan con la luz excesiva del sol y graduen la luz que pase al interior del vehículo, o bien en la fabricación de carrocerías plásticas ligeras y anticorrosivas con muy poca cantidad de acero, o también la elaboración de una memoria microprocesador que podrá controlar la temperatura del automóvil. 221/

3.2.3. Diversificación.

Por ser una empresa de la magnitud que es, Nissan ha incursionado ya en otros campos que no versan precisamente en la fabricación de automóviles.

218/ Op. Cit. p31

219/ Op. Cit. p32

220/ Idem

221/ NISSAN Co., Data File 1987. p32

La diversificación en Nissan ha seguido siempre el avance tecnológico, incurriendo en 4 áreas: maquinaria textil, equipo aeroespacial, equipo pesado, botes y motores para embarcaciones.

Los resultados de las investigaciones en cada una de estas áreas influyen en las otras y fomenta los avances tecnológicos en todas las divisiones, pero cabe apuntar, que también en la fabricación y diseño de automóviles.

3.2.3.1. Maquinaria Textil

Con su primera hiladora automática de seda, Nissan contribuyó a la modernización de la industria de la seda en el mercado en 1954, después de varios años de ensayo. 222/

En 1964, con la introducción del primer surtidor por agua ayudó a la producción internacional de textiles sintéticos y en 1970 el tercer telar, puso a Nissan en ventaja por la tecnología aerodinámica aplicada. 223/

Ahora los surtidores son vendidos en 40 países, promoviendo el crecimiento de la industria textil en el mundo. En febrero de 1986 la producción total de surtidores llegó a 53,000 unidades el número más grande recordado en la compañía. Seis de las más recientes de las máquinas textiles de Nissan fueron exhibidas en la Muestra Americana Internacional de Maquinaria Textil en Greenville, Carolina del Sur, en abril de 1987. 224/

Producto	Modelo
Máquina automática hiladora de seda	HR 3
Surtidor Telar por agua	LW43, LW52, LW53
Surtidor Telar por aire	LA23, LA30, LA50

FUENTE: NISSAN, Data File 1984.

3.2.3.2. Equipo Aeroespacial

"Con más de 30 años de experiencia desarrollando y produciendo cohetes usados en el programa espacial de Japón, Nissan se ha establecido a sí misma como una guía en el diseño y fabricación de cohetes". 225/

222/ NISSAN Co., Data File 1984. p19

223/ Op. Cit. p20

224/ NISSAN Co., Data File 1985. p19

225/ NISSAN Co., Data File 1986. p32

En cooperación con el Ministerio de Educación e Instituto del Espacio y Ciencia Aeronáutica Japonesa, Nissan ha desarrollado y producido varios tipos de sondas semejantes a los modelos de vehículos transbordadores para satélites científicos.

En enero de 1985, el M-3SII (transbordador) mandó el "Sakigake", primera sonda interplanetaria japonesa en órbita. 226/

En agosto del mismo año, Nissan participó en el lanzamiento de "Suisei" que fue puesto en órbita como parte de la misión internacional para investigar al cometa Halley. 227/

Bajo el programa espacial de la Agencia Nacional de Desarrollo Espacial de Japón (NASDA), Nissan tiene pedidos para el impulsor de cohetes usados como lanzador del satélite.

Otro proyecto que Nissan ha emprendido para NASDA, incluye un vehículo lanzador para el satélite H-I, el desarrollo en tres niveles de un lanzador para motores y de un motor-remolcador para cambiar un satélite puesto en órbita desde 1979. NASDA también está desarrollando el transbordador H-II para aplicación práctica en 1990 y Nissan está desarrollando un remolcador largo para este vehículo. 228/ Conjuntamente, están trabajando para diseñar los preliminares de un modelo experimental a usarse en el programa norteamericano que operará en la estación espacial a partir de 1991.

Producto	Modelos
Cohetes Sonda	K, L, S, MT, TT, etc.
Vehículo Transbordador para satélite	M-3, SII, N-II, H-II

3.2.3.3. Motores Industriales y Equipo Pesado

Desde 1957, cuando comenzó a producir equipo pesado, se había aplicado la tecnología experimentada desde el diseño y producción de motores para automóviles, hechos con gran calidad y para funcionar con gasolina, diesel y batería en equipo pesado. La línea de producción incluye 183 modelos de montacargas para exportación y 225 para ventas domésticas; todos tienen excelente rendimiento de combustible, gran potencia, manejo insuperable, son cómodos, casi no vibran y tienen un bajo nivel de ruido. 229/

226/ Op. Cit. p33

227/ Idem

228/ NISSAN Co., Data File 1986 p32

229/ NISSAN Co., Data File 1987 p28

Nissan también ha desarrollado un montacargas controlado a control remoto por medio de instrucciones orales, que emplea adelantados sensores y motores especiales; en enero de 1986, Nissan revolucionó en el mundo el diseño de montacargas, al introducir los suyos con cabinas flotantes. También presentó el primer sistema automático de carga de contenedores en el mundo, a través de un mecanismo electrónico; todo ésto impulsando el desarrollo de las exportaciones y los avances tecnológicos. 230/

3.2.3.4. Botes y Motores para Embarcaciones

Nissan entró al mercado de motores en 1970 ahora produce más de 30 tipos de éstos. Comenzó con la fabricación de botes en 1976 y en 1980 inició la fabricación de la j-24 que es una vela para bote con un diseño oficial a nivel internacional. Además, Nissan ofrece una línea de 29 modelos que van desde botes de pesca hasta botes cruceros y velas. 231/

Producto	No. de Modelos	Tamaños
Velas para barco	2	24-30 pies
Deslizadores	16	17-27 pies
Botes de Servicio	7	16-27 pies
Botes de pesca	4	23-43 pies
Motores:		
Gasolina interior		
Cabina Afuera	5/5	100-190 pies
Gasolina surtidor		
agua	3/2	100-190 pies
Diésel interior	24	55-58 pies
Fuera de borda	17	35-70 pies

FUENTE: NISSAN. Data File 1985. México 1986 p34

3.2.4. Control de Calidad

Una forma de ganar campo de acción a las industrias nacionales y obtener el máximo beneficio es manteniendo los productos de la empresa muy por encima de la calidad nacional, no en cuanto a precios, ya que éstos tienen que ser rentables.

Así, desde su fundación Nissan ha dado un fuerte énfasis en la política gerencial para mejorar la calidad y producir según los gustos y exigencias del consumidor en primer plano. 232/ En este

230/ *Op. Cit.* p32

231/ NISSAN Co., Data File 1987. p31

232/ NISSAN Co., Data File 1985. p11

sentido el control de calidad por parte de la empresa se ha expresado como objetivos:

- "1- Hacer del automóvil Nissan el primero en el mundo...
- 2- Hacer del automóvil Nissan fabricado en plantas de ultramar igual en calidad que el producido en Japón y
- 3- Asegurar que los problemas de calidad que surjan sean completamente eliminados en el diseño y producción de nuevos modelos." 233/

Para obtener esta mayor calidad se ha instituido un sistema de calidad asegurado que cubre cualquier etapa en la fabricación del automóvil, desde la planeación hasta la producción, venta y el servicio. Una parte esencial del sistema de evaluación de calidad se ha constituido en cada etapa antes de que el vehículo pase a la siguiente. 234/

Las bases del control de calidad son -para la empresa-, las personas que trabajan en ella, así, para hacer que el empleado comprenda qué se espera del control de calidad y su uso, tienen alicientes en sus trabajos, tienen programas de adiestramiento y capacitación en todos los niveles de la compañía, desde el gerente del puesto más alto hasta los obreros de la planta. 235/

Para la producción, se ha desarrollado en las plantas domésticas la evaluación del sistema del vehículo, por medio del cual se califica la calidad del producto entregado desde el punto de vista del consumidor; el primer beneficio de este sistema, es que asegura la evaluación exacta y cuantitativa del vehículo, basado en datos confiables y en las cualidades objetivamente cuantificables comparadas con los mercados competitivos.

Y para hacer más efectivo el control de calidad, se organizaron los llamados "circuitos de control de calidad" 236/; el primero de ellos fue formado en 1966, reuniendo empleados e inspectores de calidad que promueven su propio mejoramiento al formar grupos de estudio que comunican a otros la forma de realizar el control de calidad y de mejorar los procedimientos para éste.

233/ *Idem.*

234/ *Op. Cit.* p13

235/ NISSAN Co., *Data File 1986* p7

236/ *Idem.*

3.3. Organización

Nissan Motor Co. Ltd., está organizada de la siguiente manera:

Las decisiones acerca de la política general de la empresa emanan del Consejo de Administración, el cual se constituye por los principales accionistas (Asamblea de Accionistas) de la misma y son los que eligen al Presidente del Consejo y éste al director general y al vicepresidente; actualmente el presidente es el Sr. Takashi Ishihara y el director general el Sr. Yataka Kume. 237/

Las principales líneas de acción de Nissan Motor se desprenden de los últimos dos funcionarios que tienen bajo su control un gran número de áreas; de competencia del presidente es la planeación interna y externa, así como las que manejan toda la producción de ultramar, que dependen enteramente de él. En cuanto al vicepresidente, tiene a su cargo los trabajos de investigación y desarrollo de los vehículos Nissan, bajo su control se encuentran los aspectos de ingeniería, técnicos y tecnológicos de las unidades. 238/

Como ya se puntó en la parte referente a la organización de las empresas transnacionales, éstas preparan en la actualidad personal capacitado para adoptar decisiones en las filiales en consonancia con las de la casa matriz. En este sentido, Nissan Motor prepara mediante la rotación de puestos un funcionario que envía por períodos de tres años a alguna de las filiales, como es el caso de Nissan Mexicana, con el objeto de que supervise como director de área los trabajos de exportación de la compañía. Método de control japonés eficiente que permite la renovación de ideas y del personal japonés, que al regresar a la matriz es ascendido a un puesto de mayor importancia, por ejemplo, a director de área de alguna de las plantas.

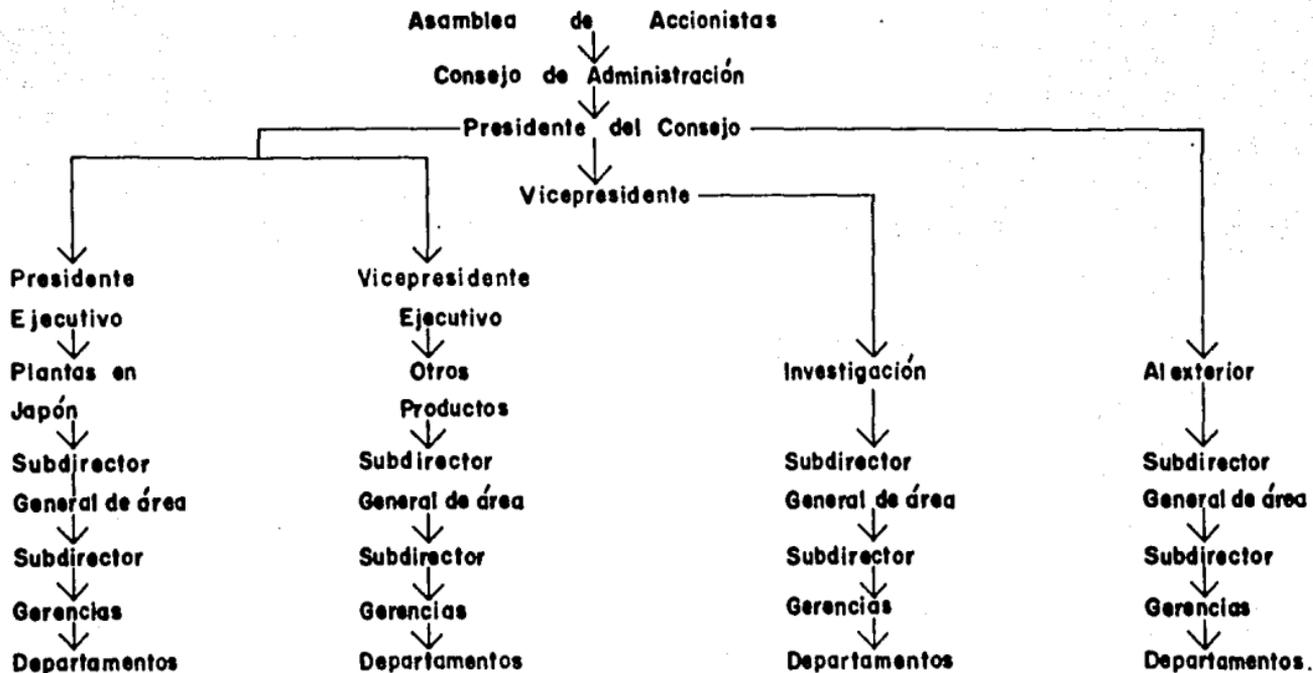
Nissan cuenta con 24 plantas de ensamble en 21 países en cinco continentes, entre los cuales está Nissan Mexicana en segundo lugar en cuanto al número de personal y al monto de inversión; la supervisión de las plantas desde Japón se realiza por el presidente ejecutivo designado para tal fin por el director general. Otro funcionario elegido por él mismo es el vicepresidente ejecutivo el cual dirige la producción de la tecnología no automotriz como es la aeronáutica, maquinaria textil, ventas, etc. 239/

237/ NISSAN Co. Data File 1987. p25

238/ Idem

239/ NISSAN Co. Data File 1987. p36

Organigrama por funciones de Nissan Motor Co. Ltd.



FUENTE: Bibliografía utilizada en el capítulo.

La toma de decisiones se realiza por estos funcionarios pero la realización de la acción es efectuada por los empleados que siguen en orden jerárquico descendente, a saber, directores de área, jefes de departamento y asistentes administrativos y por supuesto los obreros de las plantas.

Resalta aquí la organización centralizada por funciones de las empresas transnacionales.*

Para conocer las áreas a cargo de los principales funcionarios de la empresa consultar el apéndice.



Takashi Ishihara, Presidente del Consejo
de Administración
Yutaka Kume, Director General

* *Supra.* p31

3.4. Producción en Ultramar

Nissan ha promovido operaciones en ultramar por largo tiempo dando asistencia técnica en muchos de los países a los que llegó. Aún ahora, ha continuado con los esfuerzos por desarrollar e implementar una serie de proyectos que promuevan el avance de la industrialización de los países como un medio para lograr el progreso y el crecimiento. Muchos de esos proyectos se realizaron en 1983, año que coincide con el 50 aniversario de Nissan Motor. También se hace un esfuerzo en el mejoramiento del automóvil japonés. 240/

3.4.1. Operaciones de Fabricación en México

Nissan Mexicana S.A. de C.V.

La planta en el estado de Aguascalientes, se estableció como parte de los esfuerzos por incrementar la producción local, comenzó sus operaciones en 1983 con el objetivo de producir motores Sunny (Modelo Tsuru) y la producción integral de panels y otros componentes de estampado de automóviles.

Volumen de producción anual = 71 130 unidades en 1985
110 000 motores

Exporta: Sunny, pick up, camiones en América Central y Sudamérica. Componentes a Nissan Motor Manufacturing Co. U.S.A. 241/

3.4.2. Operaciones de Fabricación en Australia

Nissan supe a General Motor Holden de Australia.

Se establece Nissan Motor Manufacturing Co. Ltd. (NMGA) que comenzó a suplir la producción del Pulsar Five door hatchbacks de la primera con nuevas investigaciones y se impulsó la expansión de modelos Astra con nuevas innovaciones. 242/

Nissan también comenzó la fabricación de un motor suplente en contrato con General Motors; este motor con seis cilindros en línea supe al anterior desde 1985, llenando los requerimientos a cerca de gasto de combustible en Australia, construídos así a partir del 10. de enero de 1986. 243/

240/ NISSAN Co. Data File 1986. p28

241/ NISSAN Co. Data File 1986. p29

242/ Idem

243/ Ibidem

Aquí la producción es únicamente para el mercado doméstico, no se produce para exportación, de modelos como el Bluebird, Pulsar, Astra, motores en serie y partes de aluminio.

3.4.3. Operaciones en España y Estados Unidos.

Motor Ibérica S.A.

El primer modelo automotriz de Nissan en España fue rodado fuera de la línea de producción en Motor Ibérica en su planta de Zona Franca en enero de 1983 y en el mercado desde febrero del mismo año. Para 1985 se produce la Nissan Vanet, el primer modelo referido, el Patrol 4WD, se exporta desde España a otros países como Francia, Italia e Inglaterra desde 1985. Nissan Motor continuará impulsando a Motor Ibérica a ser competitiva.

Produce camiones, camionetas pasajeros, autobuses, tractores, el Patrol y la Vanette. 244/

En Estados Unidos se estableció Nissan Motor Manufacturing Co. U.S.A. (NMMC) En 1980 se anuncia la decisión de construir la camioneta pick up en la planta de Smyrna, Tennessee, producción que comenzó en junio de 1983 y buscó la producción de 10 000 unidades al mes.

Las actividades de producción en ultramar datan de 1957 cuando se concluyó una negociación de asistencia técnica con Yue Loong Motor Co. Ltd., de Taiwan. La Asamblea de accionistas fijó las exportaciones para 1959. Posteriormente se instrumentaron programas para el establecimiento de Asambleas en cada una de las filiales, en concordancia con las políticas de la industria automotriz del país receptor, acutlamente existen 24 asambleas correspondientes a las 24 plantas en el mundo.

Tres importantes razones sostiene la iniciativa de producción en ultramar y que colocan a Nissan Motor al frente de otras empresas transnacionales automotrices japonesas:

1- La industria automotriz es estratégicamente importante involucrando a un gran número de industrias relacionadas y ejerciendo una influencia de gran alcance en el empleo. "Nos hemos dado cuenta de los límites de la exportación de vehículos construidos y se reconoce la necesidad de explorar las posibilidades de la producción en ultramar una vez alcanzados ciertos niveles de

exportación, pero para hacer ésto se necesita poder aliviar la tensión comercial". 245/

2- Las plantas de ultramar provocan la contracción del mercado local al que se sirve permitiendo la mejor respuesta de los compradores a los nuevos productos y así construir mejores modelos que cubran las necesidades específicas de los consumidores.

3- La investigación de los productos en ultramar contribuye directamente a las economías de los países anfitriones mejorando las oportunidades de trabajo y fomentando el crecimiento de la industria local.

El volumen acumulativo de Nissan colocó a las exportaciones sobre un millón en febrero de 1985, alcanzando el mínimo establecido por acuerdo en la Asociación Japonesa Manufacturadora de autos. 246/

El volumen de producción de ultramar pasa el 20.6% en 1986, completando un total de 304 612 unidades.

Desde la conclusión del acuerdo con You Loong Motor, Nissan Motor ha promovido la producción en el extranjero al grado que el volumen total exportado de 1979 a 1985 sobrepasó el 1.39 millón de unidades. 247/

Recientemente Nissan Motor ha desarrollado operaciones en Italia y en diciembre de 1985 completó la construcción de una planta en Gran Bretaña que producirá automóviles de pasajeros a partir de 1986.

Así la compañía avanza más allá de promover el crecimiento de ventas a la producción en el extranjero, formando ésto uno más de los pilares de sus operaciones, junto con las ventas domésticas y la exportación de vehículos terminados desde Japón.

A continuación se enlistan las plantas de fabricación en ultramar por región:

América

Estados Unidos	Nissan Motor Manufacturing Corp
México	Nissan Mexicana S.A. de C.V.
Trinidad y Tobago	Neal and Massy Industries Ltd.
Perú	Nissan Motor del Perú S.A.

245/ NISSAN Co. Data File 1987 p23

246/ NISSAN Co. Data File 1986 p28

247/ NISSAN Co. Data File 1986 p33

Europa

Gran Bretaña	Nissan Motor Manufacturing (UK) Ltd.
Grecia	Teocar S.A.
Italia	Alfa Romeo e Nissan Autoveicoli S.p.a.
España	Motor Ibérica S.A.
Portugal	Entrepósito Comercial-Vehículos e Máquinas S.A.R.L.

