

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

TESIS:

“PRECIOS Y COMPETENCIA EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA,
COMO RESULTADO DE LA APERTURA COMERCIAL (1980 – 2005)”

PASANTE:

ALEJANDRO CONTRERAS GARCIA.

DIRECTOR DE TESIS:

PROFR: LIC. GUERRERO FLORES ALEJANDRO



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
P R E S E N T E

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesina que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. Alejandro Contreras García**, bajo el siguiente título: **“Precio y Competencia en la Industria Automotriz Mexicana, como Resultado de la Apertura Comercial (1980-2005)”** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente



Lic. Rubén Valbuena Álvarez.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
P R E S E N T E**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesina que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. Alejandro Contreras García**, bajo el siguiente título: "**Precio y Competencia en la Industria Automotriz Mexicana, como Resultado de la Apertura Comercial (1980-2005)**" En tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente



Lic. Raymundo Morales Ortega.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
P R E S E N T E

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesina que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. Alejandro Contreras García**, bajo el siguiente título: "**Precio y Competencia en la Industria Automotriz Mexicana, como Resultado de la Apertura Comercial (1980-2005)** " En tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

Dr. Sergio Walter Sosa Barajas .



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
P R E S E N T E

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesina que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. Alejandro Contreras García**, bajo el siguiente título: **"Precio y Competencia en la Industria Automotriz Mexicana, como Resultado de la Apertura Comercial (1980-2005) "** En tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

P R E S E N T E

Atentamente

Lic. Alejandro Guerrero Flores.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
P R E S E N T E

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesina que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. Alejandro Contreras García**, bajo el siguiente título: "**Precio y Competencia en la Industria Automotriz Mexicana, como Resultado de la Apertura Comercial (1980-2005)**" En tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

Lic. Arturo Mérida Monroy.

A mi mamá "Chacha"

Que estaré infinitamente agradecido por su gran apoyo incondicional. En la academia y en le trabajo.

Agradezco a las siguientes personas por su ayuda a mi formación como profesionalista y ser humano:

Primeramente:

A Dios y a mis padres (Paula y Alejandro) por su amor infinito.
A mi familia (hermanas, primos, tíos, abuelos, sobrinos etc.)
A Karili

Finalmente:

Amigos: Nancy, Morales, Paco, Alonso, Javier, Manuel, Ariana, Aminta, Sofía.
Y profesores de toda mi historia académica.

INDICE

PREFACIO.....	1
HIPOTESIS.....	2
INTRODUCCIÓN.....	3
JUSTIFICACION.....	3
CAPITULO I.	
ASPECTOS TEORICOS.	
1.1. Competencia Perfecta.....	6
1.2. Competencia Pura.....	12
1.3. Competencia en Oligopolio.....	12
CAPITULO II.	
ANALISIS HISTORICO.	
2. ANTECEDENTES A LA POLÍTICA DE APERTURA COMERCIAL.....	16
2.1. México Situación Económica (Política Industrial).....	16
2.2. Industria Automotriz Mexicana.....	21
A) (1925 a 1960).....	21
B) (1960 a 1980).....	21
C) (1980 a 1990).....	22
CAPÍTULO III.	
MARCO POLITICO.	
3. APERTURA COMERCIAL.....	25
3.1. Urgencia de un cambio estructural.....	25
3.2. Estrategia Comercial.....	27
3.3. Premisas básicas.....	27
3.4. Acuerdos Comerciales.....	29
Guit.....	29
La Cuenca del Pacífico.....	29
La Comunidad Europea.....	29
Países de América Latina.....	30
3.5. Ley Federal de Competencia Económica.....	30
3.6. TLCAN.....	31
Objetivos del tratado.....	31
Comercio e Inversión en la Industria Automotriz Mexicana.....	31
Inversión.....	32

Artículo 1102 Trato Nacional.....	32
Artículo 1106 Requisitos de desempeño.....	32
Artículo 1109 Transferencias.....	32
Política en Materia de Competencia, Monopolios y Empresas del Estado.....	33
Monopolios y empresas del Estado.....	33

CAPITULO IV

ANALISIS ESTADISTICO.

5. DESEMPEÑO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA, COMO RESULTADO DE LA APERTURA COMERCIAL.....	34
---	-----------

5.1. (1980-1994) Producción.....	34
----------------------------------	----

CONCLUSIONES	75
--------------------	----

BIBLIOGRAFIA	78
--------------------	----

PREFACIO

“Se dice que Thales de Mileto tenía cierta visión de los negocios, atribuyéndole un hecho que prueba su sabiduría, que encierra un principio de aplicación universal. Un día le reprocharon su pobreza con el propósito de convencerle de que la filosofía era inútil para él. Se asegura que sus conocimientos astronómicos le sugirieron, estando en invierno, que la cosecha de olivas sería abundante el año próximo; el filósofo empleó el poco dinero que tenía contratando todas las prensas existentes en Chios y Mileto, mediante un precio reducido, pues nadie le disputó la operación. Cuando llegó la recogida de olivas muchos pretendieron hacer uso de las prensas, queriendo ser los primeros; entonces las alquiló a elevadísimos precios, reuniendo inmenso caudal. Con ello demostró que los filósofos pueden enriquecerse con facilidad, si quieren, pero su ambición es otra. Con dicho relato se pretende demostrar la sabiduría de Thales, más como he dicho ya, su especulación o procedimiento para adquirir riqueza es de aplicación universal: el monopolio. Es arte que las ciudades practican con gran facilidad, cuando están faltas de dinero monopolizando los artículos alimenticios.

Un riquísimo Siciliano compró una vez todo el hierro extraído de las minas de aquel país; luego cuando los mercaderes acudieron a Sicilia para adquirir el mineral, como era el único vendedor obtuvo el 200% sin recurrir a elevar en exceso el precio de venta. Cuando el caso llegó a oídos de Dionisio el Tirano, le mando llamar diciéndole que podía guardar todo su dinero pero no le permitiría vivir en la ciudad, pues el tirano que descubrió la manera de hacer tanto dinero podría ser nocivo para el soberano. Lo que ideó el siracusano fue el modo de hacerse rico, como Thales, es decir, que ambos establecieron un monopolio. También los jefes de Estado deben de establecer esas cosas, porque los Estados se encuentran fuera de numerario algunas veces, siéndoles tan útil conocer esos procedimientos, como lo es para el administrador de una familia, y hasta mucho más; de aquí que algunos políticos estudien a fondo las cuestiones de hacienda”¹

Pues bien, el relato antes presentado por el gran filósofo griego Aristóteles, personaje que pudo conglomerar a gran parte del conocimiento de la época, muestra que los empresarios siempre quieren llegar a monopolizar el producto, en otras palabras, quieren la dominación del mercado, la falta de competencia en los mercados es un aliciente para producir ineficiencia económica: colusiones, carteles, prácticas anticompetitivas; como la que desarrolló Thales de Mileto sin querer, comprando prensas a bajos precios para después rentarlas a los recolectores de olivas, y esto solo lo hizo para demostrar el poder de un filósofo en las artes económicas, demostrando que el pensamiento humano puede llegar a perjudicar el bienestar en una sociedad.

¹ Aristóteles La Política . Capítulo 4 Pags (20-21)

Los empresarios no solo quieren demostrar el poder de su ingenio, como Thales, estos son más egoístas pues quieren controlarlo todo a nivel mundial, como Carlos Slim, que ha monopolizado el sector de telefonía en México, no es para aplaudir su habilidad para generar negocios, si no para poner un alto al egoísmo puro. Como bien lo había dicho Adam Smith², el padre de la Economía” no es la benevolencia de los empresarios lo que provee de bienes, sino su egoísmo”. Estamos de acuerdo con esta reflexión, pero no del todo, el egoísmo severo genera ineficiencia económica.

Así que es de sumo interés para los ciudadanos que los hacedores de política económica se inmiscuyan en el estudio de la Organización Industrial de las industrias donde se considere que existan altas concentraciones. En el caso de México se hace Política Industrial como: decretos, reformas regulatorias; existe una CFC³, encargada de regular mercados prohibiendo prácticas anticompetitivas etc. Si Aristóteles se dio cuenta de que existía la ineficiencia económica, hace más de 2000 años, el gobierno de ahora esta muy retrasado con la creación de la CFC, ya que esta se da hasta finales del siglo XX.

HIPÓTESIS.

Como hipótesis se tiene que:

Con una mayor liberalidad económica hoy en día, se desarrolla una mayor competencia en la industria automotriz mexicana, traducándose esto en un mayor número de automóviles a menores precios. Situación que se da a partir de la mayor apertura comercial desarrollada en sus principios en el gobierno de Miguel de la Madrid (1982 – 1988), creándose así una industria más competitiva, la cuál hizo que se beneficiara a los consumidores por medio de una diversificación de producto de buena calidad y a precios justos.

² Smith Adam “*La riqueza de las Naciones*”. Inglaterra, 1776.

³ CFC(Comisión Federal de Competencia), creada en 1992

INTRODUCCION.

La justificación para el desarrollo de este trabajo es:

El interés por el tema de la industria automotriz mexicana, surge por el hecho de que hoy en día, existe un gran número de vehículos en circulación, y el problema a largo plazo es el cómo se resolverá la constante incorporación y adaptación de las vialidades en las calles y avenidas principales de la ciudad de México, por el gobierno del Distrito Federal, pese a que el uso del automóvil representa un medio de transporte necesario para personas que habitan lejos de su fuente de trabajo, un artículo onerosos para aquéllos que viven cerca o a una distancia, medida en tiempo, de 20 ó 35 minutos del lugar donde laboran, y para otros representa un artículo de lujo del que pueden cambiar de modelo cada año, tanto empresas como familias o personas.

El estar inmerso en el llamado modelo neoliberal, y el problema de la globalización, a la cual México no tiene salida, por el momento, me lleva a considerar y realizar un análisis de la situación de las compañías armadoras, en su mayoría, extranjeras, y a preguntarme el por qué el país no produce sus propios automóviles con tecnología propia. Porque como se podrá ver en el transcurso de este análisis, el producir, armar y comercializar; tanto como la venta de seguros de automóvil, el reemplacamiento (pronto se realizará esto insertando un chip para ubicar procedencia, compañía, propietario, etc., llamado dispositivo de geolocalización satelital), generan empleos, si bien no en la cuantía que otros sectores, complementan este proceso en la economía mexicana.

Analizar y estudiar el crecimiento del PIB, de sus sectores, además de la importación y exportación de mercancías, el consumo, la inversión, el empleo y el desempleo, me llevó a la conclusión de que el país ha quedado atrapado dentro de las economías llamadas desarrolladas, como lo es el caso de los Estados Unidos, donde el mayor comercio con Latinoamérica, incluyendo México, representa más del 80% de su total. La competencia comercial con este país, (competencia desigual) no ha permitido que se desarrolle como una economía de pleno empleo. El endeudamiento del sector público, la falta de incentivos para la mediana y pequeña empresa, no han logrado que el país se transforme en una economía exportadora de bienes de consumo de tecnología de punta, y a la vanguardia del comercio internacional, si bien ha resultado ser un buen socio comercial de la Unión Europea, no es del interés de ellos.

Inquietud aparte representa el robo de automóviles, en donde los usos y costumbres de los delincuentes que se dedican a ello, a veces presenta un patrón de medida, como muestra: los días de la semana que más roban es miércoles y jueves. El 40% de los casos es robo con violencia. De cada cien vehículos robados, dos son sustraídos de un estacionamiento. Las horas con mayor robo:

entre las 14:00 y 16:00 horas. El 50% de los robos se dan en lugares no habituales al dueño del vehículo, 31% es en el domicilio; 11% en el trabajo; y 8% en el lugar habitual. Los delincuentes no encuentran preferencia por un mes determinado. Los estados de la república con mayor índice de robos: Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León, Jalisco, Baja California, Chihuahua, Sinaloa, Puebla, Guerrero y Tamaulipas.

La intención del siguiente trabajo es demostrar como la competencia entre los agentes económicos genera un bienestar en la sociedad. La hipótesis central es que a partir de la mayor apertura comercial desarrollada en sus principios en el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988), se creó una industria mas competitiva en nuestros días, la cuál hizo que se beneficiara a los consumidores por medio de una mayor diversificación de producto de buena calidad y a precios justos.

Aunque el tema es muy trivial izado por la coyuntura, “El Sector Automotriz en el nuevo escenario mundial de la globalización”, ya que es uno de los sectores ganadores en el escenario internacional mexicano, es muy basto para hacer análisis de todo tipo, tanto doméstico como internacional. La manera de abordar el tema en este trabajo es de carácter de organización industrial como lo expone uno de sus fundadores de esta rama de la economía Frederic Scherer.⁴Utilizando el paradigma desarrollado por él mismo en la Universidad de Harvard. SCP (Structure, Conduct, Perfomance), por sus siglas en ingles, estructura, conducta, desempeño.

Para este proyecto se escogió a la Industria Automotriz Mexicana, ya que ha tenido un gran desempeño económico durante los últimos veinte años. La industria genera más del 10% de las manufacturas mexicanas y es el segundo sector de mayor peso en la economía después del petróleo. Aparte es una industria que representa una ponderación grande en el gasto de los consumidores de cualquier sociedad, ya que los automóviles en el mundo moderno se han convertido en una necesidad de primera, y más en una ciudad tan grande como es la ciudad de México.

El trabajo consta de 4 capítulos y sus conclusiones, y ha sido estructurado de la siguiente forma:

En el Capítulo 1, Se desarrollará la teoría de la competencia, se explicará de que manera los mercados competitivos debido a su eficiencia producen un bienestar en la sociedad. Y se explicará como los mercados con cierto grado de concentración pueden moverse a un escenario de mayor competencia. Este marco de referencia, nos ayudará a lo largo del trabajo para buscar la veracidad de nuestra hipótesis antes mencionada: contrastar la industria nueva con la teoría económica de la competencia perfecta, en algunos puntos coincidentes.

⁴ Sherer Frederic “*Structure , Conduct Perfomance*”

Capítulo 2. En este punto se expone la Política Industrial y Automotriz antes de la apertura comercial, es decir, como se encontraba la Industria Automotriz Mexicana en un contexto sectorial y de forma agregada, ya que tiene un gran peso en el PIB mexicano. Se supone que en este periodo la industria no contaba con un auge en su producción e internacionalmente no era muy competitiva. El propósito específico de este capítulo es mostrar la situación no competitiva de la industria, ya que la política ejercida en este periodo no permitió hacer eficiente el mercado automotriz mexicano, tanto al interior como en el exterior, en el mercado doméstico.

Capítulo 3. En este capítulo se expone como la coyuntura mundial obligó a los hacedores de política industrial, a cambiar de un modelo con una alta intervención y protección del gobierno, a uno con mucha liberalidad y desprotección. Aunque existen industrias que con la apertura de los mercados se vieron desfavorecidas, como el sector agropecuario entre otros. A largo plazo pudiera ser que se beneficiarán, aunque es muy cierto que algunas industrias sean eliminadas de la economía general por la gran competencia internacional, el nuevo modelo hace que la inversión fluya a donde es más productiva y competitiva.

En el caso Automotriz, esta es una industria en la que prevalecen las armadoras extranjeras, y por ello necesitan una mayor libertad para su mejor funcionamiento, por ello éstas fueron beneficiadas con la apertura. Lo que le importa a la organización industrial es la búsqueda de eficiencia económica en los mercados. Este capítulo es el parte aguas para un nuevo escenario en la Industria Automotriz mexicana, un escenario productivo para los productores, pero también representa una agradable elección para quienes adquieren un automóvil, ya sea a crédito o de contado,

Capítulo 4. En este capítulo se observará la conducta de la Industria Automotriz Mexicana, visto como un cambio de Política, que traerá una mayor liberalidad para los agentes económicos. Las empresas del sector automotriz a partir de los inicios de la Apertura comercial, mostraron una mayor producción y ventas, acompañada con una mayor diversificación de automóviles a precios que se mantenían constantes y hasta en algunos casos menores que el índice general de precios al consumidor. Después de observar la conducta de las empresas, ya con un TLACAN en marcha, se comprobará la hipótesis planteada al inicio del trabajo, que dada la mayor producción y venta de automóviles, esto generará en consecuencia una mayor eficiencia económica con la competencia. Complementado y comprobando esta hipótesis con series estadísticas, tablas y casos prácticos de análisis.

CAPITULO I

ASPECTOS TEORICOS.

1.1. Competencia Perfecta.

La competencia perfecta es tan importante para el total de la economía agregada que se convierte en el objetivo de cualquier política industrial, o como dice Schooter¹ la competencia perfecta es el objetivo de los economistas.

La industria perfectamente competitiva es aquella que obedece a los siguientes supuestos²:

1. Hay un gran número de empresas; cada una de las cuales produce el mismo producto homogéneo.
2. Cada empresa intenta maximizar sus beneficios.
3. Cada empresa tiene un precio aceptable y supone que sus costos no influyen en el precio de mercado.
4. Se supone que todos los participantes en el mercado conocen el precio: la información es perfecta.
5. Las transacciones no tienen costes: los compradores y vendedores no influyen en ningún coste cuando realizan intercambios.

Es decir:

- a. Demandantes y proveedores toman el precio como dado.
- b. El producto es homogéneo.
- c. Hay libre movilidad de recursos.
- d. Existe un conocimiento perfecto del mercado.

El resultado que ofrecen los mercados perfectamente competitivos en el corto plazo consiste en la interacción de lo que los demandantes están dispuestos a pagar y lo que las empresas están dispuestas a producir. Si al precio existente todas las empresas y consumidores están maximizando su utilidad, no habrá fuerza alguna actuando en el mercado para modificar la oferta y la demanda. El precio es igual al costo marginal.

La competencia perfecta es un concepto rígido que sirve de base al modelo más importante de la conducta empresarial, el mercado es totalmente impersonal, no existe una rivalidad entre los productores en el mercado, es decir, hay una ausencia de competencia directa entre los agentes económicos. Las condiciones mencionadas anteriormente, son importantes y definen muy bien a la competencia perfecta.

¹ Schooter, *Andrew Microeconomía un enfoque moderno* CECSA, México, 1996, Capítulo XIII

² Pindick *Teoría Macroeconómica*

Si bien es cierto que el comportamiento en conjunto de los demandantes y proveedores afecta el precio, en consecuencia, ningún agente económico toma en cuenta el resultado de su comportamiento sobre tal precio al tomar una decisión de consumo o producción. Los agentes económicos son tan pequeños en relación con el mercado, que no pueden ejercer influencia perceptible sobre el precio. Cada agente económico actúa como si los precios estuviesen dados.

El producto es idéntico a cualquier otro, esto hace que los compradores se muestren indiferentes en cuanto a la empresa a la que le compren. Es decir que la competencia perfecta está en equilibrio y es un mercado perfectamente competitivo, como por ejemplo si se considera el mercado de un bien determinado, y si se supone que los participantes en este mercado se dividen en dos grupos: el de los consumidores o demandantes, y el de los productores o proveedores del mismo bien. Si suponemos que existe un subastador, y anuncia un precio para este bien producido, cada consumidor decidirá, en este caso, cuántas unidades del mismo bien desea comprar a ese precio. De manera semejante el productor, decide cuántas unidades decide suministrar al precio anunciado.

El subastador entonces suma las demandas de todos los consumidores, y las ofertas de todos los productores. Si la demanda es igual a la oferta, entonces argumentamos que la demanda total es igual a la oferta total, y que el precio anunciado es el precio de equilibrio, y a este precio son entonces las transacciones. Pero si a este precio anunciado no coinciden productores y demandantes, entonces el subastador podría anunciar otro precio, y el proceso se repite hasta que se logra un equilibrio.

La libre movilidad de los recursos implica que cada empresa pueda entrar al mercado y salir de él en respuesta a las señales de compra. La mano de obra es móvil, a nivel local e internacional, es decir, en sentido geográfico y a nivel de empleos, la mano de obra tiene habilidades reducidas, sencillas y fácilmente adquiribles.

En cuanto a los insumos, estos también se consideran como fácilmente adquiribles y no están monopolizados por algún productor o proveedor. Las empresas nuevas también pueden entrar o salir libremente, pero si se requiere de patentes o derechos de propiedad, la entrada no será libre, lo mismo sucederá si los costes medios tienden a descender en un cierto intervalo de volumen de la producción, porque entonces los productores establecidos tendrán ventajas de costes, y para la empresa nueva le será difícil ingresar. La libre movilidad de recursos también condiciona la entrada al mercado, como en el caso del subastador, la competencia perfecta implica que cada productor puede no ofrecer su producción, y asimismo los productores nuevos pueden entrar y hacer ofrecimientos cuando lo deseen.

El conocimiento perfecto de los consumidores y productores en el mercado de productos es requisito esencial para que el mercado sea de competencia perfecta. Es decir, que si los productores no conocen el precio (todos ellos), pueden

comprar más caro de lo necesario, y en consecuencia no habrá un precio uniforme de mercado. Lo mismo pasará para los trabajadores, porque al desconocer el pago salarial de las empresas, no ofrecerán sus servicios al mejor postor.

En resumen, los productores deben conocer sus costes y los precios, para poder determinar el nivel de producción más conveniente. La competencia perfecta no puede existir sin estos requisitos. En este caso es considerar el presente con el futuro con certidumbre. En la subasta que se consideró anteriormente, es requisito que los participantes estén informados del precio previamente establecido. Ello implica que los productores puedan evaluar bien sus costes de mano de obra y de otros insumos cuando hacen sus ofrecimientos.

La competencia perfecta es entonces el modelo económico de un mercado que posee características donde cada agente económico actúa como si los precios estuviesen dados; el producto es homogéneo; hay libre movilidad de recursos; y todos los agentes económicos que intervienen en el mercado, poseen un conocimiento completo y perfecto.

Aún cuando se consideren los precios agrícolas de productos básicos, los supuestos anteriores son válidos, sólo el último que se menciona acerca del mercado, no es muy viable porque está sujeto a los cambios del clima. Ninguna teoría puede ser tan descriptiva de los hechos del mundo real.

El considerar la competencia perfecta en este primer capítulo, es porque sirve de base o punto de referencia para explicar parte del mundo real, y aunque hoy en día existen modelos económicos más refinados, propuestos por Marx, Keynes, Kalecki, los neoclásicos, etc., estos últimos fincaron las bases para el entendimiento del análisis económico de la competencia de productos en el mercado.

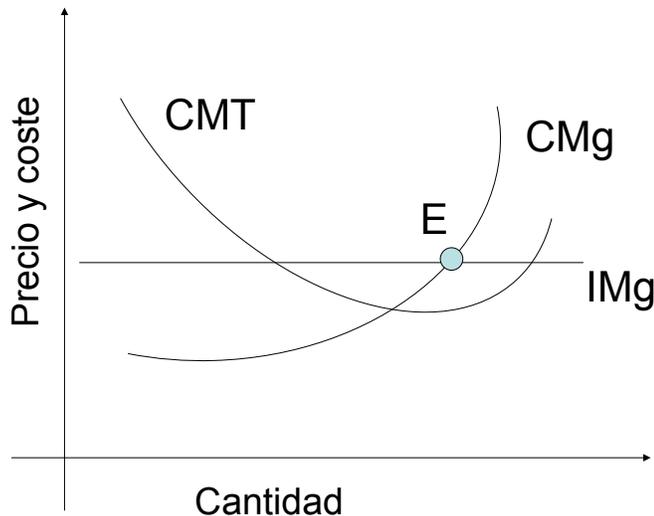
Existen cuatro aspectos que resulta importante considerar: 1) que hay un equilibrio de mercado, 2) que hay un equilibrio a corto plazo de una empresa en un mercado de competencia perfecta, 3) que existe una curva de oferta a corto plazo de una empresa que pertenece a una industria de competencia perfecta y su equilibrio en el mercado; y 4) el equilibrio a largo plazo en un mercado de competencia perfecta, que aunque no se detallará, se mencionará lo más importante del análisis y su significado.

En primera instancia, mencionaré que en el periodo de mercado (1) y (2), el precio es una función que raciona la oferta existente entre los posibles compradores, porque la oferta no se relaciona con el coste de producción cuando ésta es fija, por lo que el precio es exclusivamente un fenómeno de demanda.

Si se grafica esta relación, entonces menciono que en la relación del Ingreso total y el coste total, ahí donde el nivel de producción es tangente a la curva del coste total; y por otra parte, el ingreso marginal (IMg) es igual al coste marginal (CMg),

esto es ($IMg = \text{demanda} = Cmg$) y ambos son superiores al costo medio, esto representará el equilibrio de corto plazo.

Gráfica 1.1
Mercado de Competencia perfecta



Fuente: Ferguson, Microeconomía, 2ª edición 1990, capítulo 4.

En este caso el ingreso marginal es la adición al ingreso total, de una adición de una unidad a las ventas, y el coste marginal es la adición al coste total resultante de la adición de una unidad a la producción. El beneficio aumenta cuando el ingreso marginal es mayor que el coste marginal, como se puede apreciar en la gráfica anterior, y disminuye cuando el coste marginal es mayor que el ingreso marginal, por lo que el equilibrio se alcanza cuando el ingreso marginal es igual al coste marginal. Así, una empresa que pertenece a una industria de competencia perfecta, alcanza el equilibrio de máximo beneficio a corto plazo en el nivel de producción en que el coste marginal es igual al precio dado del bien fijado por el mercado. Esto garantiza que el beneficio está en el nivel máximo, en esta igualdad, o la pérdida al nivel mínimo. Si el precio es mayor que el coste unitario, el empresario obtendrá un beneficio a corto plazo. En cambio, si el coste unitario es mayor que el precio, se incurrirá en una pérdida.

(3) Oferta de corto plazo.

Existen dos clases de costes a corto plazo: los fijos y los variables. Los costes fijos no se pueden cambiar, y existirán independientemente de que la planta funcione o no, estos son los mismos al nivel de producción cero o cualquier otro. Es por ello que un empresario que incurre en pérdidas a corto plazo, continuará produciendo,

si pierde menos produciendo que cerrando la planta por completo. Mientras su ingreso total sea mayor que su coste variable en la producción de equilibrio, su pérdida será menor cuando realiza alguna producción. De esta manera la producción del empresario no será afectada por los costes fijos.

Cuando hay un excedente del precio sobre el coste variable medio, este se puede utilizar para cubrir parte de los costos fijos, y de esa forma no se perderá el total de tales costes, como sería el caso si se dejara de producir, se incurre en una pérdida, pero la misma es menor que la correspondiente al nivel cero de producción. Siempre y cuando se siga vendiendo el producto. Por el contrario, si el precio es tan bajo, y la empresa sigue produciendo, y si su coste variable medio es mayor que el precio, la empresa que produzca a este nivel, perderá sus costos fijos y dinero (dólares, pesos, etcétera) por unidad en sus costes variables, y la producción de equilibrio a corto plazo será igual a cero.

(4) Equilibrio a corto plazo en la industria de competencia perfecta.

Muchos mercados de recursos (insumos), son generalmente más o menos de competencia perfecta, en lo que se refiere a las compras, y por eso una empresa puede ampliar su producción y empleo sin afectar el precio de mercado de los mismos. Aquí la curva de coste marginal a corto plazo, se deriva de su curva de producto marginal, suponiendo que el precio del insumo variable permanezca fijo.

En el caso de que todos los productores de la industria amplíen al mismo tiempo su producción, esto puede generar un efecto fuerte sobre el mercado de recursos. En la agricultura por ejemplo, si se le considera como una industria, si un agricultor duplica su producción y aumenta el empleo de sus insumos sin afectar el precio de mercado de los tractores, de fertilizantes, de semillas, etcétera, no habrá efectos primarios en el mismo mercado, pero si todos los agricultores duplican su producción, esto ocasionará una gran presión ascendente sobre los precios de los insumos.

Cuando estos agricultores aumentan su producción, no es posible obtener la curva de oferta de la industria sumando horizontalmente las curvas de coste marginal de cada uno de los productores. A medida que se incrementa la curva de producción de la industria, generalmente aumentan los precios de los insumos, por lo que cada una de las curvas de coste marginal se desplaza hacia arriba (los costes aumentan), y para obtener la verdadera curva, se requerirá de bastante información, pero para la competencia perfecta es viable suponer que la curva es menos elástica, cuando el precio de los insumos aumenta al incrementarse la producción. A corto plazo la cantidad ofrecida varía directamente con el precio.

Al largo plazo la competencia derivada de la libre entrada y salida de empresas en una industria, hace que los precios de los productos suministrados bajen, hasta llegar al punto más bajo de los costos medios a largo plazo, entonces el equilibrio se da cuando $P = C_{mg} = C_{me}$. En este punto las empresas obtienen beneficios económicos nulos, solo obtienen su costo de oportunidad. El mercado en este equilibrio está estructurado de manera que:

- ninguna empresa desea cambiar el bien suministrado
- ningún consumidor desea cambiar la cantidad de consumo
- ninguna empresa tiene el incentivo de cambiar la cantidad de insumos
- oferta agregada = demanda agregada.
- No existen empresas que quieran entrar o salir de la industria.

“Por lo tanto en el largo plazo las empresas satisfacen los deseos de los consumidores produciendo bienes y vendiéndolos al precio más bajo que sea compatible con los costos de oportunidad y de los recursos”.³ En otras palabras los mercados perfectamente competitivos hacen que los precios se parezcan más a sus costos, haciendo que los consumidores sean igual de beneficiados como los productores. Los productores contentos por hacer algo al conocer sus costos de oportunidad en otras alternativas y los consumidores constatando que los bajos precios pagados, hacen que su consumo en otros bienes sea exitoso y no restringido por falta de recursos gastados en productos de industrias concentradas. Si nos imaginamos este contexto en toda la economía de un país, nos encontraremos en el mejor de los escenarios, un mundo en el que todos los productores y consumidores ganan, cada actor económico maximiza su eficiencia.