Africa

Kenya	D.T. Dobie & Co. Ltd.
Zimbabwe	Nissan Zimbabwe (Pvt) Ltd.
Sudáfrica	Nissan (South Africa) (Pty) Ltd.

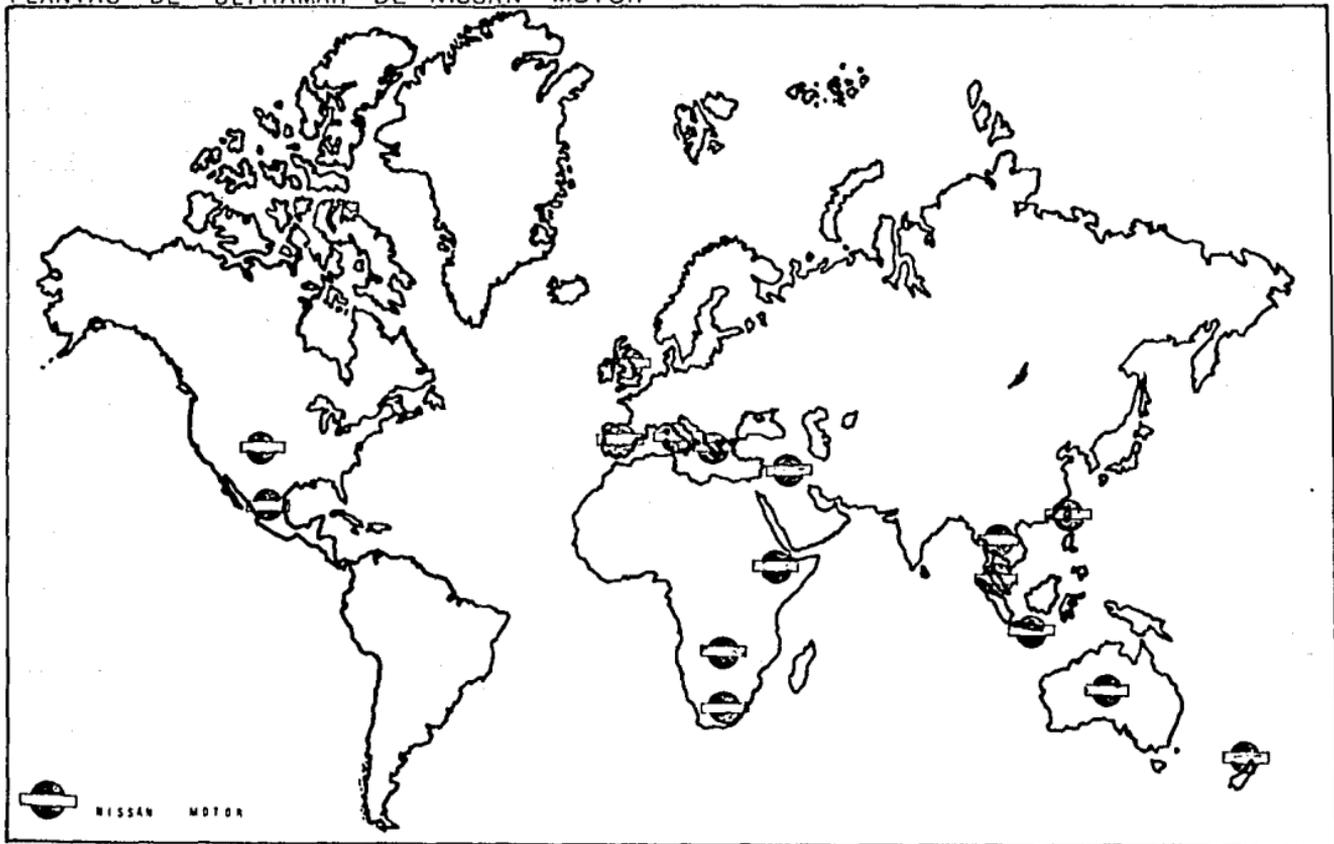
Asia Sudoccidental

Irán	Samyad Co. Ltd.
------	-----------------

Sur Sureste y Este de Asia

India	Allyn Nissan Ltd.
Taiwan	Yue Loong Motor Co. Ltd.
Tailandia	Siam Motors and Nissan Co. Ltd. Prince Motors Ltd. Siam Automotive Industry Co. Ltd.
Malasia	Tan Chong Motor Assemblies Sdn. Bhd.
Indonesia	P.T. Wahana Wirawan
Filipinas	Universal Motors Corp. Piliphinas Nissan Inc.
Australia	Nissan Motor Manufacturing Co. Ltd.
Nueva Zelanda	Nissan Manufacturing Ltd.

PLANTAS DE ULTRAMAR DE NISSAN MOTOR



Ventas a ultramar por región

	Latinoamérica y Caribe	Nortea- mérica	Sudeste Asia Australia	Europa	Medio Oriente	Africa	T O T A L
No. de Países	40	2	33	24	17	38	154
No. de Distri- buidores	50	3	33	21	16	41	164
No. de comer- ciantes	447	1,305	960	3,467	125	344	6,650

FUENTE: NISSAN Co., Data File 1987, México 1988.

4. LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO

4.1. Antecedentes Históricos

4.1.1. Origen

La industria automotriz de cualquier país tiene una enorme influencia en la economía general del mismo, tanto por las ganancias que de ella se generan, como por la interrelación que establece con otras ramas y sectores, vb. gr., hierro, acero, petroquímica, vidrio, servicios, etc.

En México, el origen de esta industria la podemos encontrar a mediados de los años veinte. En 1925 se instala la empresa Ford, primera armadora de vehículos en el país. Posteriormente se asentarán General Motors y Automex (hoy Chrysler); todas ellas dedicadas a tareas de ensamble de partes importadas, sin la participación de materiales fabricados en el país. 248/

El primer antecedente de intervención gubernamental destinado al fomento de la industria ensambladora de vehículos automotores es el Decreto del 14 de octubre de 1925, expedido con el fin de dar un tratamiento fiscal especial a la empresa Ford Motor Co., mediante éste se establecía una reducción de un 50% de los impuestos por importación de los componentes para el ensamble de vehículos. 249/

México se abastecía casi exclusivamente de las exportaciones norteamericanas, situación provocada por la cercanía del mercado y a las ventas de este país con respecto a las empresas europeas. Hecho explicado también porque cuando se inician las actividades de Ford en México, existe en Estados Unidos una fuerte competencia interna en ese país. 250/

Varios son los factores que en este período estimulan al establecimiento de una industria automotriz en México:

1- Relativa estabilidad económica, a partir de 1917, lo cual genera una mayor demanda, "estimándose que las importaciones anuales en el período 1917-1925 eran del orden de 6 000 unidades, se calcula que en 1925 existían en México cerca de 54 000 vehículos". 251/

248/ CIEN. "La industria automotriz en México I" p1

249/ SPP. Op. Cit. p46

250/ LIFSCHITZ, Edgardo. El complejo automotor en México y América Latina p84

251/ LIFSCHITZ. Op. Cit. p86

2- Medidas de política económica. El interés gubernamental se refleja en la expedición del mencionado decreto; promoviendo la producción nacional de aceites y lubricantes y mediante la creación de la Comisión Nacional de Caminos en donde se destinaron fondos para la construcción de carreteras. También se rebajaron en 1925 las tarifas de importación y en 1926 se introdujeron exenciones fiscales para las inversiones en este sector. 252/

3- Competencia en el exterior, específicamente en Estados Unidos, ya que como se apuntó debido a la cercanía de México se convierte en mercado; además que se daba una fuerte competencia con la consiguiente saturación del mercado y la búsqueda de nuevas áreas de inversión.

4- Elevación de Aranceles por parte de los países europeos, motivando que las empresas norteamericanas saltaran las barreras arancelarias.

Así, la inversión inicial realizada por Ford no es gratuita y consistía en la apertura de un taller de armado, siendo intensivo el uso de mano de obra, lo que permitió a la empresa beneficiarse de la diferencia de salarios entre los obreros mexicanos y los norteamericanos. Esta empresa se mantiene diez años como líder, presencia explicable porque la producción nacional resultó mínima en comparación a lo importado por ella y que puede justificarse como una consecuencia de la crisis de 1929 en nuestro país. 253/

Desde 1930 se establecen las bases del posterior crecimiento de la industria automotriz terminal y de autopartes, por el fortalecimiento del mercado interno en general y por las facilidades para la importación, el otorgamiento de estímulos para el ensamblaje local y la construcción acelerada de infraestructura para la circulación de vehículos. 254/

El crecimiento de carreteras y el número de vehículos en circulación van aparejados con la tendencia al uso de transporte individual en mayor proporción que el colectivo, que muestra un alto ritmo de expansión, según se puede observar:

253/ LIFSCHITZ. Op. Cit. p87

254/ CIEN Op. Cit. p2

Carreteras y vehículos en circulación en México
1939 - 1979
CARRETERAS Y VEHICULOS EN CIRCULACION EN MEXICO
1930 - 1979

Año	Carreteras			Vehículos en circulación (miles de unidades)			
	Km acumulados	Tmca a/	Total	Tmca 4	Autos 5	Auto-buses	4/5
1930	1 426	-	88.4	-	63.1	6.3	10.1
1940	9 929	21.4	149.5	5.4	93.6	10.1	9.2
1950	22 455	8.5	308.2	7.5	173.1	18.5	9.4
1960	44 892	7.2	827.0	10.4	483.1	26.1	18.5
1970	71 520	4.8	1 928.8	8.8	1 233.8	33.1	37.3
1979	211 266	12.8	4 773.0	10.6	3 138.8	72.8	43.1

Fuente: Dirección General de Estadísticas, en *La Economía Mexicana en Cifras, Nacional Financiera, México, 1981.*

Para mediados de la década de los treinta y hasta comienzo de la siguiente, se incorporaron tres nuevas ensambladoras; dos americanas, General Motors y Chrysler y una mexicana con licencia alemana, Automotriz O'Farril, lo que produjo una expansión en la industria.

"Durante esos años los vehículos en circulación pasaron de 91 126 unidades a 149 455, como resultado tanto del aumento de la producción interna como de las importaciones. Aún cuando ya había cuatro ensambladoras actuando en el país, su participación no superaba el 50% de la oferta en el mercado interno". 255/

Aún bajo esta situación, existe una distribución desigual de las diferentes actividades, sin darse una integración; en la etapa terminal el 95% de las materias primas eran importadas, en la fabricación de carrocerías, éstas representaban escasamente un 15% y los talleres de reparación utilizaban aproximadamente un 90% de insumos importados. 256/

Durante la segunda mitad de los años cuarenta, desciende la producción interna y las importaciones, ya que se reflejan en el país las consecuencias de la Segunda Guerra Mundial. "La oferta total de vehículos en el año 1945 era menor qu en 1943, pero hubo un aumento en el ensamblaje de camiones". 257.

El ingreso de nuevas ensambladoras se ve reducido, salvo International Harvester en 1944 dedicada al ensamble de camiones, ya que la producción interna de estos vehículos fue la menos afectada por la guerra, debido a la menor demanda de automóviles y al aumento de producción en camiones, motivada por la demanda de éstos en Estados Unidos y la reconversión industrial provocada por el mismo conflicto. 258/

255/ *Ibidem* p90

256/ *Idem* p91

257/ *Ibid*

258/ LIFSCHITZ, Edgardo. "La industria automotriz mexicana" p152

4.1.2 Desarrollo

Después de 1945 comienza una lenta recuperación:

1- Inician sus actividades cuatro ensambladoras con participación nacional, lo cual refleja la capacidad de inversionistas mexicanos para participar en el mercado automotriz.

2- La importación de vehículos armados recomienza, con la cifra de 8 163 unidades, de las cuales 6 654 fueron camiones y 1 959 automóviles.

3- La participación de insumos importados aumentó en los talleres de servicio dependientes de establecimientos de comercialización. 259/

Durante el período 1945-1950 la producción automotriz registra una elevada y sostenida tasa de crecimiento; situación explicada por una fuerte demanda que estuvo reprimida por la guerra y que es satisfecha en primer término por el aumento en el número de vehículos armados internamente por las ensambladoras existentes, así como por el ingreso de dos ensambladoras que inician actividades en 1946 (Willi's Mexicana y Automóviles Ingleses) teniéndose así, once empresas en el mercado mexicano y que satisfacían la demanda entre vehículos de pasajeros y camiones.

"Las importaciones de vehículos ensamblados aumentaron también decididamente en los primeros años del quinquenio. Mientras en 1944 se importaron 5 887 unidades, en 1946 alcanzaron el número de 25 629 vehículos; de tal manera que la producción nacional participaba con aproximadamente el 50% de la oferta, porcentaje que aún resultaba sensiblemente menor que el correspondiente a 1942. 260/

En cuanto a la política adoptada por el gobierno en esos años, se encaminó a regular la actividad en el sector, debido precisamente al crecimiento de las importaciones.

Así, en 1948, la Secretaría de Economía (ahora Comercio) publicó que todas las importaciones de mercancías estarían sujetas a un permiso previo; se impusieron por primera vez cuotas para la importación de vehículos, llantas y cámaras. Se intentó incentivar el ensamble local por medio de disminuciones en las tarifas para la importación de materiales de ensamble. 261/

259/ LIFSCHITZ. *El completo automotor en México* p94

260/ *Idem* p98

261/ *Ibidem*

A partir de esta fecha y de la promulgación de la Ley de Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica, se hizo posible ejercer un mayor control sobre el sector automotriz, por considerarlo una rama importante de la industria nacional. Este instrumento permitió al Ejecutivo imponer precios máximos al mayoreo y menudeo sobre la base de una utilidad razonable y adoptar los mecanismos pertinentes para evitar desajustes en el mercado interno. 262/

Todas estas medidas se explican por las situaciones de producción expuestas porque del "período que va de 1925 a 1947, las plantas tuvieron libertad para determinar el nivel de integración deseado sin que haya presiones oficiales; en dicho período el armado de vehículos se realizó mediante operaciones de subsamable y con escaso consumo de artículos nacionales". 263/

Como consecuencia de las medidas adoptadas tenemos:

- Disminución radical de vehículos importados.
- Aumento de la producción nacional, llegando a representar en este período casi el 90% de la oferta interna.
- Incremento del número de obreros en establecimientos y plantas terminales, llanteras, etc.
- Recuperación en la producción industrial, absorbiendo aproximadamente el 43% del empleo y el 77% del valor de la producción. 264/

Para 1950 se incorporaron al mercado interno ocho empresas, de las cuales una era estatal, dos europeas, dos norteamericanas y tres nacionales, representantes de dos empresas europeas y una japonesa. Apareciendo en el mercado los más variados modelos y marcas, a finales de la década de los cincuenta, se tenía una amplia gama de vehículos armados internamente, aunque sus beneficios eran reducidos, debido a que generaba pocos empleos, no incorporaba partes nacionales, no usaba materiales auxiliares ni tampoco avances tecnológicos en el proceso de elaboración. 265/

A pesar del ingreso de las nuevas ensambladoras, el número de vehículos ensamblados internamente se mantuvo estancado. En 1951 se ensamblaron 46 081 unidades; la tendencia en los años posteriores fue descendente hasta alcanzar en 1955 la cantidad más baja de la década, 32 275 vehículos. En los años siguientes se

62/ SPP. Op. Cit. p47

263/ LIFSCHITZ, Edgardo. El completo automotor en México. p98

264/ LIFSCHITZ, Edgardo. "La industria automotriz Mexicana. p158

265/ SPP. Op. Cit. p48

registra una recuperación, tal vez provocada por la devaluación de 1954, que abarató relativamente las importaciones de material de ensamble en relación a los vehículos armados. 266/

Para comprender las anteriores situaciones se debe tomar en cuenta la política gubernamental instrumentada.

En 1950 se establecieron cuotas de producción para las empresas y un sistema de precios oficiales para la venta de automóviles los cuales se fueron reajustando anualmente; se decidió levantar las medidas aplicadas en 1947 para la importación de vehículos armados y se promovió la producción de camiones.

Medidas que durante el quinquenio 1950-1955 ocasionaron una caída de la oferta interna, provocada tanto por el sistema de cuotas como por la competencia del automóvil importado; si bien es cierto que el número de empresas engrosó, también éstas se vieron limitadas por las cuotas de producción. 267/

En cuanto al sistema de precios, aunque eran remunerativos también eran superiores a los precios internacionales, lo que desestimulaba la oferta interna y al levantar las medidas a la importación de vehículos permitió un sustancial crecimiento de las mismas, que pasaron de 2 798 unidades en 1950 a 28 663 en 1955. 268/

Al mismo tiempo que se observa la caída de la oferta interna, se da un cambio en la misma entre vehículos de pasajeros y camiones, lo que indica cierto éxito en las medidas adoptadas. "Mientras en 1950 los camiones representaban aproximadamente un 50% del total de vehículos ensamblados, en 1954 superaban el 65%" 269/

Pero la liberación de las importaciones provocó para 1954 que éstas alcanzaran a representar el 14% del total de las realizadas ese año, provocando un déficit comercial, una crisis en la balanza de pagos que va a desembocar en la devaluación de la moneda. Por lo tanto, se instrumentará una reestructuración e introduciéndose restricciones a las importaciones de autopartes y materiales de ensamble.

266/ LIFSCHITZ, Edgardo. "La industria automotriz mexicana" p160

267/ VIZCAINO, Mejía Manuel. "Panorama de la industria automotriz en México". Cuadernos de Investigación. p162

268/ LIFSCHITZ, Edgardo. El complejo automotor en México. p102

269/ Idem p103

Estas nuevas medidas llevan a una modificación de la producción en la industria automotriz, sustituyendo las importaciones y aumentando la participación en la producción nacional, que pasa al 60% en el quinquenio 1955-1960. 270/

A pesar de que las políticas gubernamentales trataban de favorecer la producción de las ensambladoras, éstas no habían sido suficientes para impulsar la sustitución completa de vehículos armados y producidos en el país e inclusive se puede apuntar el aumento en la producción de camiones con mayor número de insumos nacionales se debe a que es más caro importar las partes de éstos. 271/

Para la década de los sesenta, existen factores que limitan el crecimiento de la industria automotriz:

1- Una gran cantidad de marcas y modelos que impedían aprovechar adecuadamente los recursos, situación contraria si hubiera existido un mercado más unificado.

2- La falta de insumos con mayores adelantos tecnológicos, debido a que la producción nacional de vehículos era escasa y éstos solo se destinaban al mercado de reposición.

3- Las medidas de política económica dirigidas a reducir el mercado automotriz, decreciendo en un 50% la cantidad de marcas y congelando los precios oficiales de los vehículos, que venían ajustándose desde 1950. 272/

A pesar de estos factores, ya se había comenzado la producción de ciertas autopiezas de bajo contenido tecnológico en establecimientos pequeños y medianos de origen nacional, que en un porcentaje limitado, comenzaban a incorporarse a los equipos originales. Tenemos como ejemplos: acumuladores, amortiguadores, arneses eléctricos, vidrios planos, herramientas de mano, muelles de hojas y radios. A partir de la prohibición de importar llantas y cámaras, esta industria cubría totalmente la demanda de las terminales; otros insumos como aceites y lubricantes, pinturas plásticas, telas, etc., eran abastecidas por la industria local. 273/

4- Se procura una integración nacional, aunque no hay cambios sustanciales para ello, las compras de insumos en el

270/ *Ibidem*

271/ VIZCAINO. *Op. Cit.* p164

272/ LIFSCHITZ. El complejo automotor en México. p104

273/ *Ibid* p105

exterior alcanzan un 80% del total, las compras al interior un 12% de autopartes y el 8% restante lo constituían aceites, lubricantes y materiales de ensamble. 274/

Consecuentemente observamos que no hay una transición de la etapa de ensamble a la etapa de producción nacional.