Cuando tanto las empresas como la industria están en equilibrio a largo plazo, la producción se efectúa al costo mínimo. Las empresas no ganan utilidades netas; reciben sus costos totales y nada más. La producción al costo mínimo es lo “óptimo”; significa eficiencia. Los consumidores obtienen los bienes al precio más bajo compatible con los costos totales; el valor total de los recursos empleados en la producción de equilibrio es el mínimo.

Una industria es efectivamente competitiva si: pueden entrar a la industria empresas que puedan producir a costos que no sean mayores al de las demás; las empresas son rivales activos y no chocan; el número de empresas es grande como para que ninguna sea dominante. Cuando la competencia es efectiva, los compradores tienen libre elección entre alternativas y las empresas están bajo presión constante para mantener bajos sus costos. El concepto de competencia efectiva es un puente entre la teoría abstracta de competencia y la tarea práctica de mantener una economía libre y en buen funcionamiento.⁴

³ Call y Holahan *Microeconomía*. Capítulo 8 i

⁴ Schooter op,cit pp280

1.2. Competencia Pura⁵

En lo que respecta a la competencia pura donde:

- las empresas que conforman la industria no son homogéneas
- son empresas multiproductos
- decisiones de multiperiodos

En síntesis, las empresas de una industria competitiva no serán iguales, ya que la infraestructura y costos serán diferentes, pero seguirán tomando el precio de mercado, ninguna tiene un poder de mercado que pudiera actuar sobre los precios, lo que seguirá dirigiendo su margen económico será la competencia, entre mas firmas entren a la industria, menores serán los precios y las empresas serán marginales, o extramarginales si sus costos totales son mayores, pero el beneficio económico no será igual para todas las empresas. Existirán empresas que por sus economías de escala (baja de costos), eficiencia en la administración, estratégica para competir con las demás etcétera, provocarán un benéfico económico positivo en el ejercicio empresarial.

“El modelo perfectamente competitivo supone que la entrada o salida de una industria no entraña ningún coste especial. Por consiguiente, un mercado en el que los beneficios económicos sean positivos atraerá nuevas empresas. Así mismo en una industria donde los beneficios sean negativos, ocasionará que salgan empresas del mercado. La entrada de empresas provoca un desplazamiento de la curva de oferta de la industria a corto plazo hacia fuera, ya que ahora hay más empresas produciendo que antes. Ese desplazamiento provoca un descenso del precio de mercado y de los beneficios de la industria. El proceso continua hasta que ninguna empresa que esta considerando la posibilidad de entrar a la industria es capaz de obtener beneficios. En ese momento, dejarán de entrar empresas y habrá un número de empresas de equilibrio en la industria.

1.3. Competencia en Oligopolio.

Los libros de teoría microeconómica, catalogan a la industria automotriz internacional como un Oligopolio concentrado y diversificado, en el caso mexicano los cuatro grandes empresa que dominan el mercado son: Nissan (Japón), Volks Wagen (Alemania), Chrysler (EUA), Ford (EUA). Se dice que existe oligopolio cuando hay más de un vendedor en el mercado. Se caracterizan por la diversificación del producto. Los rivales pueden pasarse la vida tratando de adivinar las acciones del otro. Se pueden poner de acuerdo para competir sólo por medio de la publicidad, sin cambios en los precios. Pueden advertir su potencial monopólico, pueden formar una coalición y cooperar entre sí, en lugar de competir. Puede haber tantas posibilidades como oligopolios existentes. Existen tres técnicas básicas de competencia en los mercados oligopólicos, la primera se refiere a una ausencia de competencia de precios, ocasionalmente surgen guerras

⁵ Samuelson, Paul , Economía, 3ª edición, 1994, economista prominente del siglo XX.

de precios, pero esto no indica realmente competencia. La segunda es que cada empresa busca atraer clientes, generalmente a través de la publicidad (la comercialización del producto), lo que implica ofrecer un producto que es más o menos homogéneo. Intentan crear productos de diferente calidad, para dividir un mercado grande en subproductos, entre los que existe una diferencia de precios generalmente grande, y esto es un claro ejemplo de las empresas de automóviles. La compañía Ford y la Chrysler crean diferencias de calidad. Antiguamente el Ford falcón y el Fairline tenían mucho en común, semejantes a los Pontiac, Oldsmobile y Buick.

La tercera técnica se refiere a las diferencias de diseño, como estas compañías de automóviles que cambian sus modelos cada año, o lanzan un nuevo modelo, el fin en sí, es atraer clientes, realizando diversos esfuerzos hasta agotar todas las posibilidades para sus marcas particulares.

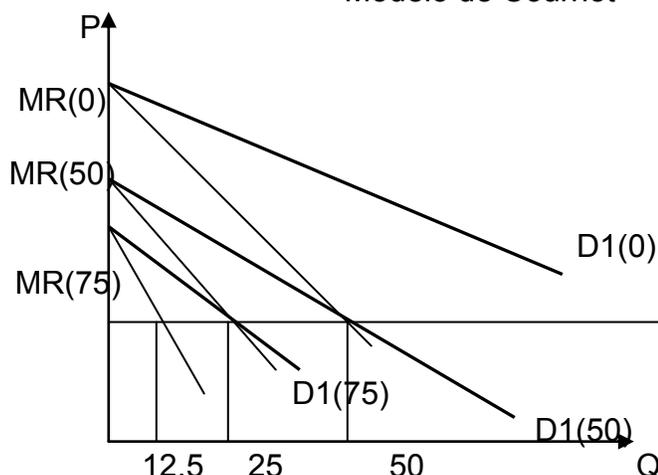
En la teoría del equilibrio de Nash⁶, explica “que las empresas toman sus decisiones dependiendo del comportamiento de sus rivales”, y que así se llega al equilibrio de precios y cantidades en este tipo de mercados. Entonces es válido afirmar que el solo hecho de que existan en el mercado nuevas empresas con posibilidad de ofrecer el mismo producto, hará que el conjunto de la industria tome cuidado de cada una de ellas, en la elección de la cantidad y precio de los automóviles. Así, cada integrante del juego tendrá que cuidar parte de la demanda de automóviles, y entre más competidores, los consumidores serán mejor complacidos en precio y calidad a la hora de adquirir un auto. Aunque el Oligopolio muestra una menor producción que la de competencia y precios más altos, las industrias oligopólicas pueden volverse más competitivas.⁷

El modelo de duopolio de Cournot muestra un resultado importante de competencia, ya que empieza con una empresa, luego dos empresas y así se puede llegar a un oligopolio. En la gráfica que sigue se muestra como la primera empresa abastece la demanda del mercado, antes de que la segunda empresa entre, pero a medida que entra la segunda, la empresa uno observa su comportamiento y entonces toma una decisión. Se puede mostrar en la gráfica como se contrae la demanda de la empresa 1, cuando entra al mercado la empresa 2, esto no quiere decir que la demanda agregada de la industria disminuya, esta puede crecer lo cuál beneficiaría a las armadoras, lo que se muestra es que a medida que más empresas entran a la industria, esto permite que exista más competencia por lo que los precios disminuyen.

⁶ Nash Jhon “Teoría de Juegos”. Nóbel de Economía

⁷ Schooter op cit pp280

Gráfica 1.2
Modelo de Cournot



Fuente: Pindick, Rubinfeld. Teoría Microeconómica, capítulo 12, Oligopolio.

Con este modelo de Oligopolio se muestra que la empresa uno maximiza su producción de acuerdo a su competidora. Si piensa que nadie va a producir nada, la curva de demanda de la empresa uno será $D1(0)$, que sería todo el mercado, que intercepta la curva de costo marginal en una producción de 50 unidades. Los dos vendedores del modelo producen dos terceras partes de la producción competitiva, pero en la medida que existan más competidores, la curva de demanda de cada empresa se verá más restringida. Y entonces por ganar mercado las empresas bajarán sus precios.

Cuando los mercados oligopolios pueden verse invadidos por nuevos productos de empresas con instalaciones diversificadas y por nuevas empresas, el resultado es similar al de buscar a tientas el equilibrio del grupo en competencia monopolística. Las utilidades se reducen. También los precios bajan. En la medida en que esto suceda la producción se vuelve mayor. Desde luego, los precios y las producciones no son las mismas que en competencia pura. Pero posiblemente estén mucho más cercanas de los niveles competitivos de un mercado que los monopolísticos. En periodos largos se presenta una uniformidad en niveles de utilidades de los negocios entre las industrias debido a la competencia.

Para que la Industria Automotriz mexicana se vuelva más competitiva, se necesitan más empresas que puedan cubrir al menos sus Costos Promedio de Largo Plazo (CPL), pero como el beneficio económico es alto en la industria, fácilmente podrían entrar empresas nuevas al mercado, como es el caso ahora de la empresa automotriz japonesa (toyota ,acura), españolas (SEAT), italianas(FIAT) o por que no?, hasta chinas (Mitsubishi). Es aceptable pensar que las personas que negociaron el TLCAN, a la hora de abordar lo concerniente al sector manufacturero y en lo particular a la industria automotriz mexicana, tenían en mente la idea antes señalada, de que con la firma del tratado conseguirían no solo

mayor inversión extranjera y empleos, si no también automóviles de gran calidad a un precio razonable para los consumidores mexicanos.

CAPITULO II.

2. ANTECEDENTES A LA POLÍTICA DE APERTURA COMERCIAL.

2.1. México Situación Económica (Política Industrial).

Me gustaría empezar con lo siguiente. Como sabemos el país forma parte del nuevo continente, descubierto por el viejo continente, por ende somos un país joven comparado con Inglaterra y otras potencias como Francia, España incluso Italia, pero no solo somos un país joven si no que nuestras industrias también están casi en despegue. Como dato curioso quisiera decir que el mayor socio comercial EUA, se independizó de la Gran Bretaña el mismo día en que Adam Smith publicara “La riqueza de las naciones”¹ por el año de 1776, un libro escrito para la nación mas liberalista que existe hoy en día; pero que pasa con nosotros, la consumación de la independencia fue hasta el año de 1823, con una simple operación aritmética, nos damos cuenta que nos llevan cerca de 57 años. Esta diferencia se parece al atraso económico que los estadistas han proyectado cuando nos comparan con potencias como nuestro vecino norteamericano.

Y lo anterior sirve para nuestra explicación, pues solo para matizar nuestro gran atraso económico, con el desarrollo estabilizador que fue pregonado con alabanzas y honores, durante casi 4 décadas, si no es que hasta más. Siempre se acusa a los neoliberales y mas conocidos como neoclásicos en la literatura económica de antinacionalista, pero no creo que una persona pueda denominarse así cuando quisiera que su país se pusiera al tú por tú con las demás naciones. Si durante mucho tiempo habíamos estado excluidos del mundo, históricamente y económicamente, ya era tiempo de que por el año de 1970, se diera un giro rotundo en la vida económica del país. No fueron las ideas modernas, las que derrumbaron el viejo sistema, si no la decadencia materializada del mismo.

Para que nuestro análisis este completo o no tenga deficiencias a la hora de explicar el desenvolvimiento de la Industria Automotriz, es importante hacer un bosquejo de lo que ha ocurrido en la economía mexicana, ya que la industria forma parte de un sector, y este de un producto nacional. Así la coyuntura nos pide una explicación de la demanda agregada. Aparte se debe de colocar a la industria en una etapa histórica, aunque la industria automotriz mexicana no es muy nueva como otras industrias.

La historia económica de México ha sido explicada con diferentes formas y matices. Se puede describirla por sexenios presidenciables, por sistemas políticos económicos, por lustros, décadas etc, en lo particular aunque muy arbitrariamente, no me gustaría seguir una sola metodología, ya que a veces para fines explicativos es mejor usar una y en algunos casos otras.

México ha sido en toda sus historia un país de contrastes, con gente rica y pobre, con gente preparada y analfabeta, con grandes crisis y gran opulencia, con un sistema regulado, un país con poca intervención económica como el de

¹ Smith Adam “The welth of the nations”, 1776 England

nuestros días. Como el pasado se quedó en el pasado, nos enfocaremos a los años en los que México dio el gran salto hacia la industrialización.

Justamente cuando EUA entró a la Segunda Guerra Mundial, durante el periodo del general Miguel Ávila Camacho (1940 -1946) obligó este último a fabricar en México mucho de lo que antes se importaba y que entonces no estaba disponible, para México esa fue su oportunidad de arrancar en definitiva su propia industria. Desde esa época se recurrió indiscriminadamente al proteccionismo argumentándose que se tenía una industria “infantil” que requería de varias medidas para poder desarrollarse.² Se puede poner un ejemplo como en el fútbol, los jugadores mexicanos no van a ser competitivos en el mejor equipo de México, si no jugando contra el mejor equipo del mundo.

A mediados de la década de los 50's, la economía mexicana inició un periodo de desarrollo estabilizador con base a un modelo de sustitución de importaciones dirigido por la demanda interna. La industria privada estaba protegida de la competencia extranjera con elevados aranceles y barreras no arancelarias. El estado jugaba un papel clave en la economía, por lo general se desalentaba la inversión extranjera y esta se prohibía en la mayoría de los sectores de la infraestructura. La Constitución requería la propiedad directa del Estado en la infraestructura pública, así como en muchos sectores considerados como estratégicos.

El Estado regulaba fuertemente la actividad del sector privado al ejercer control de precios y al limitar a la competencia. El control de precios y los subsidios se utilizaban para mantener bajos los precios de los alimentos y otros productos básicos. Estos factores, junto con elevadas barreras comerciales, produjeron una gran barrera en la ineficiencia de la industria, creando negocios buscadores de rentas económicas, aunado a un bajo nivel de estándares de calidad y competitividad internacionales. En 1947 solo estaba sujeto a control el 1% de los bienes importados, en algunos casos se necesitaba de licencias para adquirir productos del exterior, en 1966 por ejemplo, se requería permiso previo para el 60% de las 11,000 fracciones arancelarias.

Al inicio de la década del gobierno de Miguel Alemán, relajó los controles de importación a principios de 1951, se anularon las prohibiciones del período de 1947-1948 y se eliminaron los requisitos de licencia para adquirir productos del exterior. Sin embargo se mantuvo la protección de la industria a base de aranceles. El gobierno también dictó varias restricciones y prohibiciones para el abastecimiento de materias primas en el mercado doméstico. Así mismo se adoptó el procedimiento de licencias de exportación, a raíz de la devaluación de 1994 se puso en vigencia un impuesto del 15% al valor de las ventas al exterior.