Seguían existiendo importantes cantidades de automóviles importados en contraparte a las exportaciones que eran prácticamente inexistentes, en 1960 sumaron 4 millones de pesos, mientras las importaciones alcanzaban la cifra de 7,096 millones.

5- Medidas de protección arancelaria implementadas en aquellos sectores que fueron objeto de la política de sustitución de importaciones y que pretendía cubrir la integración nacional, pero sin ninguna posibilidad debido al bajo desarrollo tecnológico y a que los artículos producidos no se integraban a la etapa terminal sino como refacciones de automóviles usados.

4.2. Evolución de la Industria Automotriz en México

4.2.1. Del Decreto de 1962

Como consecuencia de las situaciones anteriores, (gran cantidad de marcas, falta de insumos, importaciones excesivas, no integración nacional, etc.) se instrumentan nuevas medidas políticas en materia automotriz, asentadas en el Decreto Presidencial sobre la integración de la Industria Automotriz del 23 de agosto de 1962, 275/ y que señala:

- A partir del 10. de septiembre de 1964 queda prohibida la importación de motores y conjuntos mecánicos para ensamble de vehículos.

- Las fábricas autorizadas solamente podrán manufacturar el motor en sus propias instalaciones. 276/

- Se reduce el número de marcas y modelos.

- Se fijan exigencias de formulación de programas productivos e integración nacional (60% del costo del vehículo)

- Las empresas que no cumplan con estos requisitos saldrán del país.

- Se fijan precios proporcionales a los correspondientes al lugar de origen de los fabricantes. Así como el control de los primeros por parte de la Secretaría de Industria y Comercio.

- Se condicionan las importaciones a las exportaciones. 277/

Como resultado de estas medidas, se autoriza el funcionamiento de empresas como, Diesel Nacional, General Motors, Promexa (Volkswagen), Willi's Mexicana, International Harvester y representaciones Delta (DKW), a las que en 1963 se les otorgan exenciones fiscales y otras medidas de fomento; así como cuotas de producción por un total de 124 000 unidades entre automóviles y camiones. 278/

También, como consecuencia, varias empresas desaparecieron, al no estar en posibilidades de operar en los términos establecidos.

275/ GIEN. Op. Cit. p4

276/ LIFSCHITZ, E. El complejo automotor en México. p108

277/ Idem p109

278/ GIEN. Op. Cit. p5

En 1965 había un total de 15 empresas, una de las cuales desapareció ese mismo año (Representaciones Delta). 279/

Teniendo en cuenta las políticas gubernamentales, el uso de capital y tecnología provenientes del exterior y el fomento, la industria automotriz se desarrolla durante los años sesenta y principios de los setenta.

"Después de la promulgación del decreto de integración de la industria automotriz, el aumento de la producción del sector resultó prácticamente sostenido durante los siguientes años hasta la actualidad". 280/

Se hacen fuertes inversiones en nuevas plantas abastecidas con maquinaria y equipo de las casas matrices de las empresas transnacionales del ramo, que se establecen en las zonas industriales conocidas del Valle de México, Puebla y Toluca.

Al iniciarse la fabricación de vehículos en los términos del decreto, se comenzaron a producir al mismo tiempo la producción de autopartes, una acelerada generación de empleos, así como un ahorro interno.

La ocupación generada por las plantas ensambladoras de vehículos, que en 1960 era de 7,072 personas, pasó a ser de 22,303 en 1969, lo que significó un crecimiento del 215% (13.6% anual) 281/

También a partir del decreto de 1962, se llevaría a cabo la llamada "política de integración" que presenta objetivos definidos:

- a) Aumentar crecientemente el grado de incorporación de partes nacionales a los vehículos acabados.
- b) Reducir el déficit de la balanza comercial atribuible a la industria.
- c) Introducir tecnología disponible, más avanzada.
- d) Crear tecnología y procesos propios y
- e) Aumentar la coordinación entre la industria terminal y la de autopartes. 282/

279/ SPP. Op. Cit. p4

280/ LIFSCHITZ, E. "La industria automotriz mexicana" p162

281/ SPP. Op. Cit. p50

282/ CIEN. Op. Cit. p5

En este sentido, se realizaron inversiones en nuevas plantas con dos miras adicionales: descentralizar la industria y sentar las bases para cumplir con la meta de producir exclusivamente vehículos nacionales.

No sólo se instrumentó la instalación de nuevas plantas y aumentó la capacidad productiva, sino también una mayor fabricación de partes para la exportación, así como unidades terminadas, mucho de una política tácitamente entendida, producir para exportar.

La incorporación de insumos nacionales por parte de la industria terminal aumentó hasta 1967, llegando a representar un 63.5% del total, manteniéndose en ese nivel en años posteriores. 283/

La integración nacional -según la legislación-, se determinaba a partir del criterio "del costo directo de producción", componiéndose éste de los costos de las materias primas, componentes, combustibles, depreciación de la maquinaria y equipo; las importaciones realizadas se tomaban como porcentaje del costo directo -a precios internos- para medir globalmente el grado de integración de cada planta. 284/

Para garantizar el mínimo de integración requerido, el decreto establece que los conjuntos mecánicos constituirán "partes de incorporación obligatoria" nacionales en los equipos originales (transmisión o caja de velocidades mecánica, conjunto, plato y disco, flechas cardánicas, ejes de mecanismo diferencial, frenos tambores y ruedas).

La forma para determinar el grado de integración nacional, sobreestima la integración real, porque no toma en cuenta de manera concreta el contenido real de los insumos importados, registrándose notorias deferencias entre calidades y precios de modelos y tipos de vehículos.

Los niveles de integración más elevados se alcanzan en la producción de camiones (75%), los automóviles populares (65%) y los más bajos los automóviles deportivos y de lujo (35%). 285/

Hasta 1969 la industria automotriz se desarrolló bajo este marco institucional, pero a partir de ese año, se estableció una

283/ LIFSCHITZ, E. "La industria automotriz mexicana" p165

284/ Idem p166

285/ LIFSCHITZ, E. El complejo automotor en México. p46

modalidad con respecto al otorgamiento de la cuota básica de producción y que pretendía sobrepasar la llamada "cuota de integración" establecida en 1967 con el propósito de promover una mayor integración sobre el mínimo decretado. Así, el 21 de octubre de 1969, se publicó un acuerdo mediante el cual se condicionaban las importaciones de partes automotrices correspondientes a la cuota básica, a ser compensadas con exportaciones de partes automotrices fabricadas en el país, añadiendo un énfasis en la exportación. 286/

Esta disposición tenía el objeto de eliminar el gasto de divisas provocado por las importaciones, así como contribuir a mejorar la balanza de pagos del país, ampliar el aprovechamiento de las instalaciones de la industria auxiliar automotriz, incrementar la ocupación de mano de obra y aumentar la utilización de materias primas nacionales. 287/

En concordancia con la política económica vigente para el sexenio 1970-1976, se publicó el 24 de octubre de 1972 un nuevo decreto que fijaba las bases para el desarrollo de la industria automotriz. Entre sus objetivos destacaban el aumentar el empleo de la mano de obra, conformar una oferta de vehículos más acorde con las necesidades del país, incrementar las exportaciones y disminuir las importaciones de productos automotrices. 288/

Básicamente el nuevo decreto manejaba:

- Un grado mínimo de integración nacional del 60%
- Compensar con exportaciones de productos automotrices el valor de las importaciones de la cuota básica.
- Restringir el número de tipos y modelos que podrían ensamblarse.
- También se establece un sistema de "extra-cuotas" de producción:
 - Por exportaciones
 - Por integración
 - Mostrenca para carroceros (producción de camiones chasis sin cabina, para ser terminados por terceras empresas)

286/ SPP. Op. Cit. p51

287/ Idem

288/ SPP. Op. Cit. p52

- Fronteriza (para abastecer el mercado lindante con Estados Unidos). 282/

Estas "extra-cuotas" consistían en autorizar aumentos en la producción siempre y cuando el valor de las importaciones fuese igual al aumento registrado en las exportaciones. Estas últimas podrían consistir en vehículos y/o partes exportados por las terminales.

Complementariamente, se prohibió que las empresas productoras de automóviles populares se encuentren en el rango de los vehículos estándar, de lujo, o deportivos y viceversa. Los fabricantes de los mismos quedan autorizados a producir un máximo de cuatro líneas de vehículos con tres modelos por línea; los restantes no pueden superar la cantidad de siete modelos. 220/

Pero esta diversificación de modelos produce una cantidad excesiva de piezas, de autopartes, situación inversa a la establecida por el decreto, que tipificaba las piezas; además de esta situación, existe una oposición de las empresas para llevarla a cabo a más de las diferencias tecnológicas entre empresas norteamericanas, europeas y japonesas. Hechos que van a marcar una protección hacia las autoparteras. 221/

Se autoriza a las terminales a la producción de autopartes, si éstas se destinan al mercado externo, aplicando las divisas resultantes a una mayor integración, comprando las autopartes necesarias para los vehículos nacionales a los fabricantes mexicanos.

Podría apuntarse un aumento en las exportaciones de la anterior situación, que llevaría a suponer un posible éxito en las medidas de política económica, pero al observar el saldo comercial del sector en la segunda mitad de la década de los setenta, se revela un déficit.

A partir de 1975 las exportaciones de las empresas dejaron de alcanzar niveles preestablecidos. En ese año se esperaba que las exportaciones compensaran el 50% de las importaciones totales pero sólo se alcanzó poco menos del 40%. Las causas de este cese se encuentran en:

- La recesión que afectó a la industria automotriz a nivel mundial

282/ VIZCAINO Mejía, Manuel. "Panorama de la industria automotriz en México". p168

220/ LIFSCHITZ, E. La industria automotriz mexicana" p167

221/ VIZCAINO. Op. Cit. p164

- No se emprendieron, por parte de las empresas, proyectos orientados al mercado externo, así como la producción de componentes.

Esto hacía sumamente difícil penetrar en el mercado externo, principalmente al norteamericano. 222/

Aunque no hay un crecimiento de las exportaciones, sí se puede observar internamente éste, marcado por una participación cada vez mayor de la clase media en la distribución del ingreso, que le proporciona medios para incurrir en la demanda, generándola de manera independiente a la de los sectores con altos ingresos.

El ritmo de este crecimiento fue más intenso durante la primera mitad de la década de los setenta, situación que lleva a la expansión de la empresas:

- General Motors cuenta con plantas en la Ciudad de México y Toluca e instala dos plantas en Saltillo, Coah. para la fabricación de motores y ensamble de vehículos; en Ciudad Juárez instala otras dos plantas de componentes. 223/

- Chrysler de México cuenta con una planta ensambladora de camiones en el Distrito Federal, una de automóviles en Toluca, una de motores de cuatro cilindros en Saltillo Coah. y un gran almacén de refacciones en Monterrey N.L.

- Ford Motor Co. cuenta con tres plantas: una en el Distrito Federal, otra en Cuautitlán, Edo. de México y una más en Tlalnepantla, dedicada exclusivamente a la fabricación de herramientas para la exportación.

- Volkswagen tiene sus enormes instalaciones en Puebla, Puebla.

- Nissan cuenta con una planta en Cívac Morelos y proyecta la construcción de otra en Aguascalientes. 224/

Al existir estas dos situaciones, se observa un desfaseamiento entre la producción interna y la exportación, lo que provoca que el gobierno instrumente nuevas medidas hacia la industria automotriz.

222/ SSP. Op. Cit. p138-139

223/ CIEN. Op. Cit. p5

224/ Idem

El 20 de junio de 1977 se hacen modificaciones al decreto anterior, se promulga el "Decreto de Fomento a la Industria Automotriz" 295/ introduciéndose nuevos criterios para la producción y la integración, se incorporan los tractocamiones, autobuses y tractores.

En cuanto a la integración, se reemplaza la forma de evaluación en que se realizaba, ahora se calcularía en base al costo de producción de cada parte; también se incorpora lo que se llama la "integración recomendada", calculada sobre posibles niveles a alcanzar.

A pesar de que se establecen los mismos criterios sobre integración nacional para las autopartes que para las armadoras, hay una divergencia en la práctica. Se fijó un grado de integración mínimo para los vehículos: automóviles 50% camiones 65% y tractocamiones 70%. Las empresas de autopartes están obligadas a solicitar permisos de importación para los insumos que deseen adquirir en el exterior, los cuales son aceptados solamente en el caso de que no exista producción nacional de ellos. En el caso de las terminales gozan de absoluta libertad para importar todos aquellos insumos que no estén contenidos en la lista de incorporación obligatoria; de tal manera que estas empresas adquieren una indudable ventaja al poder sustituir demanda interna por externa. 296/

Todo esto genera una mayor importación de insumos por parte de las terminales y que lleva al aumento en la participación de las empresas transnacionales en la producción nacional.

Los beneficios para la industria terminal no se hicieron esperar, pasando del 70% en 1970 al 100% en 1980; aunque para el Estado estas políticas significaran la renuncia a sumas de ingresos fiscales, creando un déficit en el sector público, por lo que a partir e 1971 la venta de vehículos nuevos comienza a gravarse con impuestos especiales sobre ingresos mercantiles y la tenencia de vehículos aumenta. 297/

El aumento de la carga fiscal recae sobre el consumidor final. La menor carga impositiva corresponde a los camiones de carga y autobuses, aplicándose en forma progresiva hasta alcanzar su máximo en los automóviles de lujo.

295/ VIZGAINO. Op. Cit. p169

296/ Idem p171

297/ LIFSCHITZ, Edgardo. El complejo automotor en México. p154

No sólo se realizaron las modificaciones antes mencionadas, también debido a las dificultades con la balanza comercial se realizaron en el decreto de 1977, cambios que profundizan en los mecanismos de regulación de las exportaciones y las importaciones; a partir de ese momento las empresas deberán ajustarse al llamado "presupuesto anual de divisas" 298/ donde las empresas deberán registrar un equilibrio en su balance de divisas, ya sea mediante mayores exportaciones o bien menos importaciones.

Como resultado de estas medidas, las empresas de la industria terminal se vieron obligadas a realizar esfuerzos de exportación, como requisito para hacerse acreedoras a los estímulos del gobierno federal, así como para conservar o incrementar su posición en el mercado interno. A partir de 1977 se comenzó a dar un crecimiento sostenido de las exportaciones de la industria automotriz que se elevaron de 192 millones de dólares en 1976 a 404 en 1980. 299/

La industria automotriz mexicana ha sufrido cambios en su estructura, en la que algunas empresas norteamericanas y estatales han perdido terreno en favor de las empresas japonesas y alemanas.

Mientras en 1970 las tres grandes empresas norteamericanas tenían el 54.7% del mercado contra el 27% de Nissan y Volkswagen, para 1981 estas dos últimas controlaban en 35.3%, en tanto las primeras habían disminuido su participación al 49.4%, dejando el resto a las empresas estatales. 300/

Es decir, para 1981, casi el 85% de la producción de vehículos automotores era realizada en plantas de empresas transnacionales. En cifras esta producción aumentó casi seis veces, mostrando una tasa de crecimiento de 11.6% promedio anual; la producción en el mismo año ascendió a 597 mil unidades en comparación a 103 mil en 1965. 301/

El mercado de automóviles por tipos ha tenido una marcada evolución, mientras que hasta 1972 se venían fabricando automóviles grandes, de 8 cilindros, consumidores de grandes cantidades de combustible, después de ese año, debido en parte a la crisis del petróleo y a la misma competencia entre las empresas transnacionales, se comienzan a hacer modificaciones tecnológicas y de diseño sobre los automóviles, orientándose la producción hacia los automóviles populares y compactos, destacando empresas como Volkswagen, Nissan y Renault.

298/ *Idem* p166

299/ *SPP. Op. Cit. p141-142*

300/ *CIEN. Op. Cit. p10-11*

301/ *SPP. Op. Cit. 056*

4.2.2. De 1983 a la actualidad

Hacia 1983 tenemos que debido a la caída de los ingresos reales de los consumidores y a la disminución de las actividades económicas, tanto comerciales como productivas, que obligaron a prescindir de los automóviles, camionetas, tractores, etc., la industria automotriz registra una notable disminución en sus ventas, al pasar de 570 000 unidades vendidas en 1981 a 466 440 en 1982, lo que representó una contracción del 18.3%; caída que se profundizó más en 1983 en que alcanzó el 41.5% menos que el año anterior. 302/

La variación en ventas de automóviles registrada en el bienio 82/81 fue de menos 12.3%, sufriendo la mayor baja los autos de lujo, en cambio los vehículos de cuatro cilindros registraron una variación de ventas de 4.7% mayor. 303/

Tanto Chrysler como General Motors cambiaron sus modelos de ocho a seis cilindros, de seis a cuatro en el caso de Chrysler. Ford lanzó su primer modelo Fairmont de seis cilindros en 1983.

Al reducirse la demanda, las empresas transnacionales tuvieron que adoptar una serie de medidas como la disminución de la producción y la reducción de personal y se estima que el descenso en el ritmo de crecimiento se prolongó hasta 1984. Durante 1982 el decremento fue del 30% en automóviles y del 40% en camiones. 304/

La crisis de este año no fue igual para todas las empresas, según las cifras anteriores, afectó más a los fabricantes de tractocamiones, autobuses y tractores agrícolas que a los productores de automóviles.

En este sentido, la industria automotriz tiene un retroceso de diez años en virtud de que se fabricaron 285 485 vehículos, 39.6% menos que en 1982, caída sin precedentes si se considera que hasta 1981 se habían registrado crecimientos promedios del 24%.

Las empresas menos afectadas fueron Renault de México y Nissan Mexicana, que incrementaron su participación dentro de las ventas totales de automóviles, al pasar del 3.5% al 7.3% en 1983 y del 11.8% del total de vehículos vendidos en 1981 al 14.6% en 1981 al 19.01% en 1983 de cada empresa. 305/

302/ CIEN. Op. Cit. p9

303/ EXPANSION. "Informe Especial". 16-II-1983. p22

304/ Idem

305/ CIEN. Op. Cit. p9

Por otra parte, los problemas productivos y el descenso en las ventas para 1983 implicó que dejaran de operar 195 agencias distribuidoras de vehículos en el país, lo que representó el 15% menos de las que existían en 1982.

Como resultado de estos problemas tenemos nuevamente la intervención gubernamental que se manifestó por medio de:

- La instrumentación del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, que puntualizaba que la industria automotriz es capaz de generar exportaciones, fabricar artículos de calidad internacional y desarrollar una tecnología de punta para 1990. 306/

- El Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz, emitido el 15 de septiembre de 1983, que pretende:

- a) Eliminación del sistema de subsidios al sector.
- b) Reducción del número de líneas y modelos para lograr su competitividad a escala internacional.
- c) Eliminación de los automóviles de ocho cilindros.
- d) Para los modelos 1985 y 1986 se podrán producir hasta dos líneas con cinco modelos.
- e) Las empresas con capital mayoritario nacional serán las únicas que podrán fabricar camiones, los que obligatoriamente utilizarán motores diesel.
- f) Las empresas no podrán incorporar motores de gasolina ni en camiones ni en automóviles de ocho cilindros destinados al mercado nacional. 307/

En el mismo decreto se señala que las empresas deberán generar las divisas necesarias para sus importaciones y pagos al exterior a través de exportaciones de vehículos, partes, componentes o herramientas, así como el capital que las matrices destinen a incrementar los recursos de sus filiales en el país o bien las cantidades necesarias para la compra de maquinaria para la producción.