² IBAFIN. Centro de Investigación para el desarrollo “Hacia una nueva Política Industrial” 1987 pp24

En 1953 se creó el FOGAIN (Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña), que se proponía brindar apoyo financiero a la pequeña y mediana industria a través de créditos blandos y garantías, otorgados por medio de la banca y de las uniones de crédito industrial. Otorgó créditos por 18.5 millones de pesos mismos que se destinaron a 99 empresas. Sin embargo el presupuesto fue insuficiente hasta llegar a 545 millones en 1954. Entre los mayores problemas que enfrentó México, fue la protección indiscriminada a las industrias por un lado, y por el otro, la falta de planeación de que era más conveniente producir, lo que dejó en un plano de incompetividad al país a nivel internacional. Durante esa época se acentuó la concentración industrial

En 1955 se promulgó la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, se practicaba la idea de integración y que tenía por objetivo beneficiar a las industrias que se considerara correspondía a los calificativos en cuestión. Nunca se planteó la evolución de la industria nacional hacia la madurez internacional y, en consecuencia, nunca se diseñaron los instrumentos para inducir y fomentar ese proceso evolutivo.

Sin embargo los indicadores de los agregados macroeconómicos de México mostraron un buen desempeño durante el período de (1958 – 1970), cuando en México se observó un gran crecimiento económico de tasas del 7%, estabilidad financiera y cuentas externas relativamente robustas. En esta etapa elevada del desarrollo estabilizador o milagro mexicano, en el que los bienes que se suplieron con producción nacional, fueron los intermedios, de capital y consumo duraderos. Se otorgó escasa atención a las características que deberían tener los productos para ser exportados.

En 1966, el gobierno puso en marcha el Plan de Industrialización de la Frontera Norte del País, a través del cuál se brindó impulso a la instalación de plantas maquiladoras a lo largo de dicha frontera. En estos años la inversión gubernamental se dirige no solo a la infraestructura, si no que también se enfatiza la inversión en empresas productivas algunas de ellas fueron de nueva creación, en tanto que otras resultaron de la absorción por parte del gobierno de entidades quebradas.

Los límites del modelo de sustitución de importaciones, surgieron a principios de los años setenta, cuando la economía se desaceleraba. En esos mismos años la promoción del desarrollo industrial y económico general se desarrolló no solo de empresas sino de instituciones y entidades burocráticas, sustituyendo la inversión privada como el principal detonador del desarrollo industrial. Al iniciarse el periodo de Luis Echeverría el gobierno intentó acelerar el crecimiento económico y simultáneamente resolver el problema de los descensos de la producción y de la producción agrícola, para poder llevar acabo las actividades se amplió el aparato administrativo y la creación de nuevas empresas e instituciones paraestatales, orientadas a impulsar el crecimiento industrial del país.

Existían tasas bajas de crecimiento en la economía, lo que llevó a un aumento en el gasto gubernamental dirigido a atender desigualdades sociales, lo que dio un crecimiento de grandes déficit. El creciente gasto condujo a una inflación mas alta, un tipo de cambio sobrevaluado, y a un aumento en los déficit externos, las políticas fiscales no eran sustentables por lo que el gobierno se vio obligado a devaluar el peso en 1976, llevando a la mayoría de las empresas a la descapitalización, abatiendo el crecimiento económico.

Aunque el esfuerzo fue poco para estabilizar la economía mexicana, se crearon fideicomisos, fondos e institutos destinados a promover la descentralización industrial, a incrementar las exportaciones, en tanto que el descubrimiento del petróleo permitió al gobierno evitar la solución de los problemas que llevaron a la crisis. La petrolización de la economía permitió a México reanudar sus créditos internacionales, en particular para inversiones en el sector energético. Como resultado de lo anterior, el sector estatal tenía una participación cada vez mayor en la economía, aunque se caracterizó por un manejo y planeación pobres sobre el empleo y una gran ineficiencia.

Una de las acciones más importantes de la década fue la creación del Programa Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI), buscando responder a dos propósitos fundamentales; se propuso utilizar los excedes financieros generados por la exportación de hidrocarburos para el fortalecimiento del sector industrial, y en segundo término se intento corregir deficiencias acumuladas a lo largo de varias décadas . El resultado del PNDI resultó ser la suma de los planes e iniciativas del pasado, el resultado de su aplicación fue el profundizar en los vicios y fallas del pasado.

Para 1982 la empresas paraestatales requerían subsidios y transferencias equivalentes al 12.7% del PIB. Las crecientes inversiones en el sector público, subsidios y transferencias estimularon un rápido crecimiento en la demanda interna, lo que condujo a una reaceleración de la inflación y a una sobre valuación del tipo de cambio. El déficit externo creció constantemente de 1975 a 1981. Estas políticas pudieron mantenerse en tanto que los precios del petróleo fueron altos, mientras que las tasas de interés eran bajas o negativas en todo el mundo, y el crecimiento de las exportaciones mexicanas fue fuerte hacia EUA. Cuando esas condiciones se revertieron, existió una fuga de capitales hacia el extranjero, y México enfrentó una dificultad mayor para reiniciar los pagos de la deuda. El gobierno respondió con una suspensión temporal del servicio de la deuda externa y con la nacionalización de la banca comercial en septiembre de 1982, lo que marcó el inicio de la crisis internacional de la deuda externa.

Antes de los 80's, la economía mexicana estaba prácticamente cerrada. La regulación en algunos sectores era muy extensa y fuertemente controlada, mientras que otros sectores carecían de la regulación necesaria. Muchas áreas de la industria y los servicios estaban protegidas de la competencia extranjera y nacional. El gobierno operaba miles de sectores que variaban desde la hotelería

hasta los servicios de energía. Las exportaciones jugaban un papel limitado, ya que la mayoría de las industrias se encontraban en el mercado interno.

La economía mexicana se había caracterizado por ser una economía cerrada, hasta antes de la década de los ochenta, recordemos que el máximo crecimiento fue a tasas del 7% promedio del PIB, y se habían desarrollado en el periodo de sustitución de importaciones, denominado también desarrollo estabilizador. En ese periodo se pensaba que el máximo desarrollo se daría con una producción industrial nacional y agropecuaria, que terminaría en la década de los setenta con la caída de los indicadores económicos. Los empresarios no estaban preparados para competir en un contexto internacional.

A partir de la depresión económica se empezó a pensar en un cambio de política económica, una política que ofreciera mejores oportunidades a los mexicanos, que pudiese acabar en el atraso político y económico en la nación. Esta tenía que ser una reforma estructural, que hiciera que la economía mexicana se integrara al nuevo contexto internacional de globalización, en el que estaba muy atrasada en relación a los países industrializados, tales como EUA y Canadá, quienes serían sus próximos socios comerciales en el TLCAN, haciendo que existiera con un gran rigor la política neoliberal entre los hacedores de política económica.

En lo que concierne a las políticas comerciales a un nivel agregado del conjunto de la economía, se han tratado con mayor énfasis a partir de los años ochenta en adelante. Desde el periodo de Miguel de la Madrid (1982 – 1988) el concepto de un mayor comercio internacional se empezaba a señalar con bajas en los aranceles de ciertos productos, en los que se pensaba que México tendría mayor competitividad en el corto plazo. Las industrias que aún no se encontraban maduras para competir en un contexto internacional, eran protegidas por el gobierno, o los mismos aranceles a lo largo del tiempo disminuyeron.

2.2. Industria Automotriz Mexicana.

A) (1925 a 1960)

En el año de 1925 nació formalmente en México la etapa de ensamble con el establecimiento de la primera empresa Ford Motor Company. En 1935 se instaló en México la segunda planta de ensamble, perteneciente a la General Motors, y la tercera en 1937 de la empresa Automex. Posteriormente, le siguieron un gran número de plantas dedicadas al ensamble de diversas marcas de vehículos.

Durante cuarenta años ente 1925 y 1965, la industria automotriz mexicana tuvo un desarrollo lento en cuanto a la integración de partes nacionales se refiere, ya que para el año de 1962 el valor agregado de los vehículos ensamblados en el país representaba aproximadamente el 29% del total del costo directo de producción de cada unidad. La evolución del sector automotriz en México se caracterizó por ser ensambladora de las filiales de las grandes empresas automotrices estadounidenses. La industria se limitaba a recibir partes y piezas del exterior para ensamblar los autos en el territorio nacional.

Durante la década de los cincuenta, la rama automotriz operó con elevados niveles de proteccionismo y de la restricción a las importaciones de vehículos terminados. La producción de las plantas establecidas en el país estaba orientada hacia el mercado interno. Para la década de los sesenta la industria automotriz estaba integrada por once empresas, y veinte importadoras de vehículos terminados.

B) (1960 a 1980)

En el año de 1962, el gobierno emitió un decreto mediante el cuál disponía que los vehículos que se fabricasen en el país deberían incorporar insumos mexicanos para alcanzar como mínimo el 60% del costo directo de fabricación, y de esta manera iniciar el proceso de desarrollo industrial, orientado a la sustitución de importaciones con lo que se inicia la etapa más seria de integración de componentes y establece una estrategia de desarrollo horizontal en la industria. El decreto provocó que se redujeran las empresas ensambladoras de las 30 existentes a 15 fabricantes de automóviles y camiones, y también se inició el desarrollo de importantes fabricantes de auto partes. En 1965 se prohíbe la importación de automóviles. El mercado total de vehículos tuvo un importante crecimiento entre 1972 y 1975, con una tasa media de 14.5%. Sin embargo este decreció para los años de 1976 y 1977.

En la década de 1970 se dio una racha de prosperidad en la industria; el valor de producción creció a una tasa anual promedio de 10.3% entre 1975 y 1981. En junio de 1977 el gobierno mexicano emitió un nuevo decreto, cuyo contenido se enfocaba con gran preponderancia a provocar la formación de una nueva infraestructura exportadora de la industria automotriz mexicana.

Entre las disposiciones del decreto destacan: la asignación de un presupuesto de divisas para cada empresa de la industria terminal como por el contenido importado de las compras de la industria de auto partes, las exportaciones de empresas maquiladoras, promovidas por empresas de la industria terminal, la fórmula del grado de integración nacional cambio de costo directo a costo de partes, se fijaron límites de integración nacional, se clasificaron los componentes de vehículos en tres grupos.

Dentro de la vigencia del decreto se emitieron importantes resoluciones, tendientes al crecimiento del mercado como:

- Resolución sobre motores. Se regularon los componentes de motor que podrían fabricarse en la propia planta terminal
- Resolución sobre planeación concertada, este decreto establecía la obligación de las empresas de la industria terminal de dar a conocer a sus proveedores los planes de producción a mediano plazo, a fin que la empresa de auto partes pudiese cumplir con la entrega en los tiempos requeridos.
- Resolución sobre anticipos y contabilización de divisas, este fue un mecanismo para no sancionar a las empresas de la industria terminal, que no habían logrado el equilibrio en su presupuesto de divisas.

C) (1980 a 1990)

En 1981 como consecuencia de las altas importaciones realizadas, resultado del auge económico de los años anteriores, la previsible caída de los altos precios del petróleo y ante la grave escasez de divisas que padecía el país, se puso límite al volumen de producción y al monto de importaciones de las empresas, que tenían presupuesto de divisas deficitarios. Se prohibieron las importaciones de vehículos opcionales de lujo, la fabricación de vehículos que no alcanzaban los grados mínimos de integración regional, se suspendieron a los anticipos de divisas y no se incrementó la cuota de importación de los vehículos nuevos y usados de la franja fronteriza y zonas libres del país

Los logros alcanzados entre 1977 y 1981 por la industria automotriz mexicana, se vieron mermados por los graves efectos económicos causados por la crisis de 1982, causando el cierre de varias plantas como la Volks Wagen en el estado Puebla. Esto propició que el gobierno considerara nuevas medidas para mejorar las condiciones desfavorables que enfrentaba la industria.

De esta manera en 1983 se emitió un Decreto para la Racionalización de La Industria Automotriz que limitó el número de marcas y modelos por productor, aumentó el número de partes y componentes de origen nacional y busco fomentar las exportaciones. Dentro de los objetivos principales fueron: lograr una balanza de pagos equilibrada, racionalizar el número de líneas y modelos de automóviles que producen por empresa, preservar la infraestructura industrial. Sus principales instrumentos fueron: la limitación del número de líneas y modelos a producir por cada empresa, introducción del concepto de “línea adicional”, que consiste en la autorización a cualquier empresa para fabricar líneas de automóviles adicionales a su línea básica, obligación de las empresas a mantener una balanza de divisas equilibrada en cada año.

De 1980 a 1986 la industria se caracterizaba por una gran inestabilidad con variaciones en la tasa de producción, esta bajó a más del 20% en su nivel de producto, esto corresponde con el mismo sector manufacturero reflejado por un impacto de choques externos, por los que estuvo sujeto la economía mexicana. En el año de 1986 el producto interno en la industria automotriz, fue inferior en más del 30% al de 1981.

A partir de 1986 la rama de fabricación de vehículos revelo una firme orientación hacia el exterior, siendo su coeficiente de exportación del 3% en 1985, se elevó al 37% en 1990, y en 1991 al 40%, ya en 1986 la rama de motores y partes perdió el impulso exportador que la había caracterizado en la primera mitad del decenio. De 1987 en adelante, y en un nuevo contexto macroeconómico, la industria automotriz se expandió de manera notable y consistente a tasas mayores del mismo sector manufacturero, y en 1988 recuperó los niveles de producción.

Finalmente buscando consolidar el patrón exportador de la industria y buscando una mejor especialización para competir a nivel internacional, se promulgó el último decreto automotriz de 1989, el Decreto para el Fomento y Modernización de la industria automotriz, el cual entró en vigor en noviembre de 1990, se estipuló que México mantendría esencialmente las principales disposiciones del Decreto por un periodo que concluirá a finales de diciembre de 2003 de acuerdo al TLCAN. Después de este periodo, las disposiciones horizontales del TLCAN regirán el comercio de vehículos en América del Norte. El decreto contiene requisitos específicos de contenido local y balanza comercial para ser aplicados a cada fabricante. El requisito de contenido nacional está establecido en 34% entre 1994-1998 y se irá reduciendo un punto porcentual por año hasta llegar a 29% del 2003 y se eliminó en 2004.

En 1991 la industria superó el 10% del PIB manufacturero, en 1992 llegó al 11.1%. Así, la industria automotriz continua expandiéndose desde 1990 hasta su estancamiento en 1993.

Las cifras de la SECOFI indican que de un total de 217 mil empleados que había en 1982, incluida la manufactura de vehículos y auto partes, los servicios de distribución y maquiladoras, los empleos en la esfera automotriz ascienden a más

de 500 mil en 1994. Este total equivale al 15% del empleo manufacturero, en 1992, lo que lo llevó a ocupar cerca de 72 mil empleados en la industria de vehículos, motores y auto partes; ciento nueve mil más en las distribuidoras. En las exportaciones de México resalta inmediatamente la producción de motores. Su porcentaje de participación en el comercio de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), subió más de 4 puntos en el periodo, de hecho en 1995 fue de 7.6%, pero cayó en la segunda mitad de ese decenio.

Las inversiones de los últimos 15 años, tomando en cuenta las de 1994, lograron crear en México una serie de plantas para ensamble de automóviles de presencia internacional reconocida. De acuerdo a varias fuentes, la capacidad exportadora robusteció gracias a la autorización oficial que permitió un grado menor de incorporación de partes y piezas de fabricación nacional en los vehículos destinados a mercados en lo exterior.