Por lo que respecta a la integración nacional, los niveles de ésta fueron ligeramente reducidos con respecto al decreto anterior y a partir de 1987 se fijarían los subsidios estatales para automóviles en 60%, camiones 70% y tractocamiones y autobuses en 90%, excluyendo la producción de tractores agrícolas. 308/

306/ Idem

307/ EXPANSION. Informe especial/Entrevista. 23-XI-1983. p36

308/ CIEN. Op. Cit. p12

Para 1984 son dos los objetivos de la industria automotriz: exportar y lograr una mayor integración nacional, a pesar de que las medidas gubernamentales no habían logrado menguar los problemas de la rama. En este mismo año, las empresas transnacionales concretaron algunos de los planes de inversión proyectados años antes y ampliaron su planta productiva en el país, aprovechando las ventajas en cuanto a materias primas, costos, infraestructura y localización.

A pesar de ser uno de los sectores más afectados por la crisis, durante 1984 la industria automotriz manifestó una recuperación al incrementar sus volúmenes de ventas de automóviles y camiones en 13.3% y 39.4% respectivamente. 302/. En este año, Chrysler creó un programa que le permitió registrar exportaciones por un valor de 470 millones de dólares. En lo que respecta a Ford en 1984 anunció la instalación de una nueva planta que se localizaría en Hermosillo, Sonora, (para la cual, la banca mexicana otorgó un crédito por 20 millones de pesos) cuya producción estaría destinada en un 80% a la exportación. General Motors por su parte logró un valor de sus exportaciones por 127 000 millones. 310/

La recuperación lograda en este año, podría más atribuirse al control que comienzan a tener las empresas transnacionales desde México sobre el mercado internacional que por la recuperación del mercado interno. Si comparamos las exportaciones existen incrementos de 49.78% entre 1984/1983 y de 133.7% entre 1984/1981, en cambio al comparar 1984 con 1983 en cuanto al volumen de ventas en el mercado doméstico, existe un incremento de 21.06%, pero al comparar 1984 con 1981 se observa que aún persiste un decremento de 42.15%. 311/ Consultar apéndice.

"Al parecer, el mercado exterior fue la mejor opción para la industria automotriz nacional, por lo que todas las empresas del ramo han realizado importantes operaciones en el exterior".

"Existen muchas razones por las cuales les conviene a los grandes de Detroit importar unidades terminadas de México: la proximidad geográfica; a los obreros mexicanos se les paga un promedio de 2 dólares la hora en salario y prestaciones, mientras que en Estados Unidos se pagan 23 dólares; las compañías ya cuentan con plantas de ensamble en México y, además, según el decreto, los fabricantes que deseen permanecer tendrán que exportar". 312/

302/ EXPANSION. "Informe Especial II". 23-XI-1983. p50

310/ EXPANSION. "Informe Especial II/Ventas y exportaciones". 3-IV-1985. p50

311/ Idem

312/ EXPANSION. "Industria". 16-I-1985. p31

De 8 plantas instaladas en 1981, para 1985 se contaba con 31 plantas, con lo cual la capacidad instalada se incrementó notablemente. Tomando como base la inversión de las empresas en los últimos tres años, esta rama duplicó su capacidad productiva en la fabricación de automóviles, camiones pequeños hasta de 13 toneladas y partes como motores y ejes de tracción. También las nuevas plantas tienden a descentralizarse y se ubican de manera particular en el norte del país.

"A lo largo de 1985 se dió una tendencia positiva tanto en el mercado interno como en el externo, en donde fue mejor que el año anterior; en ese lapso, las ventas internas de automóviles crecieron 35.7% y las ventas de autobuses y camiones aumentaron un 60.6%. En las ventas al exterior, la mejoría fue más notable, durante el período señalado las empresas automotrices exportaron un total de 11,628 vehículos, esta cifra supera en 89.8% a la alcanzada durante el primer trimestre de 1984.

Chrysler y General Motors, por su parte, fueron las empresas que más impulsaron las exportaciones durante el primer trimestre de 1985. El caso de Nissan es digno de mencionarse, ya que en ese lapso recuperó terreno perdido al exterior, ya que aumentó cinco veces sus exportaciones". 313/ Consultar apéndice.

En 1985 Volkswagen fabricó 100 000 unidades, de las cuales 85 correspondieron a automóviles y el resto a combis y paneles. En dicho período se puso en marcha un programa de producción mancomunada para exportar componentes mexicanos, dando una producción diaria de 1 600 motores, el 80% de esta producción se destinó a Europa y Estados Unidos. 314/

En lo que respecta a Ford, para ese mismo año (1985) comenzó a funcionar su planta en Hermosillo, Sonora, que aumentaría la generación de divisas para la empresa, la cual se basaba en la planta de Chihuahua que exporta motores de cuatro cilindros; se produjeron más de 400 000 motores y cerca de 74 073 vehículos vendidos lo que significó un incremento de 45% sobre 1984. 315/

313/ EXPANSION. Panorama Industrial. 12-VI-1985. p9

314 EXPANSION. Informe Especial III. 5-II-1986. p40

315/ EXPANSION. Informe Especial IV. 5-II-1986 p44

En 1986, se observa una contracción de 3.4% en las ventas del mercado interno, durante el primer trimestre de este año, debido a la alta inflación y a la desaceleración de la economía nacional en general. Al finalizar el año el sector había vendido cerca de 236 454 unidades, lo que significa una disminución del 33% con respecto al año anterior; la producción de vehículos tuvo una disminución de 112 755 unidades en comparación con las 368 699 unidades producidas en 1985 y las 255 944 de 1986. 316/ Sin embargo el mercado externo seguía siendo la salvación para la producción mexicana, el valor de las exportaciones llegó a 2 000 millones de dólares, en unidades terminadas significó cerca de 64 913 unidades en comparación con 54 792 del año anterior. 317/

Teniendo en cuenta estas cifras, México se convierte poco a poco en un maquilador de productos terminados y destinados al mercado externo por las empresas transnacionales del ramo.

Por otra parte, el panorama no fue tan bueno para todas las empresas, tenemos el caso de Renault de México que cerró sus operaciones en ese mismo año, por su baja producción únicamente orientada al mercado nacional, el cual debido a su crítica situación no le pudo sostener en la competencia.

De acuerdo con las estadísticas de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) a lo largo de 1987 las ventas internas de automóviles, camiones y tractocamiones registraron una caída de 4.2% con respecto al año anterior, al pasar de 258 835 vehículos a 147 922. 318/

Las ventas internas de automóviles se redujeron 4% durante el lapso de 1987, sin embargo, la única categoría de autos que presentó resultados positivos en sus ventas fueron los automóviles de lujo. Mientras que las ventas de autos populares en 1987, se mantuvieron casi en los mismos niveles de 1986, las de los autos compactos cayeron en 11.6% y las ventas de los autos de lujo se incrementaron casi 15%. 319/

A lo largo de 1987, las ventas externas de la industria automotriz terminal ascendieron a 162 311 vehículos, lo cual significó un aumento de 124% con respecto a 1986. Las empresas que mostraron mayor dinamismo en los mercados exteriores fueron Chrysler, Ford y Nissan. 320/

316/ AMIA. Informe Anual 1987 p56

317/ Idem p58

318/ AMIA. Informe Anual 1988 p42

319/ EXPANSION. Panorama Industrial. 2-III-1988 p9

320/ Idem

Para 1988, el mercado interno estuvo dominado por Nissan Mexicana, cuyo primer puesto estuvo alternado con Chrysler siguiendo audaces estrategias para poder vender. En los primeros 10 meses de 1988, Nissan tuvo 245.8% del mercado; le siguió Chrysler con 23.4%; el tercer puesto correspondió a Ford con 18.8%, seguido por Volkswagen con 17.8% y General Motors con 13.2%. El restante 2% fue ocupado por Dina, FAMSA y Kenmex, productores de camiones, tractocamiones y autobuses. 321/

Si bien el mercado interno observó una reactivación, ésta se fincó en los modelos cuyos precios fluctuaban alrededor de 20 millones de pesos, adquiridos por planes de financiamiento y a la estabilidad en los precios inducida por el Pacto de Estabilidad y crecimiento económico.

4.2.2.1 Del Decreto de 1989.

Dentro de un marco de renegociación de la deuda externa, entre el gobierno mexicano y los bancos acreedores; la evolución favorable de los precios internos, como resultado de la concertación entre los diferentes sectores; la relativa estabilidad del tipo cambiario; la política de "adelgazamiento" del sector público que tuvo efectos positivos tanto en las finanzas públicas como sobre la inversión; donde los parámetros apuntaban hacia un momento de recesión en la industria automotriz, se produce el "Año del Decreto", caracterizándose por cambios que indican un cambio de rumbo en la industria automotriz.

Así 1989 resaltó por las dudas despertadas en torno a la expedición de los dos decretos que conforman el marco legal de la industria automotriz:

- El Decreto para el Fomento y la Modernización de la Industria Automotriz y
- El Decreto para el Fomento y la Modernización de la Industria Manufacturera de vehículos de autotransporte.

Publicados el 11 de diciembre del mencionado año.

Gabe señalar la participación de los sectores público y privado en esta negociación, que se extendió prácticamente a lo largo del año, para desembocar, finalmente, en un acuerdo concertado entre la industria y el Estado.

"Resalta la voluntad demostrada por los sectores(...) el acuerdo concertado resultará benéfico para el país; de una parte, el Estado asegura congruencia con la política general de apertura económica y por otra, la industria se ve libre de una regulación excesiva, dependiendo cada vez más su crecimiento de su propia dinámica y de la sana competencia del mercado a favor de los consumidores. 322/

La situación anterior plantea una desregularización para la industria automotriz, la cual fue planeada cuidadosamente para seguir protegiendo a la industria terminal radicada en México para no perjudicar a la planta productiva y por lo tanto al empleo.

En el nuevo decreto de la industria automotriz se plantea:

- La adecuación del sector a la apertura comercial.
- El desarrollo del mercado fronterizo.
- La renovación del parque vehicular del país.
- El abastecimiento de los costos de transporte de pasajeros y de carga.
- La disminución de la contaminación atmosférica.
- La penetración de automóviles importados por parte de las empresas establecidas en México.
- El abastecimiento seguro de servicios de transporte.
- Se obliga a las empresas automotrices a tener un saldo positivo en la balanza comercial del sector, evitándose una ola indiscriminada de importaciones. 323/

Las empresas más destacadas en el terreno de las exportaciones y, por tanto, las que mejores perspectivas tienen en el marco de la apertura comercial, son General Motors de México y Chrysler de México, que sumaron por ventas al exterior \$2.85 y \$2.16 billones de pesos respectivamente en 1988. 324/

Asimismo, Ford Motor Co. S.A. de C.V., tiene grandes expectativas con la próxima reapertura de su planta exportadora en Hermosillo y Nissan Mexicana tiene planes muy concretos con su planta de Aguascalientes para que sea eminentemente exportadora.

Por otra parte, se inició en este año la creación del llamado "auto popular", resultado de un proyecto gubernamental que pretende renovar el parque vehicular en México al hacer más accesibles los automóviles nuevos al consumidor, tomándose para ello a Volkswagen de México, que lanzó el modelo de Volkswagen Sedán a un precio de \$13,790,000 y con planes de financiamiento. 325/

En lo que respecta a las exportaciones, la industria terminal sigue un camino ascendente; desde el punto de vista del mercado, por segundo año consecutivo las ventas del mercado interno registraron un incremento mayor al 30%, en tanto que las exportaciones alcanzaron su nivel histórico más alto, reforzando la capacidad de regeneración de divisas que la industria tiene para el país. La demanda de vehículos fue impulsada durante todo el año, debido a la relativa estabilidad de precios, diversas opciones de financiamiento, la salida al mercado del ya mencionado

323/ AMIA. *Boletín No. 288*. Diciembre 1989 p1-3

324/ MARTINEZ Saines, Javier. "Industria Automotriz: El preámbulo de la apertura. *Expansión*. México 31-1-90. p25

325/ Idem

"auto popular" y en general la mejoría en la actividad económica.
326/

Cabe resaltar las inversiones realizadas por la industria no solo para mejorar su productividad y lanzar al mercado nuevos modelos, sino sobre todo, las destinadas a ampliar la capacidad productiva, en especial lo relativo a las exportaciones.

Así Volkswagen AG de Alemania decide que Volkswagen de México sea la plataforma de exportación para el sucesor del "Golf" y para un nuevo modelo que está por arriba del actual "Jetta" explotando de mejor manera, debido a la cercanía, los mercados norteamericano y canadiense. En cuanto a Ford, cierra la plana de Hermosillo en agosto para reinstrumentarla y reequiparla para la producción de los nuevos vehículos de exportación destinados a Estados Unidos y Canadá, aunque buscan expandirse hacia Sudamérica. Afianzándose como una de las principales exportadoras del país se encuentra General Motors, teniendo en este rubro ventas por \$2.2 billones de pesos. 327/

A partir del año-modelo 1991, comenzará la entrada de vehículos importados a México; la industria terminal será la encargada de traer y vender las unidades extranjeras, que además serán de sus mismas compañías; demostrándose el hecho de que la planeación del decreto fue cuidadosamente desarrollada entre el gobierno y el conjunto de industriales del ramo.

La mejor prueba de esta disposición gubernamental vino a colación con la disminución de la integración de autopartes nacionales de 60% a 36%; ya que según se dice por parte de los empresarios es que era casi imposible ser eficientes si se tenían que incorporar autopartes con costos muy por arriba de los que rigen a nivel internacional, acción que obliga a la industria de autopartes a desarrollar un más alto nivel de calidad y eficiencia.
328/

Las empresas transnacionales en este ramo, han mostrado una abierta preferencia para invertir nuevos capitales y multiplicar sus inversiones justamente en suelo mexicano. Varios ejemplos corroboran lo anterior:

326/ AMIA. Boletín No. 288 Diciembre 1989. p4

327/ MARTINEZ Staines, Javier. "Industria Automotriz: El preámbulo de la apertura". *Expansión*. México, 31-I-90. p26

328/ Idem p28

- Como ya se mencionó, Volkswagen invertirá en una plataforma exportadora de vehículos hacia Estados Unidos y Canadá; su planta en Puebla es la única productora del VW sedán en el mundo.

- General Motors invertirá \$250 millones de dólares en una planta productora de minivans y ha multiplicado aceleradamente sus maquiladoras en la frontera norte del país.

- Ford Motor Co. realiza fuertes inversiones en su planta sonorense.

- Chrysler se asoció con otra firma internacional para construir una planta de coinversiones en Toluca.

- Daimler-Benz se asoció con la fábrica de Autotransportes Mexicanos, S.A. de C.V. (FAMSA) para la producción de camiones con motores de la empresa alemana.

- Renault invierte recursoso para mejorar la robotización de su planta en la comarca lagunera. 329/

Por lo que respecta a las cifras, se vendieron en el mercado interno en todo 1989, 455 863 vehículos, 30.4% más que en 1988 y 80% por encima del volumen colocado hace dos años. El volumen de ventas para 1989, significa el cuarto mejor año de la industria, a un nivel similar al de 1980 y 1982 (alrededor de 465 mil unidades) pero todavía lejos de lo logrado en 1981 (571 013). No obstante, si se consideran las ventas totales, el año se convierte en el mejor año de la industria automotriz con 642 mil vehículos. 330/

En promedio, durante 1989 se vendieron cada mes más de 53 mil vehículos, tanto en el mercado interno como externo. Con relación a las ventas totales, el primer lugar correspondió a Nissan Mexiana, con el 21.45% de las ventas en el mercado interno, seguida por Chrysler de México (23.29%), Ford Motor Co. (19.56%), Volkswagen de México (19.29%) y General Motors de México (16.25%). El restante 2.51% se divide entre las empresas fabricantes de autobuses, camiones diesel y tractocamiones.

329/ Idem

330/ AMIA. Boletín No. 289. Enero 1990. p5

En el renglón de automóviles, Volkswagen se colocó como la empresa líder en ventas al mercado interno, seguida por Nissan, Chrysler, Ford y General Motors; cabe mencionar que ésta empresa, a pesar de tener una participación relativamente menor en el mercado de autos, obtuvo la tasa de crecimiento más alta en este segmento creció 30.7%. Además de que se distingue por alcanzar por tercer año consecutivo, el liderazgo en el mercado de camiones comerciales y ligeros. Las empresas se ubicaron, para ese mercado, como sigue: General Motors con 49,579 vehículos, Ford con 39,418, Chrysler con 36,393, Nissan 25,766 y Volkswagen 9,008. 331/

Respecto a las exportaciones, que alcanzaron la cifra de 195,999 unidades, la participación de las empresas fue: Chrysler 34.6%, General Motors, 20.6%, Ford 20.2%, Nissan 12.8% y Volkswagen 11.8%. 332/

Hasta abril del año 1990, se observa un crecimiento destacado en la producción de vehículos por segmentos, automóviles y autobuses 11 y 12% respectivamente, tractocamiones 7%, camiones 6%.

Del total de ventas, la participación por empresa suma un total de 94,623 automóviles, quedando repartida entre Volkswagen, Nissan, y Chrysler en los tres primeros lugares respectivamente.

Con relación al mercado de exportación, hasta este mes (abril) se aprecia un repunte de las ventas ocasionado por el reinicio de actividades de Ford Hermosillo; de esta forma el volumen colocado en el mercado externo durante abril fue de 15,199 unidades contra 12,325 de marzo, no obstante estas cifras el total acumulado de 50,177 vehículos permanece a niveles inferiores a los alcanzados el año pasado, cuando hacia la misma fecha se habían exportado 65,526 unidades. 333/

331/ Idem

332/ AMIA. Boletín No. 221. Mayo 1990. p1

333/ IDEM

4.3. Establecimiento de Nissan Mexicana

En el mercado automotriz mexicano la marca Datsun surgió en 1959, es decir, NISSAN japonés entró al país como un exportador de automóviles de aquel hacia el nuestro.

La empresa adquirió carácter de ensambladora y afirmando su penetración se estableció NISSAN MEXICANA, S.A. DE C.V. en septiembre de 1961, como importadora y distribuidora, junto con Marubeni Corporation, como accionista minoritario. 334/

El primer contacto que se pudiera tener con NISSAN data de julio de 1959, cuando tuvo lugar una feria industrial en la Ciudad de México; NISSAN Motor Ltd., en su afanosa tarea por penetrar mundialmente con sus productos, participó entusiastamente en dicha exposición, despertando el interés en personas de negocios, siendo así como en un concurso se escogió al primer distribuidor a nivel nacional; de inmediato se hizo el primer pedido que en los últimos meses del mismo año se cubrió, llegando el primer embarque al puerto de Acapulco. 335/

Por otro lado, se empezaron a sumar los primeros concesionarios en ciudades como Puebla, Tampico, Veracruz, Hermosillo, Guadalajara, Monterrey, Cd. Obregón.