CAPÍTULO III.

3. APERTURA COMERCIAL.

3.1. Urgencia de un cambio estructural.

La economía mexicana se había caracterizado por ser una economía cerrada hasta antes de la década de los ochenta, el máximo crecimiento del PIB fue su tasa promedio del 7%, que se había obtenido en el periodo de sustitución de importaciones, denominado también desarrollo estabilizador (1958-1970). En ese periodo se pensaba que el máximo desarrollo se daría con una producción industrial nacional y agropecuaria, que terminaría en la década de los setenta con la caída de los indicadores económicos. Los empresarios no estaban preparados para competir en un contexto internacional.

Se habían desarrollado diversas implicaciones que impedían el desarrollo como las siguientes¹:

- Exceso de capacidad instalada, la mayoría de los sectores industriales han estado protegidos de la competencia externa por aranceles y restricciones cuantitativas, lo que ha aumentado su rentabilidad, el resultado es inducir a las empresas a sobre invertir en planta y equipo, lo que se tradujo en una relación capital-trabajo superior a la que existiría bajo el sistema de libre comercio.

- Concentración regional, la industria se enfoca a satisfacer primordialmente el mercado doméstico y por lo mismo tiende a localizarse en los grandes centros de consumo, llegando a ocasionar externalidades negativas al desaparecer las economías de escala. La concentración Industrial no ha hecho si no multiplicar los costos de funcionamiento de las grandes urbes, descapitalizando la mayoría de las entidades federativas.

- Falta de inversión en Tecnología. Dado que las empresas enfrentan mercados de consumo cautivos, no tienen recursos para invertir en el desarrollo e instrumentación de tecnología. Esto ha hecho que la nación dependa del exterior para allegarse dicha tecnología. México ha tenido grandes dificultades para incorporar los resultados del progreso científico y tecnológico, y para poner en práctica programas de investigación y desarrollo tecnológico propios.

- Falta de Competitividad. La competencia internacional, tanto en los mercados de exportación como domésticos, ha obligado a muchos países a ser más competitivos para poder mejorar su posición en el mercado, incluso para poder permanecer en ellos. En una economía cerrada la falta de competencia hace innecesarios los esfuerzos, para ser más productivos y por lo tanto competitivos. Al tener mercados cautivos existen menos incentivos para mejorar productos y crear nuevos, lo que pone a la economía mexicana en una posición primitiva a la hora de exportar productos.

¹ La competitividad como objetivo ibid IBAFIN

- Falta de capacitación. La falta de programas de adiestramiento ha dificultado el manejo y conocimiento de la Tecnología.

- Equipo obsoleto. No existen incentivos para adquirir maquinaria y equipo avanzado, por lo que se invierte en maquinaria y equipo considerados obsoletos por los países desarrollados. Esto ha hecho que la brecha sea cada vez más grande.

Las implicaciones anteriores resumen la radiografía de la industria mexicana, de una economía cerrada de las décadas pasadas a los años ochenta. A partir de la depresión económica se empezó a pensar en un cambio de política económica, una política que ofreciera mejores oportunidades a los mexicanos y a las industrias mexicanas, que pudiese acabar con el atraso político y económico en la nación. Esta tenía que ser una reforma estructural, que hiciera que la economía mexicana se integrara al nuevo contexto internacional de globalización, en el que estaba muy rezagada en relación a los países industrializados, tales como EUA, Canadá y Europa Occidental.

El gobierno tendría que buscar el aliciente para incentivar el desarrollo económico, poniendo énfasis en maximizar el valor agregado de los productos nacionales, es decir, pasar de producir productos primarios a unos más industrializados, descentralizar la economía mediante la inversión en infraestructura para que se abriesen nuevas rutas, y de esa manera favorecer el comercio, desarrollar estrategias para que las empresas invirtieran en investigación y desarrollo, poner atención a los productos que pudiesen competir en el mercado internacional, capacitar la mano de obra para el mejoramiento de la calidad de la fuerza de trabajo, a través de la educación, entrenamiento (capacitación de la mano de obra empleada) y de la inversión en capital.

Para poder desarrollar a la industria mexicana, los hacedores de política mexicana pusieron sobre la mesa el modelo de desarrollo neoliberal que se desarrollaba básicamente en el Consenso de Washington, este fue pensado primeramente en el Reino Unido por la dama de hierro Margaret Thatcher, para después ser utilizado por el gobierno de los Estados Unidos de Norte América, después sería la receta para impulsar el crecimiento económico que ofrece el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial en los países emergentes.

3.2. Estrategia Comercial²

Los hacedores de política, orientaron la política hacia el cumplimiento de los siguientes objetivos:

- Fomentar exportaciones no petroleras
- Diversificación y ampliación de mercados para las exportaciones mexicanas
- Uniformar la protección efectiva de la industria
- Eliminar distorsiones generadas por restricciones no arancelarias

3.3. Premisas básicas

Sustento de la actividad negociadora:

- Las relaciones comerciales de México tendrán que apegarse estrictamente a la Constitución, por lo que se comprometerán a la soberanía.
- Los acuerdos comerciales deberán siempre elevar el bienestar de la población y cuidar en lo particular a las industrias pequeñas y medianas.
- En los acuerdos se deberá asegurar el bienestar de los trabajadores mexicanos, así como los derechos humanos y laborales de los trabajadores migratorios hacia EUA.
- Los acuerdos comerciales de México deberán de reconocer la diferente naturaleza de los cuatro bloques del comercio mundial: EUA y Canadá, América Latina, La Cuenca del Pacífico y la de Europa.
- Las estrategias comerciales de México serán graduables en su instrumentación para evitar impactos sorpresivos en la economía nacional.

De acuerdo con la OCDE (Organización para la Cooperación del Desarrollo Económico)³ Por apertura de mercados se refiere a las posibilidades de que proveedores extranjeros compitan en el mercado nacional sin enfrentar las condiciones discriminatorias, obsesivamente onerosas y restrictivas. Principios descritos en el Report on Regulatory Reform (Informe sobre la reforma regulatoria) de 1997 de la OCDE y explicados con mayor detallan en el Comité de Comercio:

- Transparencia y apertura en el proceso de toma de decisiones
- No discriminación
- Evitar restricciones comerciales innecesarias
- Uso de normas armonizadas internacionalmente
- Reconocimiento del principio de equivalencia de las medidas regulatorias de otros países
- Aplicación de los principios de competencia

Estos principios han sido postulados por los responsables de la Política Comercial como elementos clave para la elaboración de regulaciones orientadas al mercado y que fomentan el comercio y la inversión. Reflejan los principios rectores del

² El Nacional "Un tratado en marcha" 1992

³ OCDE "Reporte sobre el mejoramiento de la apertura de mercados mediante la reforma regulatoria" 2000

sistema multilateral de comercio, de acuerdo con el cuál muchas naciones han contraído obligaciones de acuerdo con la Organización Mundial de Comercio (OMC) y otras organizaciones.

En 1995 se puso en marcha un amplio programa de desregulación, llamado Acuerdo para la Desregulación de la Actividad Empresarial (ADAE), con el propósito de mejorar y acelerar el programa de reforma regulatoria. En el marco del ADAE, se estableció el consejo para la Desregulación Económica (el consejo), integrado por empresarios, líderes sindicales, productores agrícolas y académicos de alto nivel, así como varios Secretarios de Estado. La creación de este Consejo otorgó la Unidad de Desregulación Económica (UDE) formada y ubicada dentro de la SECOFI, mayor apalancamiento político para promover reformas dentro de la administración pública federal. La misión de La UDE es promover y coordinar el programa de reforma regulatoria en cada una de las Secretarías. La estrategia para la reforma se basa en cuatro pilares: la revisión y reforma de todos los tramites federales empresariales, la revisión de y reforma de todas las propuestas regulatorias nuevas, la propuesta de las reformas legislativas que influyen en toda la economía para mejorar sustancialmente el marco regulatorio; y el apoyo de los programas de reforma regulatoria en el ámbito estatal y local.

Aduanas. En México, los trámites para importaciones se deben procesar con agentes aduanales certificados y los derechos aduaneros se pueden pagar en los bancos comerciales, para mejorar el sistema de cobranza de derechos y reducir al mínimo las posibilidades de fraude y corrupción. México ha establecido el Sistema Aduanal Automatizado Integral (SAAI), que permite el intercambio electrónico de información entre la Administración General de Aduanas, las oficinas aduanales, los agentes aduanales, los almacenes y las instituciones bancarias autorizadas para la cobranza de derechos.

Desde de 1997, México, Estados Unidos y Canadá empezaron a experimentar con un sistema electrónico de registro de comercio, para agilizar trámites llamado Prototipo de Automatización del Comercio de América del Norte (NATAP) para transporte de carga, este programa abarca seis puestos fronterizos, cuatro de los cuáles están entre la frontera de México y EUA (El Paso, Laredo, Tijuana, Nogales). El sistema NATAP se basa en la tecnología del intercambio electrónico de datos (IED) que usan las normas EDIFAT. El programa de cómputo que se requiere, Trade Software Package (TSP), está disponible gratuitamente en tres idiomas (español, inglés y francés).

El amplio uso de Internet para difundir todos los trámites, regulaciones y leyes federales coloca a México entre los países más avanzados de la OCDE en el uso de modernos sistemas electrónicos de intercambio de información. Internet no solo se usa para difundir los trámites, si no también lo que es más importante, como un medio para solicitar comentarios de todas las fuentes sobre nuevos proyectos regulatorios.

México también se sitúa como uno de los países con mayor desempeño de la OCDE. La publicación potencial de Internet de todas la MIR sería de gran ayuda a

nivel general y, en particular, los participantes extranjeros, para que entiendan mejor algunas de las implicaciones potenciales de los proyectos regulatorios antes de su adopción.

México participó y firmó el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC (ACGS) y más recientemente, el acuerdo de Servicios Financieros, concluido en diciembre de 1997. Los compromisos de México que se anexan en su Lista del AGSS, señalan ciertas desviaciones de los principios de no discriminación y trato nacional. Las instituciones financieras extranjeras deben obtener la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Las instituciones financieras deben permanecer bajo el control efectivo de accionistas mexicanos y se establecen límites para la participación accionaría de extranjeros.

Acuerdos Comerciales.

Gatt

A partir de Noviembre de 1986, México se adhirió al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y participa naturalmente en las actividades comerciales. Uno de los principales beneficios ha sido la posibilidad de recurrir al procedimiento de solución de diferencias y recibir un trato especial y más favorable, por su condición de país en desarrollo.

La Cuenca del Pacífico.

Esta región representa el tercer mercado para los productos mexicanos. En promedio las exportaciones mexicanas a esa área geográfica tienen un valor cercano a 2,000 millones de dólares, mientras que el comercio recíproco asciende a 3,000 millones de dólares.

Con la aprobación por consenso de los 15 miembros del Comité Permanente de la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico, reunidos en Yakarta, Indonesia, se recomendó el ingreso de México en dicho foro. Así en 1991 México ingresó a dicho foro regional.

La Comunidad Europea.

En 1991 se firmó con la Comunidad Europea, el Acuerdo de Tercera Generación con miras a no quedar fuera del proceso de Integración Global de la economía europea. La CEE es el socio comercial más importante de México después de EUA, puesto que compra casi 12% de las exportaciones mexicanas y suministra casi el 15% de las importaciones de nuestro país. El comercio total de la CEE con México pasó de 5,500 millones de dólares en 1988 a 6,000 millones dólares en 1989.

México tiene acceso a fondos de inversión especialmente creados por la CEE bajo el programa de Socios de Inversiones Internacionales. Finalmente, como ya se mencionó en mayo de 1991, México firmó el Acuerdo de Tercera Generación, mediante el cuál el país dio el primer paso para poder negociar otros acuerdos y mecanismos de acceso comercial al gran mercado europeo.

Países de América Latina.

Se han promovido iniciativas para avanzar en el cumplimiento de los objetivos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). De manera particular se negoció con Chile la firma del Acuerdo de Complementación Económica, junto con Colombia y Venezuela, países miembros del Pacto Andino, se avanzó en la iniciativa de integración del Grupo de los Tres y, con los países centroamericanos se llegó al establecimiento de un Acuerdo de Complementación Económica Global y se concluyó un Acuerdo de Complementación con Costa Rica.

3.5. Ley Federal de Competencia Económica⁴

Aunque ya desde 1917⁵ México contaba con la prohibición de monopolios en su artículo 28. La nueva ley Federal de Competencia Económica tiene como misión central promover la eficiencia de la economía mexicana, garantizando la viabilidad de una economía de mercado, pues la concentración de riqueza afecta la eficiencia del mercado.

La LFCE (Ley Federal de Competencia) tipifica las conductas monopólicas en dos categorías: prácticas monopólicas absolutas, y prácticas monopólicas relativas. Las primeras son identificadas comúnmente con los cárteles, pero incluyen los acuerdos para arreglar licitaciones públicas. Las prácticas monopólicas relativas son conocidas como prácticas relativas y excluyentes, y a diferencia de las absolutas no son acuerdos entre competidores para determinar que existe una práctica monopólica, mientras que en el caso de prácticas relativas será necesario hacer una evaluación del mercado. Aunque algunos no han aplicado correctamente como TELMEX

La LFCE adoptó una política preventiva con respecto a las fusiones. Las que sean numerosas serán notificadas a la CFC, la cuál evaluará si su efecto neto es pro competitivo. Esta evaluación no involucra elementos de inversión extranjera, ya que existe una ley en la materia, ni establece como política el ataque a empresas grandes por sí mismas, pues con frecuencia una escala considerable es necesaria para operar eficientemente.

⁴ Vease Diario Oficial de la Federación , 24 de Diciembre de1992

⁵ Vease Constitución Mexicana

3.6. Tratado de Libre Comercio de America Latina.TLCAN⁶

Objetivos del tratado:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios en los territorios de las partes
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión
- Proteger los derechos de propiedad intelectual
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral, encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado. Anexo 300 – A

Comercio e Inversión en la Industria Automotriz Mexicana

1.- Cada una de las partes concederá a todos los productores existentes de vehículos en su territorio, un trato de no menos favorable que el que conceda a cualquier productor nuevo de vehículos en su territorio de conformidad, c(46).

2.- A más tardar el 31 de Diciembre de 2003, las partes revisarán la situación del sector Automotriz en América del Norte y la eficacia, con el fin de establecer las acciones que pudieran adoptarse para fortalecer la integración y la competitividad en el sector global, c(46).

México hará compatible las disposiciones del Decreto de Fomento y Modernización de la Industria Automotriz. (11 de diciembre de 1989), con el Tratado a más tardar el 1 de Enero de 2004.

México no podrá exigir que una empresa obtenga un nivel de valor agregado superior al 20% de sus ventas totales como una de las condiciones para obtener su registro como proveedor nacional o empresa de la industria de auto partes. Además se eliminará cualquier restricción que limite el número de vehículos automotores que una empresa de la industria terminal pueda importar a México en relación con el número total de vehículos que dicha empresa vende en México.