Posteriormente, NISSAN Motor Ltd., designó al Ing. Tetsuo Arakawa la tarea de promover las ventas y dar a conocer en nuestro país la marca, con tan buenos resultados que en los primeros meses de 1960 llegó otro embarque con más de mil "Blue Bird" al Puerto de Acapulco. 336/

"Fueron más de cinco mil "Blue Bird" desembarcados del Puerto de Acapulco y todos se transportaron rodando (...) y fue así como por etapas hasta el año de 1962 se transportaron 6,700 coches en total, armados en Japón". 337/

Sin embargo, el gobierno mexicano, mirando la sangría tan grande de divisas y tratando de sustituir las importaciones, prohibió la importación de coches completos en el decreto de 1962, como ya se ha apuntado anteriormente. NISSAN Japón adecuándose a

334/ NISSAN MEXICANA. Boletín 250. Aniversario. p3

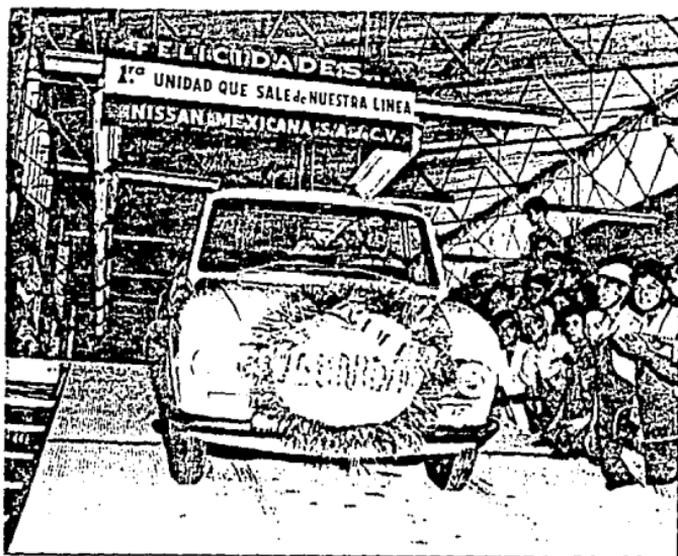
335/ Entrevista realizada en Nissan Mexicana el 22-VI-90.

336/ NISSAN MEXICANA. Nosotros. Órgano de Comunicación Interna de Nissan. p17

337/ Palabras de una persona entrevistada en Nissan Mexicana 22-VI-90.

las circunstancias, decidió quedarse en México para no perder su recién iniciado mercado; no obstante, NISSAN no era capaz de invertir una cantidad tan fuerte como para establecer su propia planta de ensamble, por lo que encarga a la compañía Willi's Mexicana que le arme unidades, que fueron suficientes para mantener las necesidades del mercado entre 1963 y 1964. 338/

Situación que se mantiene hasta 1965, año en que finalmente se decide el establecimiento de la planta ensambladora en Cívac Morelos y que es inaugurada el 12 de mayo de 1966. 339/



De esta manera, Nissan viene a ser la última empresa de las compañías transnacionales más importantes de la industria automotriz en establecerse en México.

Para mediados de la década de los setenta, la exportación de Nissan Mexicana era muy esporádica y sólo consistía en partes de

338/ NISSAN MEXICANA. *Boletín 25o. Aniversario.* p4

339/ NISSAN MEXICANA. *Nosotros.* p17

motor enviados hacia Chile y camionetas a otros países sudamericanos. Para fortalecer y fomentar sus exportaciones con bases más sólidas reubicó la planta número uno y comenzó la apertura de sus plantas dos y tres en Cívac; la planta dos para ensamblar unidades comerciales y la tres, para fabricación exclusiva de maquinado y ensamble de motor "J" con una inversión global de quince millones de dólares. 340/

Así mismo, se invirtieron trece millones de dólares para establecer la Planta de Fundición ubicada en Lerma, Estado de México, cuya construcción se inició en el año de 1977 y se inauguró en julio de 1978. Con ello, se hizo posible, para Nissan Mexicana, no solamente fortalecer su exportación hacia Centro y Sudamérica sino también diversificar su mercado con partes de motor y de fundición hacia Japón. 341/

Como ya se ha mencionado, en la última parte de la década de los setenta, en pleno auge de la economía petrolera mexicana el país se convierte en base de operaciones de las compañías transnacionales para sus exportaciones masivas hacia el mercado internacional; Nissan Mexicana, siguiendo esta tendencia y la política del Gobierno Federal, invierte 230 millones de dólares para ampliar su planta de fundición, inaugurándose ésta en 1982 y haciendo posible así, suministrar piezas de fundición a las plantas de armado tales como, monoblock "E" y "J", cabeza de cilindros, árbol de levas, chumacera, etc. 342/

Aunada a esta política se llevó a cabo el establecimiento de la planta Aguascalientes, en el estado del mismo nombre, siendo ésta una planta de maquinado y ensamble del motor "E", estampado y fundición de aluminio. 343/

Ampliando sus operaciones, Nissan Mexicana fomentó una coinversión mexicano-japonesa llamada "Industrias Nipomex del Centro S.A. de C.V." con la finalidad de fabricar transejes más ligeros y funcionales; teniendo como objetivo inicial el mercado nacional y posteriormente el mercado internacional. 344/

340/ NISSAN MEXICANA. Boletín. p4

341/ IDEM

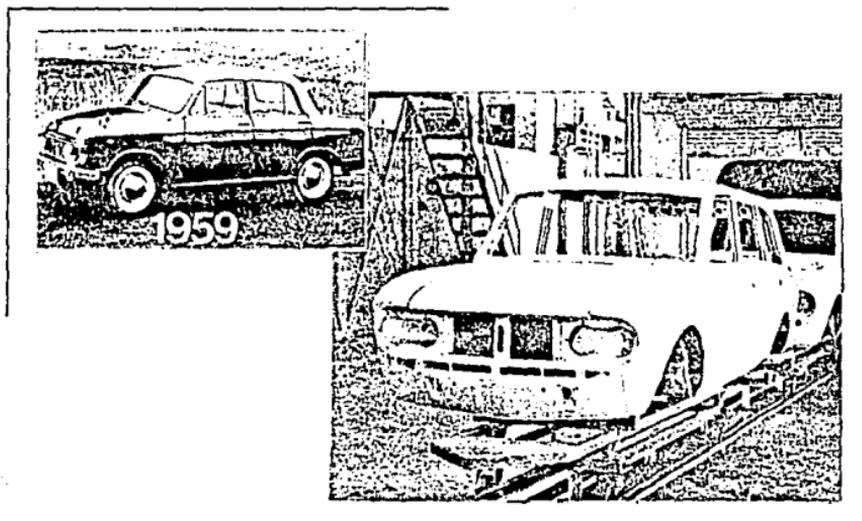
342/ NISSAN MEXICANA. Nosotros p5

343/ NISSAN MEXICANA. Boletín. p4

344/ IDEM

4.3.1. Cronología de Nissan Mexicana

En 1959 es introducida la marca "DATSUN" al mercado mexicano; el 11 de septiembre de 1961 se constituye la Sociedad Mercantil "NISSAN MEXICANA S.A. DE C.V." con un capital social por \$ 5 millones de pesos, teniendo una participación del 85% Nissan Motor Co. de Japón y 15% Marubeni, siendo así los principales accionistas.



Para 1966 se inicia el ensamble de unidades en las instalaciones de la Planta de Manufactura de Civac No. 1, con una capacidad instalada de 70 unidades por día. En 1968 se realiza el primer embarque de unidades a la República de Chile, y en 1969 se hace hacia el mismo lugar el primer embarque de motores "Datsun". En diciembre del mismo año se produce en la Planta Civac la unidad número 30 000.

Se inaugura el Centro de Capacitación y Servicio en el Distrito Federal en 1970; tres años más tarde, en 1973, se produce la unidad número 100 000 en la planta de Civac, Morelos.

Se establece el Primer Laboratorio de Análisis de Emisión de gases en México, en el año de 1975, instalado en el Centro de Capacitación; en noviembre se establece la Planta No. 2 en Civac Morelos, destinada a la fabricación de camiones ligeros.

Siguiendo con la política de exportaciones, en 1973 se hace el primer embarque a Bolivia y en 1976 a Ecuador.

Para 1977 se realiza la primera exportación de partes de fundición manufacturadas en México, con destino a Japón.

En junio de 1978 se inaugura la Planta No. 3 en Civac, con el objetivo de producir el maquinado y ensamble de motores. En este mismo año, se inicia en Lerma, Estado de México, la operación de la planta de fundición de hierro gris.

Para 1979 se inicia la exportación de partes fundidas de motor a Japón y se produce en el mes de junio la unidad número 300 000.

En 1980 se rompe récord de embarque de unidades de exportación con destino a Ecuador, Chile y Bolivia.

En concordancia con la expansión de las empresas, se inaugura en 1981 el Centro de Distribución de refacciones y servicios en Toluca, Edo. de México y se coloca la primera piedra de la Planta de Aguascalientes.

El crecimiento de la empresa se refleja; en julio de 1982 se produce la unidad número 500 000 y en noviembre se inicia la producción en la planta de fundición de aluminio en Aguascalientes. También se constituye la empresa Industrias Nipomex del Centro, con el objeto de manufacturar partes automotrices para los vehículos mexicanos.

En las plantas de ensamble de motor y estampado de Aguascalientes se inicia la producción en junio de 1983 y en noviembre de este año se lleva a cabo el primer envío de motores "bare" a Japón, producidos en Aguascalientes.

En 1984 se realiza el cambio de imagen corporativa de "DATSUN" a "NISSAN" y comienza la exportación de partes de paneles para modelo 720 a Japón. Es lanzada al mercado la línea de modelo B11 (Tsuru I) y termina la producción del A10, la venta de aquél se inicia en octubre de este año. Utilización de contenedores para partes GKD para el modelo B11 traídas desde Japón.

Se inaugura el siguiente año, el Laboratorio de Emisión de gases en Tamaulipas y se inició la exportación de unidades de pasajeros con destino a Puerto Rico; se adopta el sistema de depósito industrial.

Nissan Mexicana festeja su 250. aniversario en 1986. Se obtiene el primer lugar en ventas.

Para 1987 se lanza al mercado la nueva línea de modelos B12 (Tsuru II) y se discontinua el modelo B11; se lanza también el modelo Hikari con turbocargador desarrollado en Nissan Cuernavaca. Nissan es ganadora por segundo año del liderazgo en ventas.

1988 marca el tercer año consecutivo como líder en ventas y se lanza al mercado la camioneta de pasajeros y carga Hichi Van.

En 1989 se produce en la planta de Civac el automóvil número 1 000 000. Cuarto año como líder en ventas. 345/

Cuadro cronológico en el apéndice



345/ Todos los datos fueron extraídos de la bibliografía utilizada a lo largo del apartado 4.3. y 4.4.

.../

4.4. Nissan Mexicana S.A. de C.V. en la actualidad

4.4.1. Planta Productiva

Actualmente, Nissan Mexicana cuenta con 3 plantas de producción Cívica, Lerma y Aguascalientes, que son las directamente relacionadas con el proceso de fabricación de los vehículos.

En el Laboratorio de Emisión de gases se verifica la calidad de los vehículos en cuanto a los índices de contaminación que éstos producen, donde los motores son evaluados si cumplen o no con las normas de baja toxicidad de los humos que emiten.

Se encuentran el Centro de distribución de refacciones de donde éstas son surtidas a los distribuidores en el interior de la República Mexicana y al exterior.

Todo el control de la empresa se encuentra en las oficinas de la Ciudad de México, recientemente ubicadas en un nuevo edificio propiedad de Nissan.

El siguiente cuadro completa la información sobre la planta productiva de Nissan Mexicana, aportando datos como la capacidad instalada, el personal que labora en cada una de ellas, el tamaño, etc.



4.4.1. Planta Productiva

PLANTA	UBICACION	SUPERFICIE	PERSONAL	CAPACIDAD INSTALADA	PRODUCTOS
Civac	Cd. Industrial del Valle de Cuernavaca Jiutepec, Edo. Morelos	410,000 m2	3,429	Ensamble de autos para pasajeros y camiones ligeros. 90,000 unidades anuales.	Autonóviles para pasajeros, camiones ligeros. Ensamble motor "J".
Lerna	Parque Industrial de Lerma de Villada Edo. de México	120,000 m2	1,200	70,000 toneladas anuales de fusión.	Monoblock, cabeza de cilindro, caja de dirección, árbol de levas.
Aguasca- lientes	Km. 75 Carrt. Fed. Lagos de Moreno, Aguascalientes	1,600,000 m2	1,500	Mave estampado: 5,400,000 golpes/año Mave aluminio: 200,000 juegos/año Mave Maquinado y ensam- ble: 180,000 juegos/año.	Fundición aluminio y Maqui- lado de ensamble.
Centro de Distribución de refacciones y servicio Laboratorio de Emisión de gases NIPOMEX	Zona Industrial de Toluca, Edo. de México Salvador Díaz Mirón no. 810 Iampico, Tam.	100,000 m2 895 m2	300 --	Se manejan 11,600 ITEMS y capacidad de almacenaje de: 56,880 m3. Se llevan a cabo prue- bas de emisión Cap. 100 autos al año.	Se almacenan las refaccio- y servicio especializado a todas las distribuidoras. Motores probados con bajos niveles de contaminación.
Oficinas en México	Km. 74.5 Carrt. Fed Lagos de Moreno-Ags. Av. Insurgentes Sur No. 1958 Méx. D.F.	200,000 m2	400	140,000 piezas al año.	Transejes.
Oficinas en México	Av. Insurgentes Sur No. 1958 Méx. D.F.	--	350	Se encuentra la Direc- ción General de la em- presa. Corporativo en General.	De aquí emanan las políti- cas de la empresa y parte de su realización.
Centro de Capacitación	Agustín Gutiérrez No. 115 Méx. D.F.	--	100	Se encuentra la Direc- ción de Relaciones Comerciales, Aduanas y Relaciones Públicas y el Laboratorio de Emisión de gases.	

4.4.2. Organización

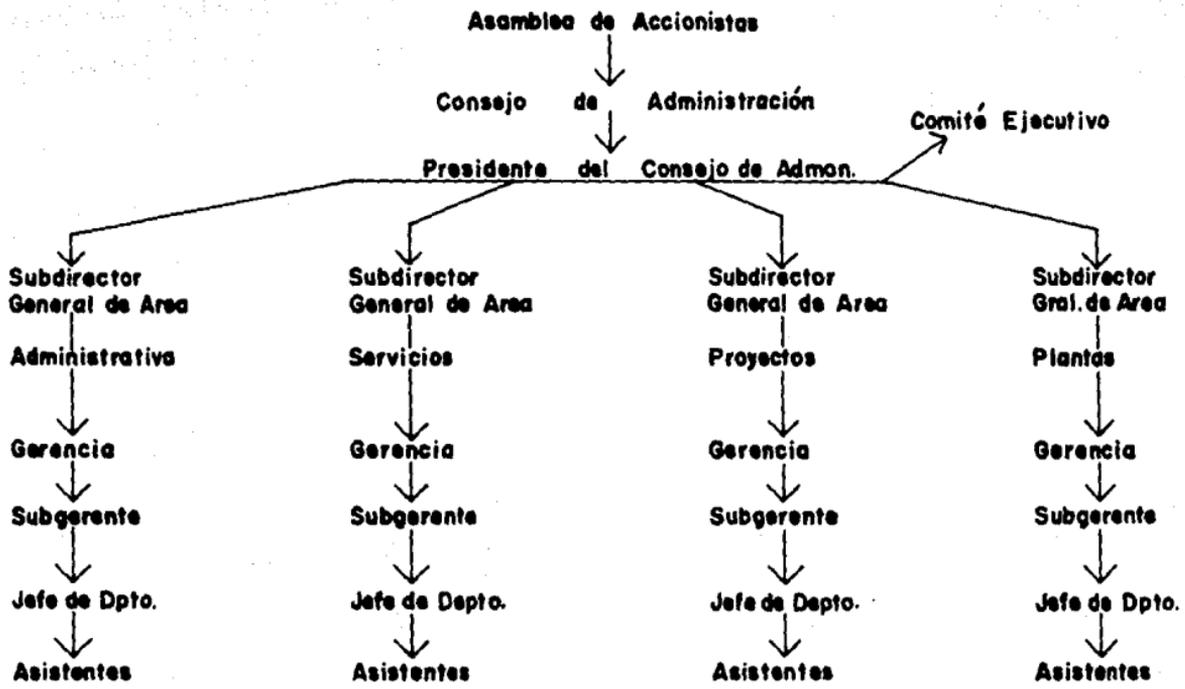
Como empresa transnacional, Nissan Mexicana, no podía ser la excepción, en cuanto a la inclusión de personal japonés en el funcionamiento de la empresa, siendo éstos los que adoptan la toma de decisiones y plantean las políticas a seguir por la misma se encuentran constituidos en la llamada Asamblea de Accionistas, en la cual Nissan tiene una participación del 85% y Marubeni del 15%, conjuntamente actúan con el Consejo de Administración; los resultados de ambos se ejecutan a través del Presidente del Consejo de Administración y Director General de Nissan Mexicana, el señor Shoichi Amemiya S., que puede auxiliarse del llamado Comité Ejecutivo.



Shoichi Amemiya S.
Presidente y Director General de
NISSAN MEXICANA.

Las órdenes que emanen del señor Amemiya trascienden directamente a los Subdirectores Genrales, japoneses también, de éstos a los directores de área, plazas en las cuales ya tienen ingerencia mexicanos; sucesivamente los lineamientos de acción trascienden a Subdirectores, Gerencia, Subgerencia y Departamentos, éstos últimos, los que ejecutan realmente el trabajo y mantienen el nivel administrativo de la empresa. 346/

Ver organigrama del caso.



Organigrama de Nissan Mexicana S.A. de C.V.

4.4.3. Crecimiento

A pesar de la difícil situación por la que ha atravesado la economía del país, Nissan Mexicana ha realizado esfuerzos para mantener un nivel de competencia que no la obligue, a salir del país, basándose en la comercialización de automóviles y ha logrado mantener una tendencia ascendente en la penetración del mercado doméstico.

"Estos logros se deben principalmente a la calidad de los productos, al profesionalismo y agresividad de nuestra red de distribuidores, al soporte técnico del área de servicio y al oportuno suministro de refacciones". 347/

Podríamos agregar la influencia que tiene sobre el consumidor mexicano el aparato publicitario con que cuenta Nissan Mexicana, prensa, radio, televisión, cine, etc., que funciona en cualquier época del año, no solo en el lanzamiento de modelos anuales.

A partir de 1986, se ha observado un marcado crecimiento en el mercado doméstico, la penetración en éste pasó del 18% en 1985 a 24% en 1986, cifra ligeramente elevada para 1988 en un 3%. 348/

En cuanto al volumen de ventas, tenemos que en 1985 éstas eran de 50,232 automóviles, pasando a 73,505 en 1986 y sosteniéndose en un nivel aceptable hasta 1988 en 72,500 unidades. 349/

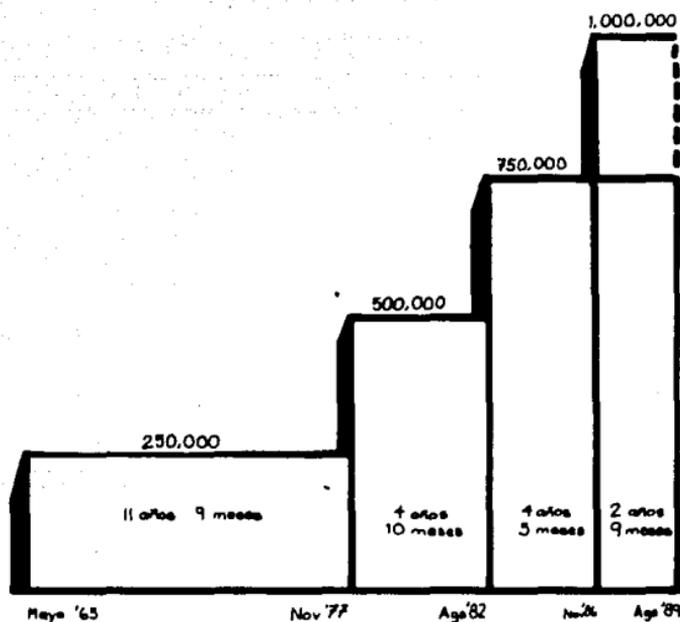
347/ Entrevista realizada en NISSAN MEXICANA el 25-junio-90.

348/ NISSAN MEXICANA. *Nosotros*. México, 1989. p6

349/ IDEM

Gráfica 1

Ritmo de producción acelerado.

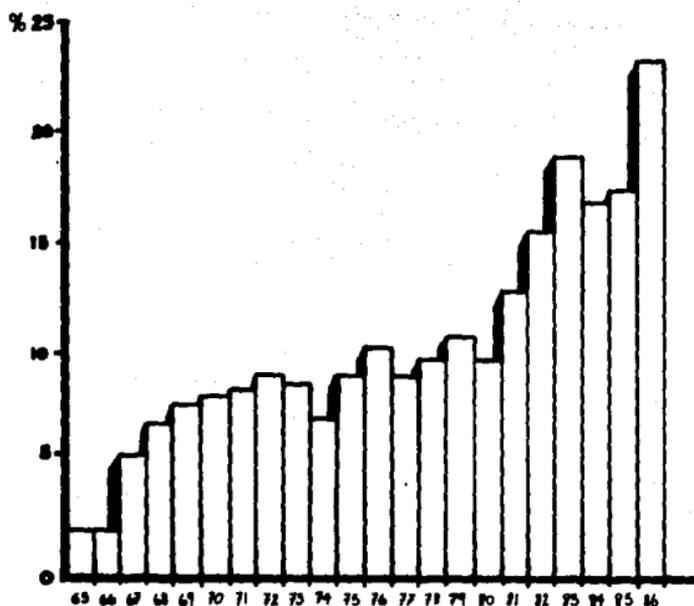


Pronóstico



Bibliografía: Véase el capítulo correspondiente.

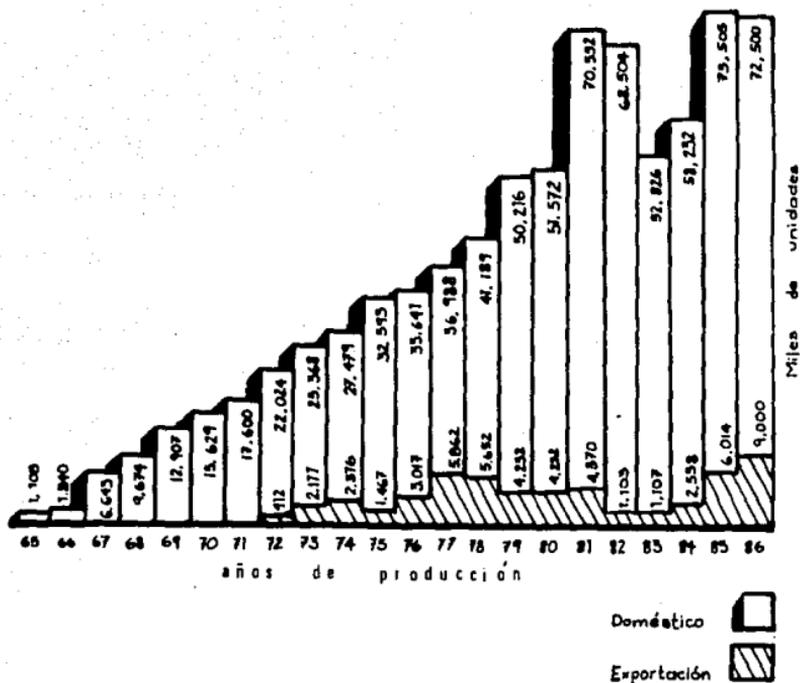
Gráfica 2
Penetración al mercado doméstico.



Bibliografía: Véase el capítulo correspondiente.

Gráfica 3

Ventas de unidades en Nissan Mexicana



Bibliografía: Vease el capítulo correspondiente.

4.4.4 Adelantos Tecnológicos

Notables ejemplos de logros realizados por Nissan Mexicana:

Desarrollo del motor J-18

Este motor es el resultado de la completa modificación al motor J-16 de Japón.

Sistema de turbo con compensador de altura.

Diseñado esencialmente para facilitar el mantenimiento y economizar el consumo de gasolina.

Cigüeñal nodulado

Es un cambio de forja a fundición con el objeto de desahogar la importación.

Minivan "Ichi-van" (Próxima aparición)

Es una modificación completa de minivan "Vanette", original de Japón, adecuada a las necesidades nacionales.

Sistema anti-robo de cajuela.

Sistema de Información y Comunicación

Se han conectado sistemas entre las diversas instalaciones de la compañía, con los distribuidores de México y a nivel internacional; tanto con Japón como con Estados Unidos. 350/

En cuanto a las instalaciones de la compañía, con gran avanzada tecnológica, tenemos:

Laboratorio de Análisis de Emisión de Gases

En el cual se verifica que cada uno de los vehículos tanto de consumo nacional como de exportación cumplan con los niveles anticontaminantes.

Máquinas con control numérico

Que contabilizan el número de golpes/año de la maquinaria instalada; siete de éstas se localizan en Aguascalientes y seis en NIPOMEX.

Sistema PDC (Pressure Die Casting)

Este sistema se encuentra en la planta de Aguascalientes y es uno de los más adelantados para la fundición de piezas de aluminio.

350/ Información proporcionada por la planta Civa, depto. de producción, en visita realizada en 1988.

.../

Sistema de almacenaje de carrocerías pintadas.

El último toque de la carrocería es la pintura, éstas se producen a un ritmo más rápido que el resto del automóvil, para conservarlas se cuenta con un transportador de elevación y deslizamiento controlado por computadora, posteriormente, se estiban según cálculos realizados por la misma.

Centro de Distribución de Refacciones y Exportación.
Que opera casi en su totalidad por computadora. 351/

4.4.5. Distribución de Vehículos

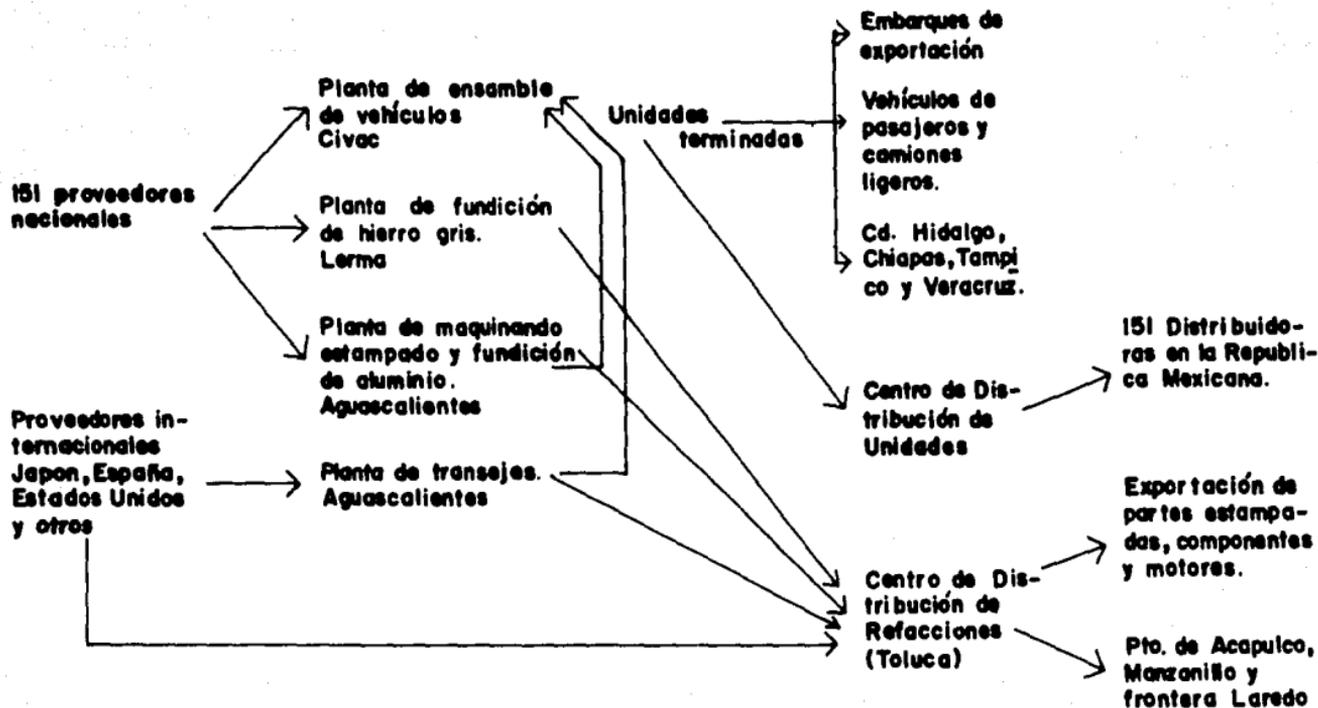
El abastecimiento, la producción y la distribución de los vehículos Nissan, así como las refacciones, se organizan en una estrecha relación, coordinándose con las plantas productivas, con los abastecedores y distribuidores de la marca.

Todo ello ha permitido a la empresa cubrir no sólo el mercado nacional sino también el de exportación.

El siguiente flujo de distribución puede mostrar como se lleva a cabo tal actividad.

351/ Información obtenida a través de visitas realizadas a las plantas de Cívac y Toluca en 1988 y 1989.

Flujo de Distribución



FUENTE: NISSAN MEXICANA. Boletín 25o. Aniversario

4.4.6 Exportaciones

La historia de la exportación en Nissan Mexicana se inicia en 1968 bajo el programa de intercambio con la industria de Nissan Motor Chile, a quienes se les enviaron motores y otros componentes del tren motriz. Tres años después se enviarían a Japón tapones de ruedas.

La actividad fuerte en la exportación de la compañía se inicia en 1972 y como respuesta a la política del gobierno mexicano en la industria; la exportación es para Nissan una forma de generar divisas y por ello, año con año se ha venido incrementando este rubro en la empresa, y más aún en lo que respecta a unidades completas. 352/

En 1977 se inició la exportación de autopartes y en 1983 se manifestó un acelerado incremento al iniciar la exportación masiva del motor tipo "E", transejes y partes estampadas, además de las unidades para pasajeros y comerciales. 353/

Hasta el momento, se exportan los modelos 620 y 720 (camionetas pick-up caja corta y larga) y B11 (Tsuru I) hacia Centro, Sudamérica y el Caribe.

En el Caribe se exportan unidades a Aruba, Curacao, República Dominicana, Bahamas, Gran Caimán, Cuba, Martinica, Antigua, Puerto Rico y Haití.

En Centroamérica, las unidades Nissan llegan a Guatemala, El Salvador, Belice, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

En Sudamérica se envían unidades a Ecuador, Perú, Surinam, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay.

En otras áreas geográficas Nissan Mexicana también realiza exportaciones: En Asia a Japón. En Oriente a Kuwait, hacia Europa en España, Norteamérica hacia Estados Unidos. 354/

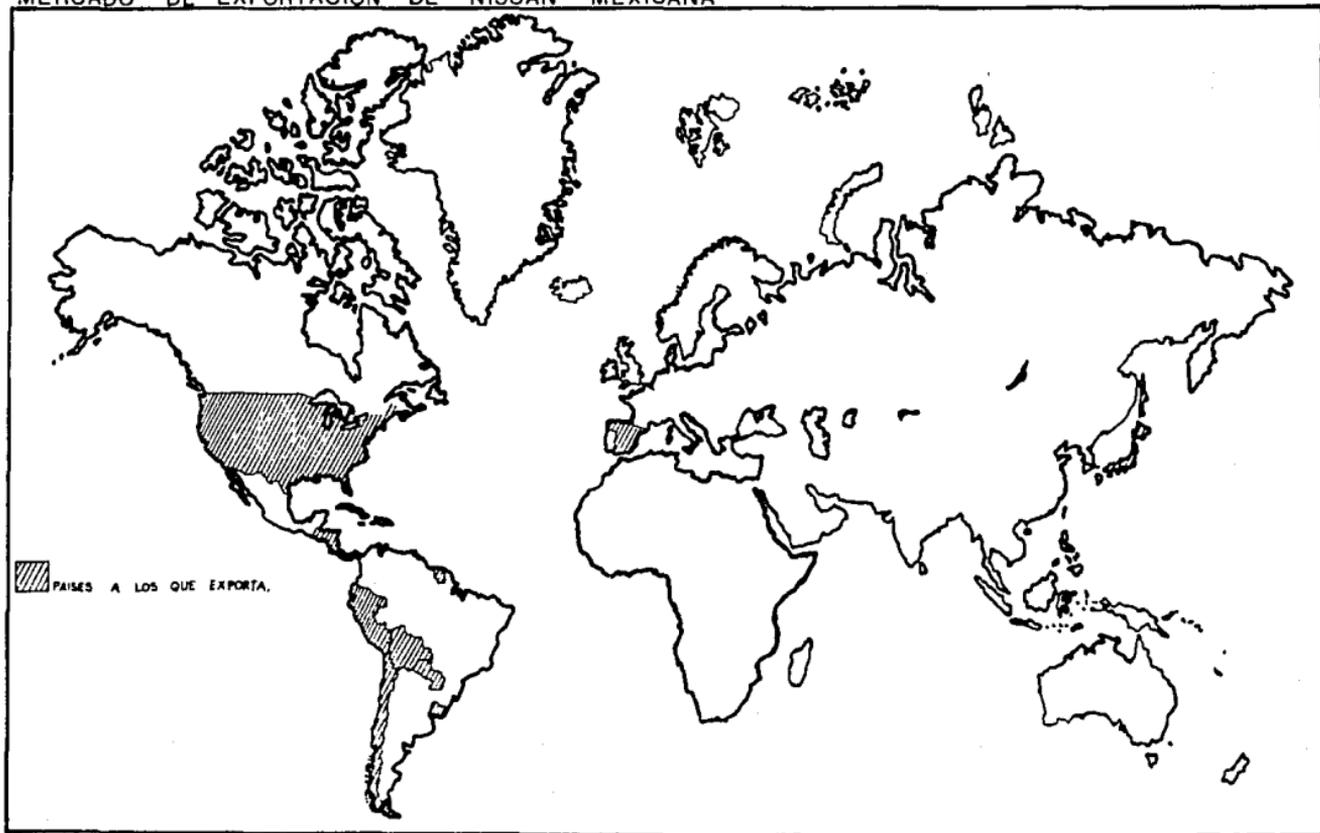
En todas estas exportaciones resalta la importancia de nuestro país como base de operaciones para la empresa transnacional.

352/ NISSAN MEXICANA. *Boletín 25º Aniversario México*, 1986. p10

353/ NISSAN MEXICANA. *Nosotros. México*, 1987. p15

354/ Idem

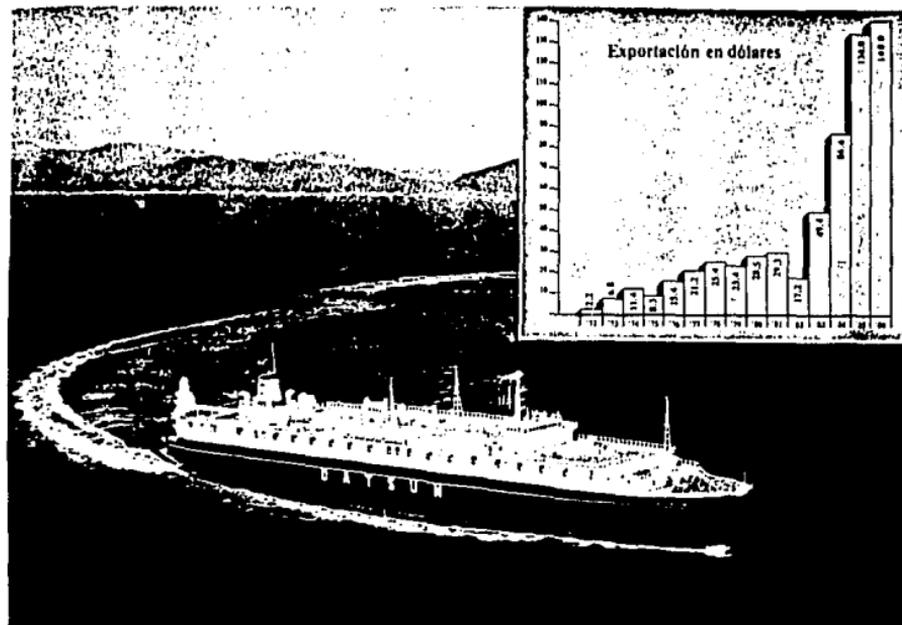
MERCADO DE EXPORTACION DE NISSAN MEXICANA



El siguiente mapa muestra el mercado de exportación de Nissan Mexicana.

La producción de las exportaciones de la empresa se asignó a la planta de Aguascalientes principalmente, iniciando la exportación de autopartes en septiembre de 1983 hacia Nissan Motor en Japón; un mes después la planta de motor en el mismo estado, comienza a enviar los motores "bare" a Japón en octubre del mismo año. 355/

Hasta 1988 se habían exportado un total de 128,339 motores, de una producción de 203,654 (Total producido al mes de julio de ese año). En cuanto a estampado se tiene que de 7'675,973 partes producidas se exportaron 4'721,787, por lo que se puede apuntar que la planta de Aguascalientes contribuye a la adquisición de las necesarias divisas para la empresa. 356/



355/ NISSAN MEXICANA. *Nosotros*. México, 1987 p12
 356/ Entrevista en NISSAN MEXICANA. 24-VI-90.

4.5 Proyecciones y Expectativas para Nissan Mexicana

¿Qué puede esperar Nissan del presente año?

Ante la publicación del nuevo decreto para el fomento y la modernización de la industria automotriz, Nissan Mexicana tendrá mayores posibilidades de ventas tanto en el mercado interno como en exterior, continuando así afianzando su posición desde México.

Lo anterior puede sustentarse en el hecho de que hasta la fecha Nissan Mexicana ha seguido, sino a pie jutilas, si en su mayor parte lo establecido en cada uno de los anteriores decretos, vb.gr., cumpliendo con el grado de integración nacional; con la generación de divisas por medio de exportaciones para cubrir así las importaciones necesarias; con la ampliación de su planta productiva para no perecer en el mercado mexicano debido a la crisis y enfocando su producción hacia el exterior.

Nissan mexicana no tendrá que realizar serios ajustes para cumplir con el contenido del último decreto, de hecho, con anterioridad, y sin tener que cubrir esta línea gubernamental, la empresa venía desarrollando aspectos tecnológicos como el control de la contaminación de las unidades fabricadas, a través del establecimiento de los ya mencionados Laboratorios de Emisión de Gases.

En cuanto a la apertura comercial marcada por el documento oficial, Nissan está en condiciones de hacerle frente debido a que cuenta con una planta productiva amplia y eficiente; si bien es cierto que la empresa no ha alcanzado los volúmenes de ventas al exterior que tienen empresas como General Motors o Ford Motor Co., también es verdad que tiene plantas para expandirse, debido a la modernización de su planta en Aguascalientes, la cual quedará a la altura de la planta de Ford en Hermosillo, lo que le permitirá aumentar su producción.

Las cifras demuestran como Nissan Mexicana ha hecho esfuerzos para cubrir la demand interna y externa incursionando cada vez más en esta área.

En 1978 se produjeron 28 309 vehículos y para 1989 se fabricaron 65 855, con un incremento promedio anual de 3 799 unidades, observándose un marcado crecimiento.

Por otra parte, la proyección de la empresa para este año es rebasar la producción y venta de automóviles en 20% de acuerdo al año anterior; objetivo que se está logrando si tomamos en cuenta que la venta mensual de automóviles en el período abril enero fue de 22 272 unidades y para el presente año en el mismo lapso se han producido 22 171 vehículos, cifra relativamente inferior pero en realidad se espera poder superar la producción anual.

En lo que respecta a la producción global de vehículos la empresa produjo 30 409 unidades en el mismo período de 1989 y para 1990 se llevaban producidas 30 954, por lo que es posible preveer un crecimiento del 22% para el presente año y ésto teniendo en cuenta que entre 1983 y 1988 el mismo fue del 20.3% anual, por lo que el establecido aquí resulta ligeramente elevado.