Artículo 908, cada Parte deberá acreditar y reconocer los procedimientos de certificación que lleven acabo organismos de evaluación de conformidad en el territorio de otra parte.

⁶ Véase TLCAN, firmado en Diciembre de 1994

Inversión

Artículo 1102 Trato Nacional.

Cada una de las partes brindará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorables que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación venta u otra disposición de las inversiones.

Artículo 1106 Requisitos de desempeño.

Ninguna de las partes podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos en relación con el establecimiento, adquisición expansión, administración, conducción u operación de la inversión de un inversionista de una parte o de un país no parte en su territorio para:

- Exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios.
- Alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional.
- Adquirir o utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o servicios prestados en su territorio, o adquirir bienes de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio.
 - Relacionar en cualquier forma el volumen o el valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de la entrada de las divisas asociadas con dicha inversión.
 - Restringir las ventas en su territorio de los bienes y servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias en divisas que generen.
 - Transferir a una persona en su territorio, tecnología, un proceso productivo, u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga o el compromiso o iniciativa se hagan cumplir por un tribunal judicial o administrativo, o autoridad competente para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia para actuar de una manera que no sea compatible en otras disposiciones de este tratado.
- Actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produce o servicios que presta para un mercado específico, regional o mundial.

Artículo 1109 Transferencias.

Cada una de las partes permitirá que todas las transferencias relacionadas con la inversión de un inversionista de otra de las Partes en territorio de la Parte, se hagan libremente y sin demora. Dichas transferencias incluyen:

- Ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos de administración asistencia técnica y otros cargos, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión
- Productos de la venta o liquidación, total o parcial de la inversión.

- Pagos realizados conforme un contrato del que sea parte un inversionista o su inversión, incluidos pagos efectuados conforme a un convenio de préstamos.
- Pagos efectuados de conformidad con el Artículo 1110.
- Pagos que provengan de la aplicación de la sección B.

Ninguna de las partes podrá exigir a sus inversionistas que efectúen transferencias de sus ingresos, ganancias, o utilidades u otros derivados, o atribuibles llevadas acabo a territorio de otra parte, ni los sancionara en caso de contravención.

Política en Materia de Competencia, Monopolios y Empresas del Estado.

Cada una de las partes adoptará o mantendrá medidas que prohíban prácticas de negocios contrarias a la competencia y emprenderá las acciones que procedan al respecto, reconociendo que estas medidas coadyuvarán al cumplimiento de los objetivos y propósitos de este Tratado

Monopolios y empresas del Estado.

Ninguna disposición de este Tratado se interpretará para impedir a las partes designar un monopolio. Cada una de las partes se asegurará, mediante el control reglamentario, la supervisión administrativa o la aplicación de otras medidas, de que cualquier monopolio de propiedad privada que la parte designe o gubernamental que mantenga o que designe:

- Actúe de manera que no sea incompatible con las obligaciones de este Tratado, cuando ese monopolio ejerza facultades reglamentarias, administrativas u otras.

CAPITULO IV

5. DESEMPEÑO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA, COMO RESULTADO DE LA APERTURA COMERCIAL.

5.1. (1980-1994) Producción

Con la implementación de una apertura comercial por parte de los hacedores de Política Económica a partir de los años 80's, se mejoró el desempeño de la industria manufacturera y automotriz de manera sustancial, como se muestra en la tabla y gráfica abajo, en 1980 la industria manufacturera produjo \$ 990,000 millones de pesos incrementándose en un 25% para 1991. En lo que se refiere a la industria automotriz mexicana en 1980 se produjeron \$ 63,000 millones de pesos, esta cifra para 1991 se había duplicado en \$127,000 millones de pesos. En el caso de la producción de automóviles se triplicó, pasando de \$ 30,000 millones de pesos en 1980 a casi \$100,000 millones de pesos en 1991.

Cuadro 4.1

Producto de la Industria Manufacturera y Automotriz (1980 - 1991) miles de millones de pesos.

Año	Industria Manufacturera	Industria Automotriz	Participación (%)	Vehículos Automotores
1980	988.9	63.36	6.4	36.85
1981	1052.66	74.7	7.1	44.62
1982	1023.81	59.86	5.8	34.2
1983	943.55	42.73	4.5	20.45
1984	990.86	54.15	5.4	26.79
1985	1051.11	67.58	6.4	34.93
1986	995.85	51.38	5.1	25.43
1987	1026.14	58.22	5.6	31.69
1988	1058.96	74.10	7.0	42.08
1989	1135.09	87.94	7.7	51.70
1990	1203.92	104.2	8.6	67.43
1991	1252.25	127.86	10.2	85.56

Fuente: SECOFI, Dirección de la Industria Automotriz y Transporte y Control Social, La Industria Automotriz en cifras, 1993¹

La Participación es con respecto a la industria manufacturera.

Cuadro 4.2

¹ SECOFI(Secretaría de Comercio y Fomento Industrial)

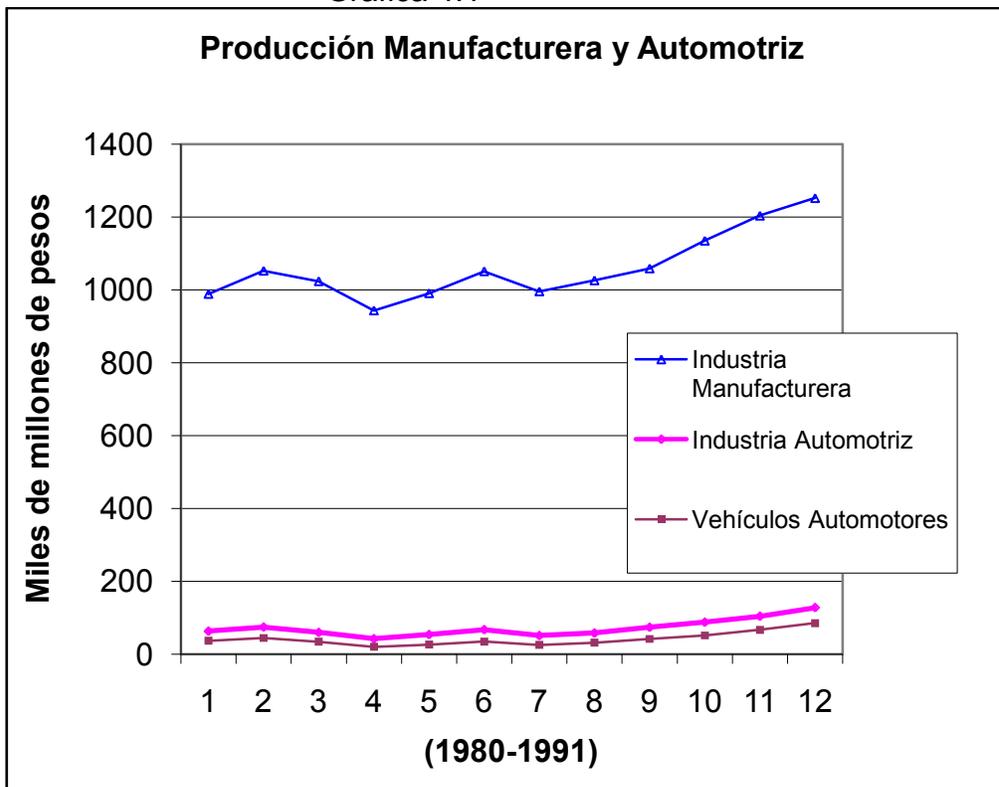
Promedios de crecimiento. 1994 - 2006

Industria	Manufacturera	1,060.26
Industria	Automotriz	72.17
Participación	(%)	6.65
Vehículos	Automotores	41.81

Fuente: Elaboración propia con datos INEGI.

Como se aprecia en el cuadro, la industria manufacturera creció en promedio 1,060.26 miles de millones de pesos. La industria automotriz representó en promedio el 72.17% respecto a la manufactura. Los vehículos automotores por su parte, representaron en promedio el 41.81% en ese periodo.

Gráfica 4.1



Fuente: Datos obtenidos de la gráfica anterior. 1980 – 1991.

Cuadro 4.3

Desempeño del Sector Automotriz (1980 -1991) Coeficientes.

Años	Manuf/Export	Manuf/Impor	Auto/Expor	Auto/Impor
1980	3.3	14.9	2.4	8.3
1981	2.8	15.2	1.5	7.6
1982	4.0	12.5	1.9	4.3
1983	7.5	10.1	7.1	5.4
1984	7.5	10.3	5.2	2.8
1985	6.3	11.3	3.1	3.2
1986	11.3	15.1	22.9	4.0
1987	12.2	15.0	47.4	4.5
1988	10.7	16.5	33.0	5.3
1989	10.2	18.8	32.2	3.3
1990	10.3	20.9	37.8	6.1
1991	10.0	22.2	40.8	4.5

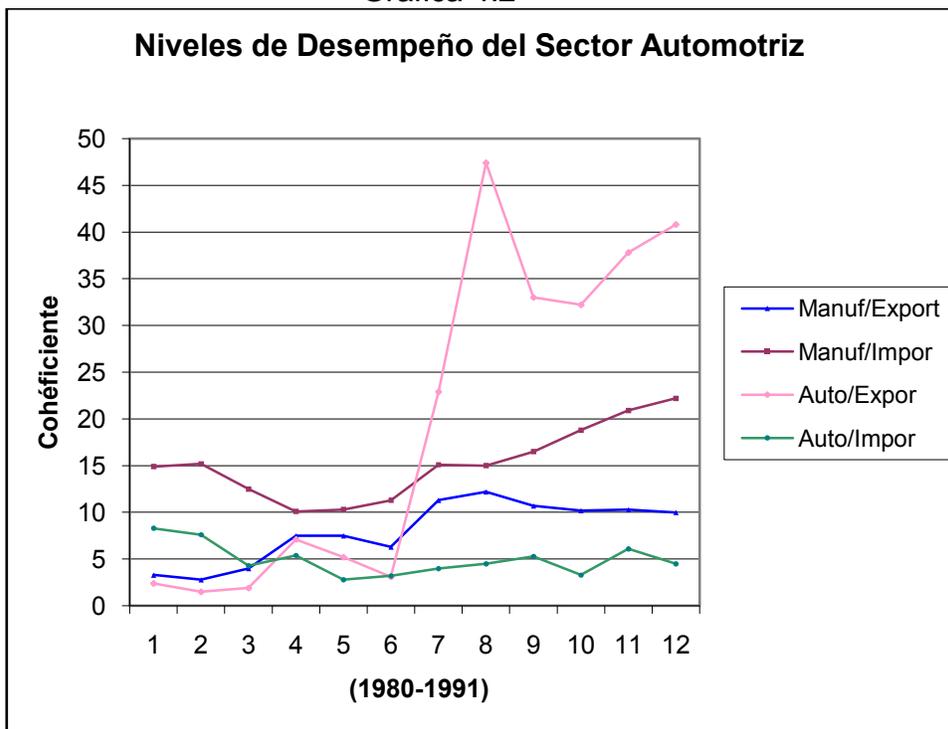
Fuente, “La competitividad de la Industria Automotriz”²

Manufactura y rama 56 de automóviles

Coeficiente de importaciones = importaciones/(producción bruta + importaciones - exportaciones)

Coeficientes exportaciones /(producción bruta + importaciones - exportaciones)

Gráfica 4.2



Fuente: Moreno, Brid. “La competitividad de la Industria Automotriz”

² Moreno Brid “La Competitividad de la Industria Automotriz”, en “la Industria Mexicana en el Mercado Mundial, Elementos para una Política Industrial” 1994

Como se muestra en el gráfico anterior, las exportaciones del sector manufacturero han crecido menos que el de automóviles, y es que a partir de 1986 las exportaciones de automóviles se incrementaron considerablemente, aunque el sector manufacturero exportador permaneció más o menos estable, sus exportaciones pasaron de un indicador de 4% a uno de 10% durante el periodo de (1980 – 1991). Lo relevante en el gráfico es que nos muestra que el coeficiente de exportación de Auto/Expor se incrementa de manera considerable de 1986 a 1987.

Volviendo al Industria Automotriz citemos los siguiente:”la estrategia actual de las armadoras americanas es la integración plena de México a la matriz de producción y comercialización regional. Esta línea de Acción alcanzó su clímax con la aprobación del TLC (Tratado de Libre Comercio), entre México, Estados Unidos y Canadá, gracias al cuál se inició a partir de Enero de 1994, un proceso de reducción de barreras arancelarias y de otro tipo al comercio entre los tres países miembros “³

“El logro del alto grado de competitividad de la industria automotriz mexicana tiene sus orígenes a finales del decenio de 1970, cuando se comenzó la instalación de plantas de motores y vehículos diseñadas expresamente para participar en el mercado mundial. La reconversión fue producto de: a) la necesidad de las empresas automotrices de EUA de replantear su estructura de producción mundial para responder a la competencia japonesa y a los efectos del choque petrolero; b) el decreto de 1977 sobre la industria automotriz, que, en esencia, al imponer presupuestos de divisas par cada una de las empresas terminales, condicionó la participación de éstas en el mercado mexicano a la realización de fuertes inversiones con el propósito de modificar la planta productiva y lograr la competitividad internacional; y c) la coyuntura mundial de ese entonces, pues se consideraba que el mercado mexicano era uno de los pocos que contaban con un fuerte potencial de expansión”⁴

³ Moreno Brid op cit

⁴ Moreno Brid op.cit

Cuadro 4.4

Estructura de la Industria Automotriz (1990)	
Empresas Armadoras	Productos
Omnibus Inte	Autobuses Integrales
Dina Autobuses	Camiones
Autopartes y Componentes	Camiones
Mercedez Benz	Camiones, Tractocamiones y automóviles
Kenwothr mexicana	Tracto camiones y repuestos
Chrysler de México	Automóviles y camiones
Ford Motors México	Automóviles y camiones
General Motors	Automóviles y camiones
Mexicana de Autobuses	Autobuses y trolebuses
Nissan mexicana	Automóviles de pasajeros
Volkswagen de México	Automóviles de pasajeros

Fuente: Estructura del Complejo Automotriz⁵

Bajo el TLCAN a partir del año 2009 se emitirán gradualmente licencias de importación de vehículos usados de EUA y Canadá, y el requisito de licencia se eliminará en 2019. La inversión extranjera es ahora bienvenida y los requisitos de contenido local y de balanza comercial gradualmente se reducen para eliminarse en el 2004.⁶

México ha visto materializar beneficios tangibles con su nuevo enfoque para regular el sector de vehículos automotores. La producción automotriz concentra el 11% de la producción manufacturera y el 19% del total de las exportaciones (incluyendo exportaciones de maquiladoras). Actualmente operan en México ocho empresas ensambladoras de vehículos, 16 fabricantes de camiones y autobuses,

⁵ Ma Flor , B García, H Monserrat”Estructura del Complejo Automotriz”

⁶ OCDE “Reporte sobre mejoramiento de la apertura de mercados mediante la reforma regulatoria”, 2000, pág. 20

y más de 500 proveedores de auto partes.⁷ En 1994, por ejemplo, las empresas Chrysler, Ford, General Motors y Nissan de México, produjeron en el país un millón 115 mil unidades, con un valor promedio de \$ 12 380 dólares cada una. En 2006, ya con la suma de producción de Honda y Toyota, se llegó al registro histórico de más de 2 millones de automotores fabricados en suelo mexicano, con un valor promedio de 18 mil 251 dólares.