Para el mercado externo, la producción de Nissan Mexicana pasó de mínima en 1983 con 1 107 vehículos, después de haber resentido una baja provocada por la crisis en la economía nacional a 16 107 unidades en 1987, incremento debido al impulso recibido a la exportación en 1984.

Las exportaciones de Nissan Mexicana se habían centrado en vehículos comerciales, fundamentalmente el modelo 620 (pick-up) y en menor grado en vehículos de pasajeros, pero al paso del tiempo se ha incrementado el número de unidades, no sólo de manera global, sino con una variación inversa a lo apuntado, es decir, se produjeron principalmente vehículos de pasajeros modelo B11. Habiendo sido la exportación en 1983 de 1 107 vehículos en total con una participación de 692 unidades para pasajeros y 1 022 vehículos comerciales y para 1986 estas cifras eran contrarias, de un total producido de 16 107, 10 325 eran para pasajeros y 5 782 fueron unidades comerciales.

Tomando como base estos datos, es fácil preveer que Nissan Mexicana continuará produciendo para la exportación vehículos de pasajeros hacia Centro y Sudamérica. En cuanto a otros mercados, de acuerdo con la relación de intercambio comercial entre Estados Unidos y Japón, -el llamado "Acuerdo Voluntario" que restringe la venta directa de automóviles japoneses en territorio norteamericano y que vence próximamente-, la producción de Nissan Mexicana puede verse afectada, en el sentido de que al consumarse el fin del acuerdo, la empresa podría tener la oportunidad de exportar al vecino país del norte, no sólo motores sino vehículos y otras partes automotrices, garantizadas por la tecnología japonesa y fácilmente accesibles debido a la cercanía, pero todo depende de que el mencionado acuerdo se prorrogue o se derogue.

Es preciso apuntar la necesidad que tiene Nissan Mexicana de no descuidar su mercado, ya que compite muy de cerca con Volkswagen de México en la categoría de autos populares y con Chrysler y General Motors en la categoría de automóviles compactos.

Si bien es cierto que Volkswagen y Nissan compiten, también es cierto que lo hacen por consumidores diferentes, por lo que cada uno conserva su mercado, pero de cualquier manera, éstos pueden tener fluctuaciones en su ingreso y cambiar, según sus posibilidades, hacia cualquiera de las marcas que más le convenga.

En este sentido, Nissan Mexicana se encontrará a la expectativa de lo que suceda con la economía nacional; la estabilidad en los precios, es bien sabido, se deba al Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) y es precisamente ésto lo que ha permitido a muchos consumidores adquirir un bien con alto valor de reventa: un automóvil.

Al terminar el PECE, los precios se verían liberados, dándose una competencia indiscriminada entre las diferentes empresas de la industria automotriz terminal, la única que no entraría en esta competencia, por estar regulada y protegida por el gobierno federal, sería Volkswagen, ya que al haber sido elegida para la producción y comercialización del "automóvil popular" tendría que seguir en la misma línea de acción, produciendo un automóvil "barato", resultando menos afectada; caso contrario a Nissan, que ha mantenido sus precios por debajo de fuertes ganancias, las ha sacrificado con el objeto de vender y sostenerse a precios competitivos, lo que le ha permitido penetrar los diferentes sectores de la población.

Al liberarse los precios, Nissan y otras empresas podrían perder el mercado de consumidores que pueden adquirir vehículos de entre 20 y 30 millones de pesos, pues los precios de éstos serían mayores a las posibilidades de adquisición, pasando los consumidores al mercado de los autos populares, dejando de pertenecer al de automóviles compactos.

Como parte integrante de la economía nacional, Nissan y las otras empresas del ramo, para no sufrir desajustes en su producción, ventas y ganancias, pueden votar a favor de la continuidad del Pacto, o en caso contrario comenzar a planear estrategias para cuando éste termine.

Por lo que respecta a la importación de vehículos permitida a partir de 1991, Nissan Mexicana cuenta con la capacidad tecnológica y comercial suficiente para competir con los vehículos extranjeros, además, si la industria de autopartes no cubre los requerimientos de calidad y puntualidad que la empresa pudiese necesitar, ella misma puede recurrir a la importación de mayor cantidad de autopartes provenientes de Japon (material CKD) e incorporarlas a los vehículos nacionales, ya que actualmente se permite un mínimo de 36% de grado de integración nacional; lo que por una parte elevaría la calidad de los vehículos producidos en México para el mercado doméstico, y se seguiría incluyendo, como se ha hecho hasta ahora, en los vehículos producidos para exportación, y por otra se impulsaría el mejoramiento del parque industrial de las autoparteras para que pueden competir con ésta situación. Así Nissan Mexicana se proyectaría como una gran empresa capaz de competir con productos de calidad internacional, funcionando a la vez como empresa transnacional por sus operaciones en México pero también como una empresa maquiladora por sus ventas al exterior.

NOTA: Las cifras obtenidas en este apartado fueron proporcionadas por la Asociación Nacional de la Industria Automotriz (AMIA) La Industria Automotriz en Cifras. Edición 1989.

CONCLUSIONES

1- Las empresas transnacionales surgen en la etapa superior del Capitalismo, el Imperialismo, como una nueva manifestación de los monopolios nacionales, buscando elevar sus ganancias y creando las condiciones que se lo permitan.

2- Las empresas transnacionales tuvieron a partir del término de la Segunda Guerra Mundial un gran impulso, desarrollándose y afirmándose hasta nuestros días, aumentando para ello el número de sus filiales, el capital invertido y las ganancias obtenidas.

3- El objetivo principal de las empresas transnacionales es maximizar las ganancias a largo plazo, controlando y ampliando las fuentes de materias primas y mercados, aplicando altos niveles de tecnología para desarrollar nuevos productos y procesos.

4- Se define como empresa transnacional aquella que teniendo un capital privado y una organización propia busca, al saturar el mercado interno, la incursión en otras áreas, países en los cuales invertir, teniendo así un carácter internacional; buscando obtener el máximo beneficio de actividades productivas de bienes y/o servicios, estableciendo para ello filiales, empresas que dependen de las operaciones de la empresa original, llamada matriz, aplicando para este fin, adelantos tecnológicos sobre las materias primas obtenidas en abundancia y aprovechando la mano de obra poco calificada, en demasía y barata, a la vez de beneficios gubernamentales.

5- Es inadecuado emplear el término "multinacional" como sinónimo de "transnacional"; habiéndose definido a ésta, no se debe confundir con la primera, ya que define como la empresa formada por capital público y de común acuerdo por varios estados, en beneficio de los mismos, aunque por actuar más allá de las fronteras nacionales tienen también un carácter internacional.

6- Las características de las empresas transnacionales son:

- | | |
|------------------------------------|---|
| 6.1 Obtención del máximo beneficio | 6.6 Concentración de Capital |
| 6.2 Dirección centralizada | 6.7 Nacionalidad |
| 6.3 Interrelación matriz filial | 6.8 Conocimiento de los países receptores |
| 6.4 Formación de oligopolios | 6.9 Técnicas avanzadas |
| 6.5 Avance Tecnológico | |

7- La organización de las empresas transnacionales en los países receptores, guarda un patrón en el cual los puestos de mayor importancia siempre son ocupados por personal de la nacionalidad de la casa matriz, dejando los puestos de menor importancia a nacionales del país receptor.

8- Las empresas transnacionales han abarcado todos los sectores de producción, centrándose en el sector secundario, lo que las reviste de una enorme importancia al tener el control productivo de las industrias que generan un flujo constante de capital y de bienes de uso y consumo directo.

9- Las empresas transnacionales han surgido a lo largo de la historia, en países desarrollados, a saber, Gran Bretaña, Italia, Francia, Holanda, Bélgica, Alemania, Estados Unidos y Japón; distribuyéndose en la actualidad sus filiales en todos los continentes.

10- Los albores de la industria Automotriz los encontramos con el inicio de las primeras máquinas en el siglo XVIII, donde se comienza a tener conocimiento de la aplicación de algunas fuentes de energía, como el vapor, para el movimiento de máquinas útiles al hombre.

11- En 1858 Lenoir inventa el motor de combustión interna, que aceleraría la creación de vehículos aplicando otras fuentes de energía; ejemplo de ello, en 1885 en Alemania, Gottlieb Daimler construye el primer vehículo con este motor, pero en Francia se puede situar el origen de la industria automotriz.

12- La importancia del inventor Henry Ford, fundador de la empresa Ford Motor Co., no debe concentrarse, como es la creencia común, en la fabricación de los primeros automóviles, ya que para 1908 cuando él comienza a hacerlo, éstos ya tenían tiempo de existir; sino en lograr una producción en cadena a partir de un modelo determinado, para después evolucionar hacia la producción en serie, acelerándose la industria automotriz.

13- El establecimiento de las principales empresas de la industria automotriz a nivel mundial puede situarse desde 1899 hasta 1935, cuyas nacionalidades son inglesas, francesas, italianas, alemanas, norteamericanas y japonesas.

14- La evolución de la industria automotriz mundial ha estado marcada por varias etapas.

15- La industria automotriz japonesa ha tenido un acelerado desarrollo después de la Segunda Guerra Mundial, llegando a ocupar el segundo lugar en seguida de Estados Unidos. Las principales empresas japonesas son: Toyota, Nissan, Honda, Maza.

16- Cumpliendo con las características de las empresas transnacionales, las empresas japonesas tienen una sola dirección responsable de todo el complejo. Producen vehículos en menos

tiempo, con un costo menor y con niveles de calidad y confiabilidad superiores a los de las empresas norteamericanas y europeas.

17. Durante todos estos años y los venideros, la industria automotriz a nivel mundial se caracterizará por una gran competencia entre los productores japoneses, norteamericanos y europeos.

18- Desde su fundación en 1933 Nissan Motors Co. se perfiló como una empresa transnacional, en 1934 comienzan a exportarse vehículos y para 1950 se asocia con una empresa británica para producir automóviles; en 1960 se instala en Estados Unidos y en 1962 en México, incursionando no sólo en la fabricación de vehículos.

19- Las características de las empresas transnacionales se cumplen en Nissan Motor Co. por lo que se le puede calificar como tal.

20- Desde la mitad de los años veinte hasta principios de los sesenta, la industria automotriz mexicana estuvo conformada por operaciones de ensamble de vehículos a partir de la importación de los mismos de Estados Unidos y Europa.

21- A partir de 1962, a raíz de la publicación del Primer Decreto Automotriz, la industria del ramo experimentó cambios drásticos, caracterizándose en términos generales por un acelerado desarrollo.

22- La nueva política de cuotas de ensamble propició que de las varias marcas en el mercado quedaran 12 ensambladoras y a partir del decreto solo 9. El decreto buscaba incrementar la integración mediante el apoyo a la industria de autopartes y reducir el déficit comercial del sector.

23- En 1969 se impulsó la exportación, sujetando la cuota de importación de componentes a la colocación de productos en el exterior; al mismo tiempo se aplicaron subsidios a la industria terminal.

24- A partir de los decretos de 1962, la política de sustitución de importaciones se ha mantenido casi constante, y se ha logrado el 60% de integración nacional (según lo señalan los decretos de años subsecuentes, 1972, 1977 y 1983).

25- Las inversiones realizadas por las empresas terminales y de autopartes han sido cuantiosas, reflejándose en un ingreso sustancial de divisas, así como la transferencia de tecnología y la

creación de empleos en este sector de la economía, orientándose principalmente hacia la exportación.

26- El decreto sobre la industria automotriz de 1989, hace énfasis en la exportación, en la apertura comercial permitiendo la importación de vehículos, controlando los niveles de contaminación atmosférica y la renovación del parque vehicular del país.

27- El establecimiento de Nissan Motor Co. en México se lleva a cabo al iniciarse la década de los sesenta, obedeciendo la política del decreto de 1962, encarga el armado de unidades a Willi's Mexicana. Para 1966 inaugura la planta de armado en Cívac, Morelos con lo cual la empresa cumple con sus planes de expansión.

28- Nissan Mexicana ha registrado, aún pasando por las difíciles situaciones del país, un sostenido crecimiento tanto en ventas nacionales como exportaciones.

29- Como empresa transnacional, la organización de Nissan Mexicana cumple con los lineamientos y características de éstas; hecho que se puede observar en la organización de la misma, los puestos de mayor importancia son ocupados por japoneses.

30- Las exportaciones de Nissan Mexicana se centran en países de Centroamérica, Sudamérica, Caribe, Asia, Europa y Norteamérica; los productos exportables son principalmente vehículos de pasajeros, comerciales, motores y autopartes. La planta de Aguascalientes es la principal responsable de la producción para exportación.

31- Las proyecciones para Nissan Mexicana en 1990, se centran en un aumento en las importaciones, en la continuidad de su control de calidad, así como el control en la contaminación atmosférica de sus vehículos.

32- Las expectativas de Nissan Mexicana, se basan en el desenvolvimiento que tendrá la economía mexicana si se finaliza o no el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico; en la importación de vehículos que hagan progresar la calidad y eficiencia de la industria de autopartes para continuar o descontinuar la importación de materiales y autopartes del Japón.

FUENTES DE INFORMACION Y CONSULTA

I. Libros

- BROOKS, Michel Z. The Strategy of multinational enterprise: Organization and finance. 3a. Edic. Mc.Millan. Nueva York 1981.
- CASAS Vázquez, Antonio. Las empresas transnacionales: Su papel en las relaciones económicas internacionales. (Tesis) México, 1980.
- CASTRO Vicente, Miguel de Historia del automóvil. Enciclopedia CEAC del motor y el automóvil. Barcelona 1973.
- DATA File. Automobile Industry in Japan. Osaka 1986.
- DATA File. The Automobile Manufacturers. Japan 1986.
- DUNNING, Johan H. The multinational enterprise. Harla Edit. Washington 1982.
- ECHEVERRIA, Raúl. Agricultura y empresas transnacionales en la alimentación. Editorial Nueva Imagen. México, 1985.
- HUNNINGHAUS, Kurt. Historia del Automóvil. Barcelona, 1973.
- HYMER, Stephen. Emresas multinacionales: La internacionalización del capital. 2a. Edic. F.C.E. México, 1984.
- LIFSCHITZ, Edgardo. El Complejo automotor en México y América Latina. UAM. México 1985.
- LOPEZ Arias, César. Emresas Multinacionales. Ediciones Universitarias. Bogotá 1977.
- MAXCY, G. et. al. The Moto Industry. Londres 1959.
- MIKSEL, R.F. et. al. Foreign Investment in the petroleum and mineral industries. Mc.Millan. Nueva York 1982.
- NACIONES UNIDAS. Las empresas multinacionales en el desarrollo mundial. Mimeografiado. Nueva York 1978.
- NISSAN CO. Data File 1984. Japón 1985.
- Idem. Data File 1985. Japón 1986.
- Ibidem. Data File 1986. Japón 1987.

Ib. Data File 1987. Japón 1988.

GUILLET, Editores. Diccionario Enciclopédico Guillet. Buenos Aires, 1976.

SALVAT, Editores. Diccionario Enciclopédico Salvat Universal. Barcelona, 1975.

SALVAT, Editores. La economía mundial. Barcelona 1979.

SERVAN J.J. El desafío americano. 5a. Edic. F.C.E. México 1987.

SIDNEY, Rolfey. et. al. Las corporaciones multinacionales en la economía mundial. F.C.E. México, 1984.

SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO. Análisis y expectativas de la industria automotriz en México. México, 1982.

SWEEZY, Paul M. Dinámica del Capitalismo norteamericano. F.C.E. México, 1987.

TAMAMES, Ramón. Estructura Económica Internacional. México, 1982.

WHITE, L.J. The automobile industry. Harla Edit. Nueva York, 1977.

II. Artículos y Revistas

- ASOCIACION MEXICANA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ. (AMIA) Boletín Mensual No. 288. Diciembre 1989.
- Idem. Boletín No. 289. Enero 1990.
- Ibidem. Boletín No. 293. Mayo 1990.
- ibid. Informe Anual 1987. México, 1988.
- Ibid. Informe Anual 1988. México, 1989.
- Ibidem. La industria automotriz en cifras 1989. México, 1989.
- BAQUE, Juan. "Detroit frente al automóvil japonés". Mapa Económico Internacional. CIDE. No. 3 Marzo 1984.
- BARANSON, J. "Technology transfer through the international firm" American Economic Review. No. 8 Agosto 1987.
- BEHRMAN, J.N. "Some patterns in the rise on the multinational enterprise".
- CENTRO DE INFORMACION Y ESTUDIOS NACIONALES. (CIEN) La industria automotriz en México. 1982. Boletín anual.
- FURTADO, Celso. "La concentración del poder en Estados Unidos y su repercusión en América Latina". Comercio Exterior. No. 34 IMCE. México 1982.
- "Industria. Los K de exportación: los prejuicios y la calidad" en Expansión. México, 16-III-1985.
- "Informe Especial/Entrevista César Flores presidente de AMIA: los inconvenientes del decreto automotriz". Expansión. México, 23-XI-1983.
- "Informe Especial II. La industria automotriz: hojalatería para una industria golpeada". Expansión. México, 23-XI-1983.
- "Informe Especial II. Ventas y Exportación: la aparente recuperación". Expansión. México, 3-IV-1985.
- "Informe Especial III. Volkswagen se mantiene al frente". Expansión. México, 5-II-1986.

"Informe Especial IV. Ford rumbo a la pista". Expansión, México, 5-II-1986.

LIFSCHITZ, Edgardo. "La industria automotriz mexicana". Mapa económico internacional. CIDE No. 8 Agosto 1986.

MAGDOFF, Harry. "Notas sobre la empresa multinacional" Pensamiento crítico. No. 17 México, 1983.

MAISONROUGE, Jaques. "Proceeding of the conference on the multinational corporation in the State Department". Monthly Review Vol. 4 6/7 Marzo-Abril 1981.

MARTINEZ Staines, Javier. "Industria automotriz: El preámbulo de la apertura". Expansión. México, 31-I-1990.

NISSAN MEXICANA. Boletín 25° aniversario. México 1986.

Idem. Nosotros. Organo de comunicación interna de Nissan. No. 2 Febrero 1987.

Ibidem. Nosotros. Organo de comunicación interna de Nissan No. 4 Abril 1989.

"Panorama Industrial. Industria automotriz: Confianza en el exterior". Expansión. México, 12-VI-1985.

"Panorama Industrial. La industria automotriz sin mercado interno" Expansión. México, 2-III-1988.

ROBINSON, Richard D. "Beyond the multinational corporation". Economist. No. 14, Julio 28, 1987.

SACOBY, Neil. "The multinational corporation". The Center Magazine.

VIZCAINO Mejía, Manuel. "Panorama de la Industria Automotriz en México". Cuadernos de Investigación Económica. México, UNAM, 1984.

ZHARKOV, Viadieslav. Boletín de la embajada de la URSS en México. Mayo, 1988.

III. Personas

Profr. Jorge Enriquez Hernández. Geografía Económica Social.
Fac. de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM. 1984 (Apuntes).

Profr. Raúl Olmedo. Economía Política. Fac. de Ciencias Políticas y
Sociales. UNAM 1983 (Apuntes).

APENDICE

S E C T O R P R I M A R I O

MATRIZ	ACTIVIDADES	ORIGEN
American Home Products Co.	Fabricación de leche condensada, evaporada y en polvo.	E.U.
Anderson Clayton & Co.	Alimentos para animales. Desgrane, descascarado, limpieza, selección y tostado de otros productos agrícolas. Fab. de harinas, aceites, margarinas y otros productos vegetales.	E.U.
Beatrice Foods Company	Fab. de cajetas, yogures y otros productos a base de leche. Fab. de galletas y pastas alimenticias.	E.U.
Beach-nut Life Savers Co.	Fab. de dulces bombones y confituras.	E.U.
Bristol-Myers International Inc.	Fab. de leche condensada, evaporada y en polvo.	E.U.
Bruce Barners	Prep., conservación y envasado de pescados y mariscos.	E.U.
BSM Gervais Danone	Fab. de leche condensada, evaporada y en polvo y Fab. de cajeta, yogures y otros productos a base de leche.	FRANCIA.
Campbell's Soup Co.	Fab. de salsas, sopas y alimentos colados y envasados.	E.U.
Canada Packers Limited	Preparación, conservación y empacado de carnes.	CANADA.
Carnation Company	Fab. de leche condensada, evaporada y en polvo.	E.U.
Ciba-Geigy & Co.	Alimento para animales. Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos. Fab. de otros productos alimenticios.	SUIZA.
Clements W.W.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos.	E.U.
Coca Cola.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos.	E.U.

Delaware Lay Company Del Monte Co.	Fab. de crema, mantequilla y queso. Prep., cong. y elaboración de conservas y encurtidos de frutas y mermeladas. Fab. de palomitas de maíz, papas fritas y productos similares. Fab. de salsas, sopas y alimentos colados y envasados.	SUIZA. E.U.
General Foods	Prep., cong. y elab. de conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas. Fab. de café soluble y envasado de té. Fab. de con- centrados, jarabes y colorantes para alimentos. Fab. de salsas, sopas y alimentos colados y envasados, grasas vegetales, margarinas y aceites.	E.U. E.U.
General Mills Inc.	Fab. de galletas y pastas alimenticias y fabricación de harina de trigo. Fab. de otros productos alimenticios.	E.U. E.U.
Gerber Products Co.	Prep., cong. y elab. de conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas. Fab. de salsas, sopas y alimentos colados y envasados.	E.U. E.U.
International Multifoods	Conservación de frutas y legumbres por deshidra- tación. Fab. de galletas y pastas alimenticias. Fab. de alimentos para animales.	E.U. E.U.
Kellogg Corp.	Fab. de otras Harinas y productos de molino a base de cereales y leguminosas. fab. de palomitas de maíz, papas fritas y productos similares.	E.U. E.U.
Kraftco Co.	Fab. de crema, mantequilla y queso.	E.U.
Navibel, S.U.	Prep. de conservas y empaçado de carnes.	HOLANDA.
Nagakawa MFG Co.	Prep. de conservas y empaçado de carnes.	JAPON.
Marubeni Corp.	Prep., cong. y elab. de conservas, encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas.	JAPON.
Miles Laboratories Inc.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos.	E.U.

McCormick & Co. Inc.	Fab. envase de sal, fab. de mostaza, vinagre y otros condimentos y prep., cong. y elab. de conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas.	E.U.
Mabisco International Nestlé Alimentaria, S.A.	Fab. de galletas y pastas alimenticias. Fab. de café soluble y envasado de té, y Fab. de leche condensada, evaporada y en polvo.	E.U.
Pepsico, Inc.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos, y fab. de palomitas de maíz, papas fritas y productos similares.	E.U.
Ralston Purina Corp.	Matanza de ganado y fab. de alimentos para animales.	E.U.
Société Financière de Développement Industriel	Prep., cong. y elab. de conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas, y fab. de helados y paletas.	SUIZA.
Stalshment Ltd.	Prep., conserv. y empacado de carnes.	ITALIA.
Stratford of Texas Inc.	Fab. de productos para animales.	E.U.
Società Partecipazioni Alimentari, S.P.A.	Prep., conserv. y envasado de pescados y mariscos	ITALIA.
Seven Up International Inc.	Fab. de concentrados, jarabes y colorantes para alimentos.	E.U.
The Quaker Oats Co.	Fab. de cocoa y chocolate de mesa. Fab. de dulces y bombones y confituras. Fab. de otros productos alimenticios y fab. de colorantes para alimentos, jarabes y concentrados.	E.U.
United Brands	Prep., cong. y elab. de conservas y encurtidos de frutas y legumbres, jugos y mermeladas. Prep. conserv. y empacado de carnes.	E.U.
Warner Lambert Company	Fab. de dulces, bombones, chicles y confituras.	E.U.
Zapata Co.	Prep., conserv. y envasado de pescado y mariscos.	E.U.

FUENTE: ECHEVERRÍA, Raúl. Alimentación y Empresas Transnacionales en la Agricultura. Edit. Imagen. México 1982. Anexo.

S E C T O R S E C U N D A R I O

MATRIZ	ACTIVIDADES	ORIGEN
A E G	Electricidad y electrónica.	Alemania.
A G F A Gevaert	Máquinas y productos fotográficos.	Alemania.
Alcoa	Siderurgia.	E.U.
Aldrich Chemicals	Química.	E.U.
Allied chemical Corp.	Química.	E.U.
Anaconda Company	Metalúrgica.	E.U.
Badische Anilin	Química.	E.U.
Bayer	Química farmacéutica, fibras sintéticas, petroquímica y química inorgánica.	Alemania.
Bethlehem Steel Corp.	Siderurgia.	E.U.
Black and Decker	Máquinas herramientas y aparatos electrodomésticos.	E.U.
Boeing	Aviación.	E.U.
Bosch	Electricidad y electrónica.	E.U.
British Motors	Automóviles e industrial.	Gran Bretaña.
Burlington Tractor	Textil.	E.U.
Carterpillar	Tractores, camiones e industria pesada.	E.U.
Colgate Palmolive	Química, petroquímica, cosméticos y materiales odontológicos.	E.U.
Ciba-Geigy	Químico farmacéutica, petroquímica, y resinas.	Francia.
Citroen	Automóviles.	Francia.
Chrysler	Automóviles, autobuses, camiones de carga, y máquinas herramientas.	E.U.
Daimler-Benz	Automóviles.	Alemania.
Dow Chemical.	Química.	E.U.
Du Pont de Nemours	Química textil, farmacológica y petroquímica.	E.U.
Ericson	Aparatos telefónicos, telecomunicaciones.	Alemania.

Exxon	Petroquímica, refinamiento y derivados del petróleo.	E.U.
Fiat	Automóviles.	Italia.
Ford	Maquinaria pesada y automóviles.	E.U.
General Dynamics	Electricidad, electrónica, química industrial y textiles.	E.U.
General Motors	Automóviles, autobuses y camiones.	E.U.
General Telephone and Electronics Corp.	Telecomunicaciones; fabricación de aparatos telefónicos.	E.U.
Henkel Chemical	Petroquímica.	Alemania.
Hewlett Packard	Electrónica y telecomunicaciones.	E.U.
Hoechst	Química.	Alemania.
Honda	Autos, motos, generadores de luz; maquinaria ligera.	Japón.
IBM	Electricidad, electrónica y computadoras.	E.U.
I C I (Imperial Chemical Industries).	Química. Pinturas y solventes. Plásticos.	Gran Bretaña
I.G. Farbenindustrie	Solventes, plásticos, abonos, productos químicos, y armamentos.	Alemania.
International Harvester	Maquinaria y tractores.	E.U.
International Motors Co.	Camiones de transporte y carga, maquinaria industrial.	E.U.
International Tel. and Tel.	Electrónica y electricidad. Fab. de aparatos telefónicos y telecomunicaciones.	E.U.
Ireland Steel	Acero.	E.U.
Kaiser Aluminum and Chemical Corp.	Aluminio.	E.U.
Kennecott Cooper	Cobre.	E.U.
Kimberly Clark	Papel.	E.U.
Kodak	Máquinas y productos fotográficos.	E.U.
Krupp	Máquinas y herramientas, industria siderúrgica.	Alemania.
Mannesman	Siderurgia.	Alemania.
Mobil	Refinamiento de petróleo, petroquímica y derivados del petróleo.	E.U.

Mitzubichi	Automóviles, aparatos electricos, electrónica y cosméticos.	Japón.
Nissan Motors.	Automóviles, maquinaria, bioquímica y textiles.	Japón.
Ovens Illinois.	Petroquímica y textiles.	E.U.
Perkins	Camiones, motores diesel y maquinaria industrial.	Gran Bretaña.
Phillips	Electrónica y electricidad.	E.U.
Pullman Car Co.	Construcción de maquinaria, aparatos electrónicos, y telecomunicación.	Holanda.
R. C. A.	Electricidad y electrónica. Productos eléctricos domésticos e industriales.	E.U.
Reynolds Metals	Aluminio.	E.U.
Reynolds Tobacco Co.	Industrialización del tabaco.	E.U.
Rhône Poulenc	Química.	Francia.
Sanyo Electric Co. LTD	Electrónica y electricidad.	Japón.
Siemens	Electrónica.	Alemania.
Sigaa Chemicals	Productor de productos químicos, bioquímicos y farmacéuticos.	E.U.
Singer	Maquinaria Doméstica.	E.U.
Socony Mobil Oil Co.	Refinamiento y producción de productos derivados del petróleo.	E.U.
Sony	Aparatos eléctricos y electrónicos, cassettes y artículos musicales.	Japón.
Texaco	Petroquímicos y derivados del petróleo.	E.U.
Torton	Camiones de Carga.	E.U.
Toyota	Automóviles, lanchas y motores para botes.	Japón.
Unilever	Jabones, productos cosméticos y armamentos.	Gran Bretaña.
Union Carbide	Químicos y electrónica (petroquímicos).	E.U.
Vickers	Maquinaria y armamentos.	Gran Bretaña.
Vistar	Aparatos electromecánicos y electrodomésticos.	Francia.
Volkswagen	Automóviles.	Alemania.
Western Electric	Electricidad y electrónica.	E.U.
Westinghouse	Electricidad y electrónica.	E.U.

FUENTE: *SERVAN, J.J. El Desafío Americano. Plaza & Janés S.A. Editores. Barcelona 1980. p. 174-175.*

S E C T O R T E R C I A R I O

MATRIZ	ACTIVIDADES	ORIGEN
	B A N C O S	
First National City Corp.		E.U.
Chase Manhattan Corp.		E.U.
First Chicago Corp.		E.U.
Bankers Trust New York Corp.		E.U.
American Express Co.		E.U.
Irving Trust		E.U.
Morgan Guaranty Trust Co.		E.U.
Mellon National Bank and Trust Corp.		E.U.
Guardian International Bank LTD		E.U.
Mitubichi Bank		Japón.
	S E R V I C I O S	
TRANSPORTES AEREOS Y TERRESTRES		
Air France		Francia
Lufthansa		Alemania
British Airways		Gran Bretaña
Japan Air Lines		Japón.
Western Air Lines		E.U.
Pan Am		E.U.
British Caledonian Air Lines		Gran Bretaña
Iberia		España
Alitalia		Italia
Varig		Brasil
KLM		Holanda
Emery		E.U.
Worldwide		E.U.

"K" Line Air Service LTD
National Rental
Dollar Rent a Car
Avis
Budget rent a car

Sheraton
Holiday Inn International
Hilton Hotels International
Best Western Worldwide Lodging

Sears and Roebuck International
Woolworth
Burroughs

Mac Donal's
Kentuky Fried Chiken

Japón
E.U.
E.U.
E.U.
E.U.

H O T E L E S

E.U.
E.U.
E.U.
E.U.

C O M E R C I O S

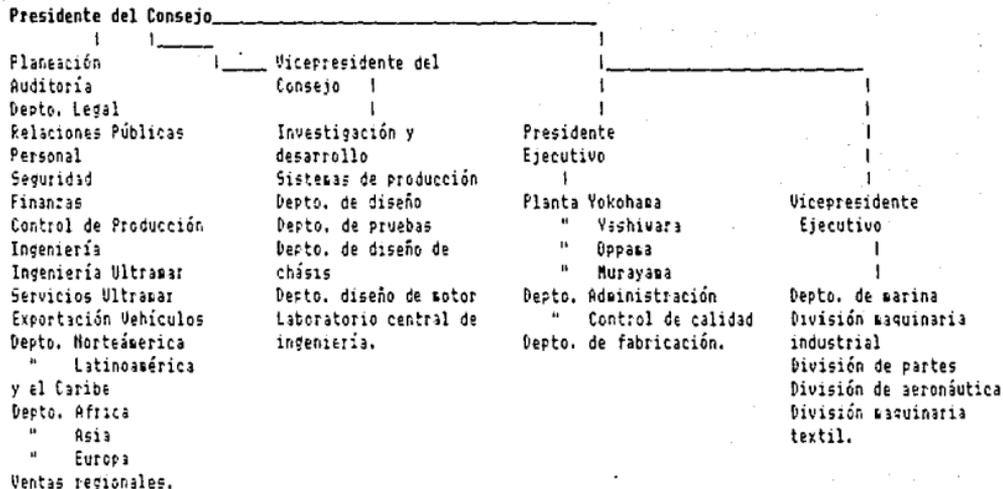
E.U.
E.U.
E.U.

R E S T A U R A N T E S

E.U.
E.U.

*FUENTE: ENRIQUEZ, Hernández Jorge. Apuntes de Economía. UNAM F.C.P. y S.
México, 1985.*

Áreas de ingerencia de los más altos funcionarios de Nissan Motor Co.



FUENTE: NISSAN Co. Data File 1987. p41

4.3.1. CRONOLOGIA DE NISSAN MEXICANA

- 1959 La marca "DATSUN" es introducida al mercado mexicano
- 1961 El 11 de septiembre se constituye la Sociedad Mercantil "NISSAN MEXICANA S.A. DE C.V." con capital social por \$5 millones (NISAN 85% MARUBENI 15%)
- 1966 Se inicia el ensamble de unidades en las instalaciones de la Planta de Manufactura de Civac No. 1, con capacidad instalada de 70 unidades por día.
- 1968 Se hace el primer embarque de unidades a la República de Chile.
- 1969 Se hace el primer embarque de motores "Datsun" mexicanos a Chile. En diciembre se produce en Civac la unidad número 30,000.
- 1970 Se inaugura el Centro de Capacitación y Servicio en el D.F.
- 1973 En julio se produce en Civac la unidad número 100,000 y se hace el primer embarque de unidades a Bolivia.
- 1975 Se establece el Primer Laboratorio de Análisis de Emisión de gases en México, instalado en el centro de capacitación. En noviembre se establece la Planta No. 2 destinada a la fabricación de camiones ligeros.
- 1976 Se hace el primer embarque de unidades a Ecuador.
- 1977 Se realiza la primera exportación de partes de fundición manufacturadas en México, con destino a Japón.
- 1978 En junio se inaugura la Planta No. 3 en Civac, para maquinado y ensamble de motores. Inicia sus operaciones la Planta de Fundición de Hierro Gris en Lerma.
- 1979 En febrero se inicia la exportación de partes fundidas de motor a Japón. Se produce en junio la unidad número 300,000.
- 1980 Se rompe récord de embarque de unidades de exportación con destino a Ecuador, Chile y Bolivia.
- 1981 Se inaugura el Centro de Distribución de Refacciones y Servicio en Toluca, Edo. México. Se coloca la primera piedra de la Planta de Aguascalientes.
- 1982 En julio se produce la unidad número 500,000. En noviembre se inicia la producción en la planta de Fundición de aluminio en Aguascalientes. Se constituye la empresa Industrias Nipomex del Centro con el objeto de manufacturar partes automotrices para los vehículos mexicanos.
- 1983 Se inicia la producción, en junio, en las plantas de Ensamble de motor y estampado en Aguascalientes. En noviembre se lleva a cabo el primer envío de motores "bare" a Japón, producidos en Aguascalientes.

- 1984 Se realiza el cambio de imagen corporativa de "DATSUN" a "NISSAN". Comienza la exportación de partes de paneles para modelo 720 a Japón. Es lanzada la línea del modelo B11 y termina la producción del A10. Utilización de contenedores para partes CKD para modelo B11, cuya venta se inicia al público en octubre.
- 1985 Se inaugura el Laboratorio de Emisión de Gases en Tampico, Tamaulipas y se inició la exportación de unidades de pasajeros con destino a Puerto Rico. Se adopta el sistema de depósito industrial.
- 1986 Nissan Mexicana festeja el 25o. aniversario de su fundación en México. Se obtiene el ter. lugar en ventas.
- 1987 Se lanza al mercado la nueva línea de modelos B12 y se discontinúa el modelo B11. Nissan es ganadora por segundo año del liderazgo en ventas. Se lanza el modelo Hikari con turbocargador.
- 1988 Tercer año consecutivo como líder en ventas.
- 1989 Se produce en la planta de Cívac el automóvil número 1,000,000. Cuarto año consecutivo de líder en ventas.

VENTAS

AÑO	VOLUMEN	VARIACION %
1980	571,013	- -
1981	466,663	- 18.27
1983	272,815	- 41.54
1984	330,287	21.06

FUENTE: AMIA

EXPORTACIONES

AÑO	VOLUMEN	VARIACION %
1980	18,245	- -
1981	14,388	- 21.14
1982	15,819	9.94
1983	22,456	41.95
1984	33,635	49.78

FUENTE: AMIA

.../

PRODUCCION Y VENTAS AUTOMOTRICES
(unidades)
enero - marzo

	1983	1984	1985	Variación %	
				84/83	85/84
Producción					
Automóviles	59,992	55,196	68,219	- 8.0	+23.6
Camiones y autobuses	23,658	27,967	42,436	+18.2	+51.7
Ventas					
Automóviles	55,519	48,051	65,198	-13.4	+35.7
Populares	37,609	28,352	38,255	-24.6	+34.9
Compactos	10,989	13,642	17,731	+24.1	+30.0
De lujo	4,231	4,124	6,233	- 2.5	+51.1
Deportivos	2,690	1,933	2,979	-28.1	+54.1
Camiones y autobuses	23,311	24,508	29,361	+ 5.1	+60.6

FUENTE: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA); Investigación propia.

PRODUCCION Y VENTAS AUTOMOTRICES
(unidades)
enero - febrero

	1984	1985	1986	Variación %	
				85/84	86/85
Producción					
Automóviles	36,286	45,271	35,941	+24.8	-20.6
Camiones y autobuses	15,183	28,066	17,912	+84.8	-36.2
Ventas					
Automóviles	31,509	43,177	27,994	+37.0	-35.2
Populares	19,007	25,649	15,103	+34.9	-41.1
Compactos	8,570	11,447	9,366	+33.6	-18.2
De lujo	2,459	4,073	2,600	+65.6	-36.2
Deportivos	1,473	2,008	925	+36.3	-38.9
Camiones y autobuses	15,764	25,785	16,969	+63.6	-34.3

FUENTE: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA); Investigación propia.

PRODUCCION AUTOMOTRIZ
unidades

	Noviembre 87	Noviembre 86	Variación 87/86	Ene-Nov 87	Ene-Nov 88	Variación 87/86
Producción						
Autos	11,999	10,337	+ 16%	129,582	161,579	- 20%
Camiones y autobuses	7,198	8,710	- 17%	78,483	95,681	- 18%
Ventas						
Autos	13,986	8,475	+ 65%	138,135	146,772	- 6%
Camiones y autobuses	8,881	6,104	+ 45%	81,864	88,562	- 8%
Producción para exhibición						
Autos	13,212	4,437	+198%	122,785	34,490	+256%
Camiones y autobuses	1,896	2,578	- 26%	25,838	27,493	- 6%
Ventas de exportación						
Autos	13,100	4,927	+166%	123,288	35,568	+247%
Camiones y autobuses	2,211	2,803	- 21%	25,851	29,380	- 12%

FUENTE: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz.

FE DE ERRATAS

En la página 33 dice "Trevithok", debe decir TREVITHICK.

En la página 38 párrafo inicial, primer renglón dice "Damler", debe decir DAIMLER.

En la página 55, segundo párrafo, renglón dos, dice "depés" debe DESPUES. Mismo párrafo, séptimo renglón dice "conocido", debe decir CONOCIDO.

Misma página, tercer párrafo, renglón tercero dice "fábica" debe decir FABRICA.