⁷ OCDE “Reporte sobre el mejoramiento de la apertura de mercados mediante la reforma regulatoria”2000 Periódico “El Universal”, 20 de noviembre 2007. Sección B de finanzas.

Cuadro 4.5

Producción (1994 – 2006)**Estructura Industrial Automotriz, con el TLCAN en Marcha.****Producción para el Mercado Nacional de la Industria Automotriz Mexicana (Unidades vendidas)**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Comercialización Total Nacional	441,654	117,393	200,102	303,558	430,199	463,558
Producción Total	352,975	102,573	163,651	262,986	355,332	316,104
Subcompactos	189,207	50,618	77,926	127,624	199,324	186,121
BMW	-	245	487	970	1,932	1,596
Dodge Chrysler	46,816	15,624	19,566	38,354	43,966	20,070
Ford Motor	26,804	9,317	13,889	20,602	15,912	15,083
General Motors	41,962	14,985	42,263	20,602	94,862	103,476
Honda	0	135	1,194	20,602	7,194	8,446
Nissan	92,286	28,039	32,104	20,602	99,384	98,241
Renault	0	0	0	20,602	0	0
Volks Wagen	144,517	33,414	53,105	20,602	91,384	69,002
Mercedez Benz	590	814	1,043	20,602	722	190

Fuente: "Anuarios Estadísticos (1994-2005)" INEGI

Cuadro 4.5

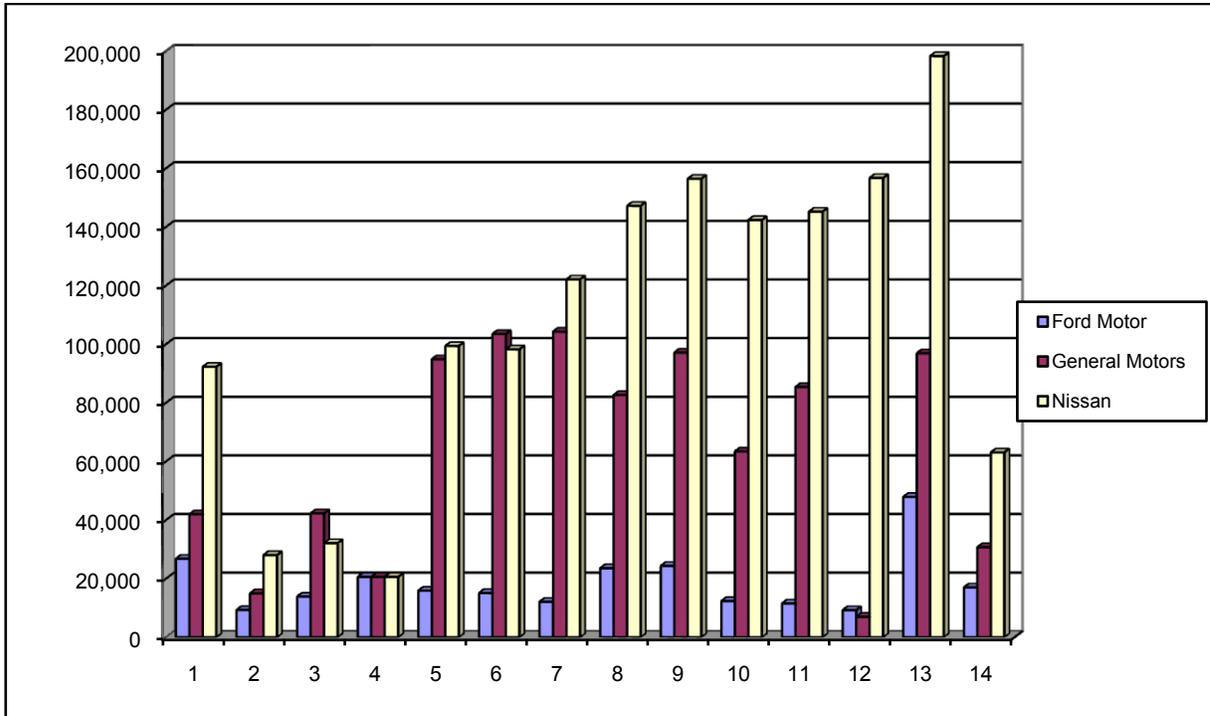
Continuación
Producción para el mercado Nacional de la Industria Automotriz Mexicana

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007(abril)
Comercialización								
Total nacional	603,026	674,035	722,253	692,627	739,856	701,133		
Producción Total	347,878	352,658	374,719	297,174	323,693	320,209	422,173	137,708
Subcompactos	216,352	236,774	264,886	200,247	222,598	213,994		
BMW	1,594	1,001	1,046	308	0	0	0	0
Dodge chrysler	10,616	1,149	2,489	2,316	1,541	3,483	4,932	2,308
Ford Motor	12,105	23,547	24,349	12,377	11,549	9,256	47,892	17,016
General Motors	104,278	82,662	97,133	63,414	85,382	6,994	96,906	30,729
Honda	11,524	10,200	10,618	7,259	7,255	8,945	9,163	2,616
Nissan	122,112	147,202	156,431	142,372	145,208	156,715	198,287	63,083
Renault	0	1,757	12,141	15,414	11,042	13,545	0	0
Volks Wagen	85,649	85,090	70,452	53,704	61,636	57,890	64,963	22,386
Mercedez Benz	0	0	0	0	0	0		

Fuente: "Anuarios Estadísticos (1994-2005)" INEGI.

Promedio tasa de crecimiento: Comercialización 12.33%
Promedio tasa de crecimiento: Producción 9.17%

Gráfica 4.3



Elaboración propia. Gráfica Desarrollada de la tabla anterior con datos de INEGI.

Como se aprecia claramente en el gráfico anterior, la empresa NISSAN es líder en el mercado de ventas de automóviles en el periodo 2000 a 2007, seguida de la General Motors y en tercer lugar la Ford Motor Company.

Cuadro 4.6
Producción de Automóviles (1994 – 2006). Unidades

AÑOS	Subcompactos	Tasa %	Dodge chrysler	Tasa %
1994	189,207		46,816	
1995	50,618	-73.25	15,624	-66.63
1996	77,926	53.95	19,566	25.23
1997	127,624	63.78	38,354	96.02
1998	199,324	56.18	43,966	14.63
1999	186,121	-6.62	20,070	-54.35
2000	216,352	16.24	10,616	-47.11
2001	236,774	9.44	1,149	-89.18
2002	264,886	11.87	2,489	116.62
2003	200,247	-24.40	2,316	-6.95
2004	222,598	11.16	1,541	-33.46
2005	213,994	-3.87	3,483	126.02
2006	214,150	0.07	4,932	41.60
Total	2,399,821	115	210,922	122
Promedios	184,602	9.55%	16,225	10.21%

Fuente: Elaboración propia. Datos INEGI.

Cuadro 4.7
Producción de Automóviles (1994 – 2006). Unidades.

AÑOS	Ford Motor	Tasa %	General Motors	Tasa %
1994	26,804		41,962	
1995	9,317	-65.24	14,985	-64.29
1996	13,889	49.07	42,263	182.04
1997	20,602	48.33	20,602	-51.25
1998	15,912	-22.76	94,862	360.45
1999	15,083	-5.21	103,476	9.08
2000	12,105	-19.74	104,278	0.78
2001	23,547	94.52	82,662	-20.73
2002	24,349	3.41	97,133	17.51
2003	12,377	-49.17	63,414	-34.71
2004	11,549	-6.69	85,382	34.64
2005	9,256	-19.85	6,994	-91.81
2006	47,892	417.42	96,906	1285.56
Total	242,682	424	854,919	1,627
Promedios	18,668	35.34%	65,763	136%

Fuente: Elaboración propia. Datos INEGI.

Cuadro 4.8
Producción de Automóviles (1994 – 2006). Unidades.

AÑOS	Volks Wagen	Tasa %	Nissan	Tasa %
1994	144,517		92,286	
1995	33,414	-76.88	28,039	-69.62
1996	53,105	58.93	32,104	14.50
1997	20,602	-61.21	20,602	-35.83
1998	91,384	343.57	99,384	382.40
1999	69,002	-24.49	98,241	-1.15
2000	85,649	24.13	122,112	24.30
2001	85,090	-0.65	147,202	20.55
2002	70,452	-17.20	156,431	6.27
2003	53,704	-23.77	142,372	-8.99
2004	61,636	14.77	145,208	1.99
2005	57,890	-6.08	156,715	7.92
2006	64,963	12.22	198,287	26.53
Total	891,408	243	1,438,983	369
Promedios	68,570	20.28%	110,691	30.74%

Fuente: Elaboración propia. Datos INEGI.

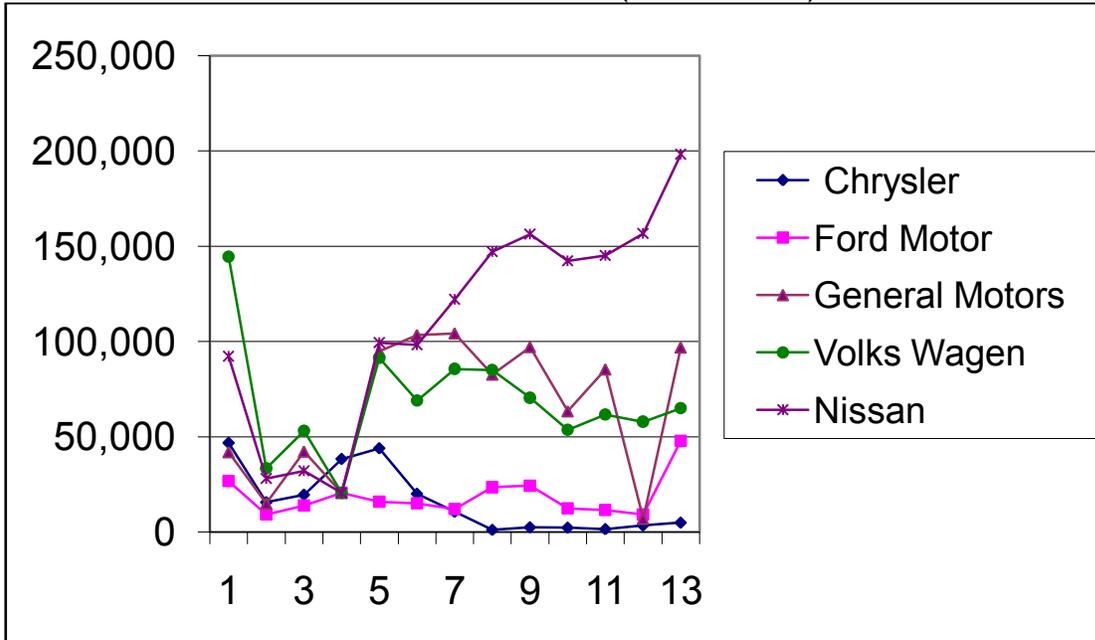
Cuadro 4.9
Producción de Automóviles (1994 – 2006). Unidades.

AÑOS	Honda	Tasa %
1994	0	
1995	135	
1996	1,194	784.44
1997	20,602	1625.46
1998	7,194	-65.08
1999	8,446	17.40
2000	11,524	36.44
2001	10,200	-11.49
2002	10,618	4.10
2003	7,259	-31.63
2004	7,255	-0.06
2005	8,945	23.29
2006	9,163	2.44
Total	102,535	2,385
Promedios	7,887	217%

Fuente: Elaboración propia. Datos INEGI.

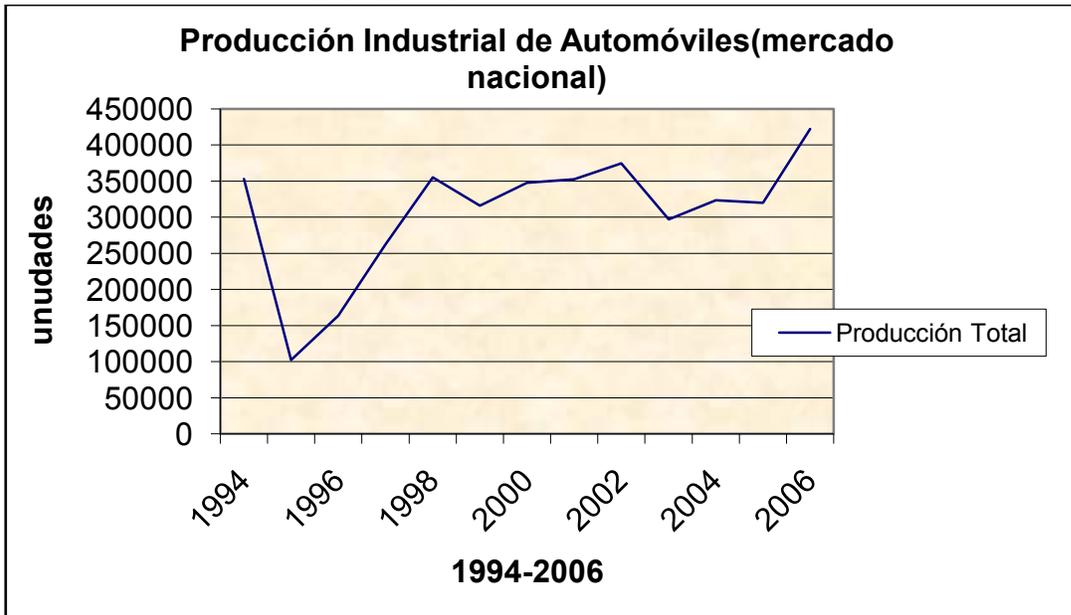
General Motors y Honda, las marcas con mayor tasa de crecimiento en el periodo: 136% y 217%.

Gráfica 4.4
Producción Interindustrial de Automóviles (1994 – 2007)



Fuente: Elaboración propia. Datos INEGI. Cifras de los cuadros anteriores,

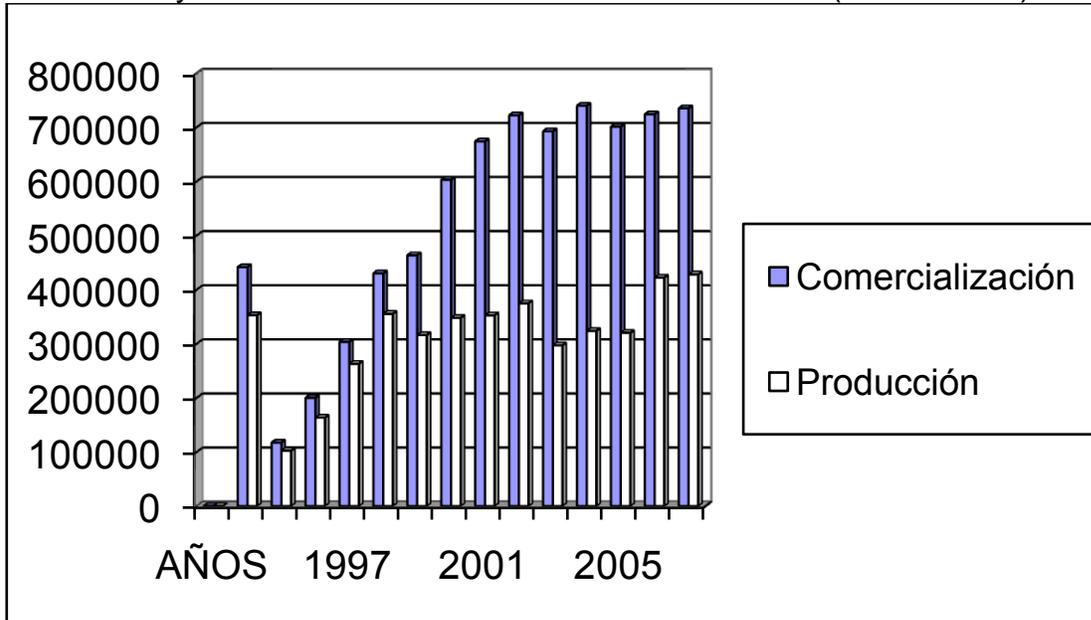
Gráfica 4.5



Fuente: Elaboración propia. Datos INEGI.

Gráfica 4.5

Producción y Comercialización de Automóviles en México (1994 – 2007)



Fuente: Elaboración propia. Datos INEGI.

Los gráficos anteriores muestran el gran desempeño automotriz a partir de 1994, aunque existe una caída severa en la producción derivado de la crisis económica de fines de 1994 y principios de 1995, donde la producción cayó casi 300%. A partir de ese año la producción empezó a crecer de manera importante a tasas de más de 50%, para recuperar el mercado perdido, y tener una producción para el mercado nacional en 2005 de 350,000 unidades solo para el mercado nacional, en tanto que la comercialización con importaciones fue de 700,000 automóviles.

Cuadro 4.10

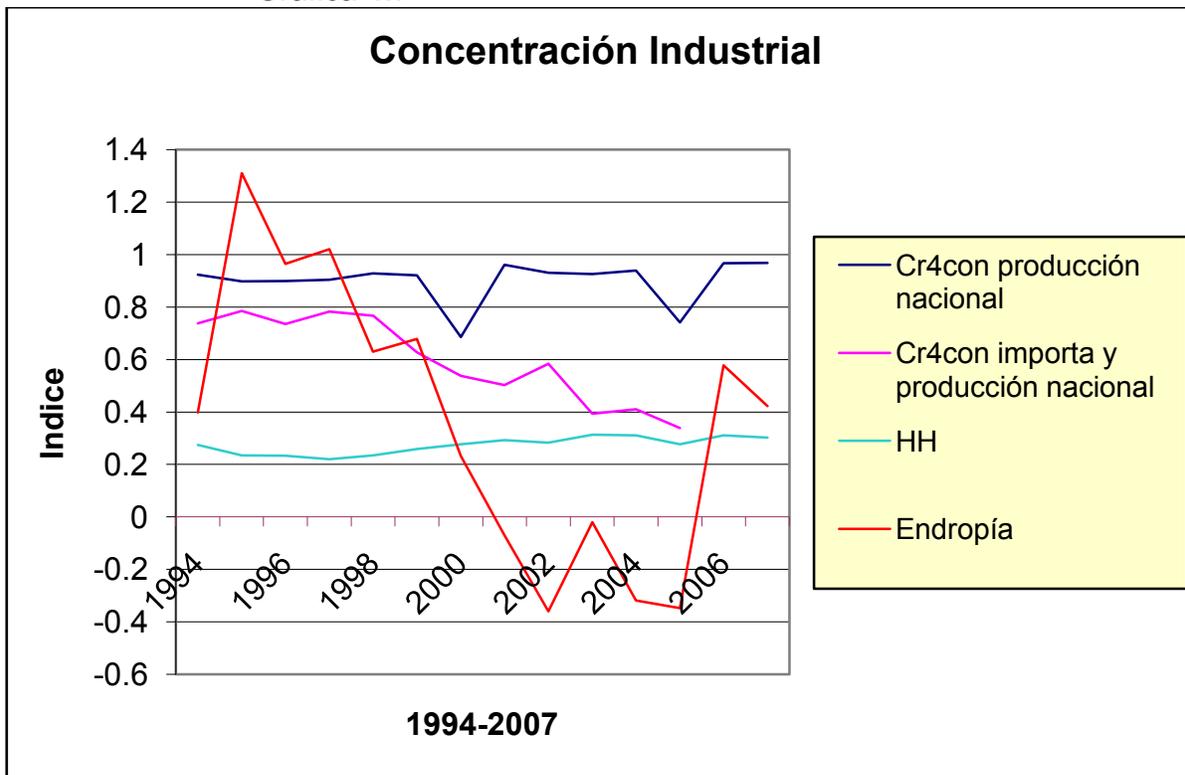
Índices de Concentración

Índice	1994	1995	1996	1997
Cr4con producción nacional	0.92239	0.89753	0.89849	0.90286
Cr4con importa y producción nacional	0.73719	0.78422	0.73482	0.78210
HH	0.27348	0.23371	0.23208	0.21927
Endropía	0.3981	1.31	0.9647	1.02

1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
0.92757	0.91992	0.68557	0.95986	0.92967	0.92506	0.93847	0.74141
0.76615	0.62729	0.53753	0.50220	0.58310	0.39252	0.41059	0.33860
0.23340	0.25844	0.27694	0.29273	0.28294	0.31280	0.31004	0.27621
0.6291	0.6781	0.232	-0.07	-0.36	-0.02	-0.319	-0.348

Fuente: Domínguez Brown. "Organización Industrial. Teoría y aplicaciones al caso mexicano." UNAM, 2005.

Gráfica 4.7



Fuente: Gráfica elaborada con los datos del cuadro anterior.

El índice Cr4 producción nacional, esta conformado por la producción de las cuatro mayores empresas en el mercado, entre mayor es el índice mayor el grado de concentración, se tomó en cuenta solo la producción para el mercado nacional. En este caso la concentración es alta, ya que han sido 5 las grandes compañías productoras a los largo de la historia de la industria automotriz mexicana (Ford, Nissan, Chrysler, General Motors, Volks Wagen). Aunque el índice bajo en 2001 y 2006, muestra la competencia de las 4 compañías más importantes en México: NISSAN, General Motors, Volks Wagen y Ford Motor Company.

El índice Cr 4 incluyendo importaciones, este es el mismo que el anterior solo que ahora las cuatro grandes compiten con importaciones, lo que hace que la concentración se mas endeble. En el gráfico en línea rosa se muestra que la línea tiene una tendencia a disminuir, llegando a caer por niveles debajo de 0.4 y 0.3 en los últimos años. En este caso se muestra una caída de la concentración, lo que pasa es que la producción nacional compite con casi la mitad de lo que se produce en México, debido a la apertura comercial.

El índice Hirshman Herfindal es la suma de los cuadrados de las participaciones en el mercado de todas las empresas en cuestión ⁸ Este índice toma en cuenta la gran cantidad de empresas que producen autos, el índice muestra una tendencia entre 0.2 y 0.3, por lo que demuestra una menor concentración industrial, aunque el índice no ha variado mucho.

Precios

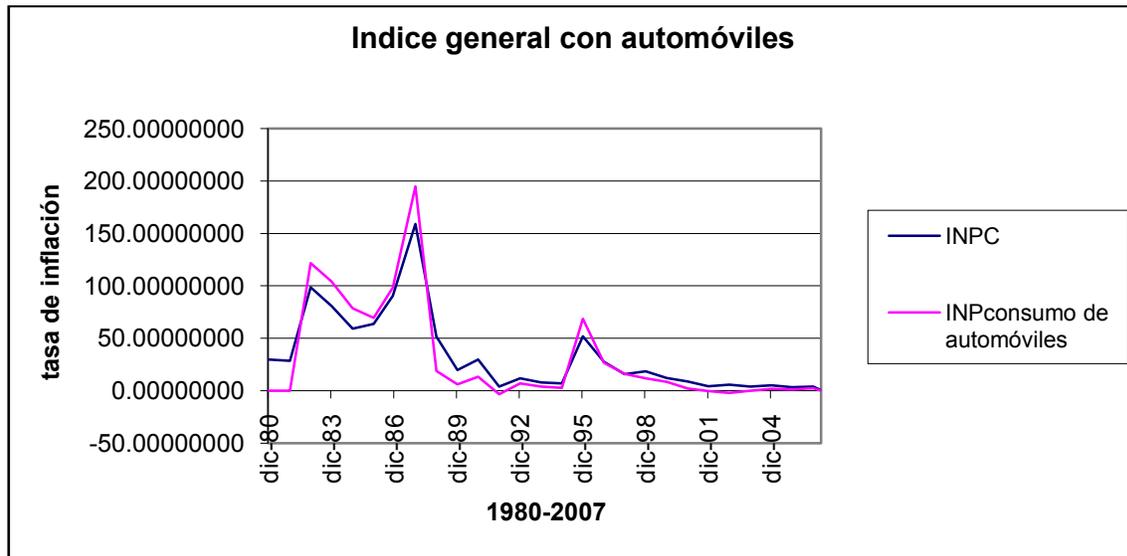
El otro es el de Entropía, un Índice que muestra el coeficiente de alineación de precios de la industria, Ca_i ⁹, nos permite observar la evolución de py/px y con ello la conducta en materia de precios de industrias específicas. Dicho indicador se denota y obtiene de la siguiente forma:

$$Ca_i = Ipi / Ipg$$

Donde: **Ipi**: Índice de precios de la rama o clase industrial (i);
Ipg: Índice de precios general de referencia.

En el gráfico se muestra una tendencia a la baja del índice, hasta por debajo de 0, este en otras palabras, indica que los precios de los automóviles han bajado.

Gráfica 4.8



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

Este gráfico nos muestra el nivel general de precios y el nivel de precios de automóviles, la concordancia entre las líneas significa que los precios de automóviles se han mantenido, cuando la líneas rosa está por debajo del índice de

⁸ Domínguez Brown "Organización Industrial. Teoría y Aplicaciones al caso mexicano" UNAM 2005

⁹ Anaya Díaz Alfonso "El coeficiente de alineación de precios como indicador de poder de mercado" UNAM

precios, los automóviles han bajado de precio, y cuando la línea rosa está por arriba, los precios de automóviles han subido. A partir de 1989 los precios de los automóviles se han mantenido y solo en algunos casos han bajado.

Cuadro 4.11

Diversificación de Automóviles

COMERCIALIZACIÓN VEHÍCULOS (1994)(45 marcas de vehículos comercializados)			
6 comercializadoras			
FORD(11)	General Motors (11)	Nissan (5)	Chrysler (9)
Cougar	Bornville	300ZA	Concord
Escort	Cadillac	Infinity	Intrepid
Ghía	Cavalier	Maxima	Lebaron
Grand Marquis	Century	Tsubame	Neon
Lincoln	Corvette	Tsuru	NewYorker
Mark	Coutlas		Phantom
Moustang	Chevy		Shadow
Mistique	Eurossport		Spirit
Sable	Firebird		Viper
Topaz	OldsMobile		
Tunder Bird	Z24		
	Mercedes Benz (5)	VW (4)	
	C-280	Derby	
	E-420	Golf	
	E-500 LM	Jetta	
	S-Class a	Sedan 2 ptas	
	SL-500		

Fuente: Elaboración propia con datos INEGI.¹⁰

¹⁰ INEGI "La Industria Automotriz en México" 1994

Cuadro 4.12

COMERCIALIZACIÓN DE VEHÍCULOS (2005). (131 MARCAS COMERCIALES)

COMERCIALIZACIÓN

Acuara(2)	Audi (6)	Daymler Crysler (14)	General Motors(25)	Mitsubishi (4)
TL	A3	Atos	Astra	Eclipse
RL	A4	300C	Cadillac	Galant
	A6	Citrus	Cavalier	Lancer
	A8	Concord	Corsa	Space
	TT	Crossfire	Corvette	
	S4	Crusier	Chevy	
		Intrepid	Firebird	Volks Wagen(10)
BMW(9)	Ford (13)	Neon	G4	Beatle
Serie1	Contour	Stratus	G6	Bora
Serie3	Crown Victoria	Verna	Grand AM	Derby
Serie5	Five Houndred	Viper	Impala	Golf
Serie7	Focus	Attitude	Malibu	Jetta
Z4	Ka	300a	Matiz	Passat
Serie3	Fusion	Charger	Meriva	Pointer
M3	Fiesta		Palio4ptas	Polo
M5	Lincoln	Mercedez Benz(15)	Palio adventur	Sedan
M6	LS	A160	Palio Sedan	Lupo
	Mondeo	A190	Saab	
	Moustaing	AMG	Sunfire	Toyota(8)
	Montego	B200	Tigra	Camry
	Zephir e	C230	Vectra	Corolla
		C280	XLR	Matriz
Honda(3)	Jaguar (4)	C320	Zafira	MR2
Accord	SerirX6	CL500	HHR	Solara
Civic	SerirXJ	CLS500	Sosllice	Yaris
Fit	Stype	E500		Tacoma
	Xtype	SLK230		Hilux
		E-350	Smart(3)	
Land Rover(4)	Mazda (3)	C-350	Roadster	VOLVO(7)
Minicooper	3a	CLK350	Fortwo	C70
Rover	5a	SLK350	Forfour	S40
MGT	6a			S60
MG24				S80
				V40
Mini México(1)				V60
Minicooper				V70

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y el Universal

Lo interesante de los dos cuadros anteriores es la comparación de la cantidad de vehículos que se ofrecían en 1994 y 2005. En 1994 existían solo 6 firmas comercializando 45 tipos de vehículos, para 2005 son 17 firmas que comercializan 131 vehículos con sus diferentes categorías. Cada tipo de automóvil se comercializa hasta con 7 categorías. Solo se consideran líneas que salieron en el año de 2005, pero puede haber un automóvil que salió en 2004 que pudo haber sido descontinuado de la línea. Si se suman las líneas que se descontinúan (autos que no se venden como nuevos en una agencia), y las diferentes categorías de los tipos de automóviles, el mercado contaría con medio millar de automóviles al servicio del consumidor.

Casi se triplicó la oferta de automóviles nuevos en solo 10 años. La conclusión que se obtiene de estos últimos cuadros es la gran diversidad de producto como resultado de la competencia.

Cuadro 4.13

UNIDADES.

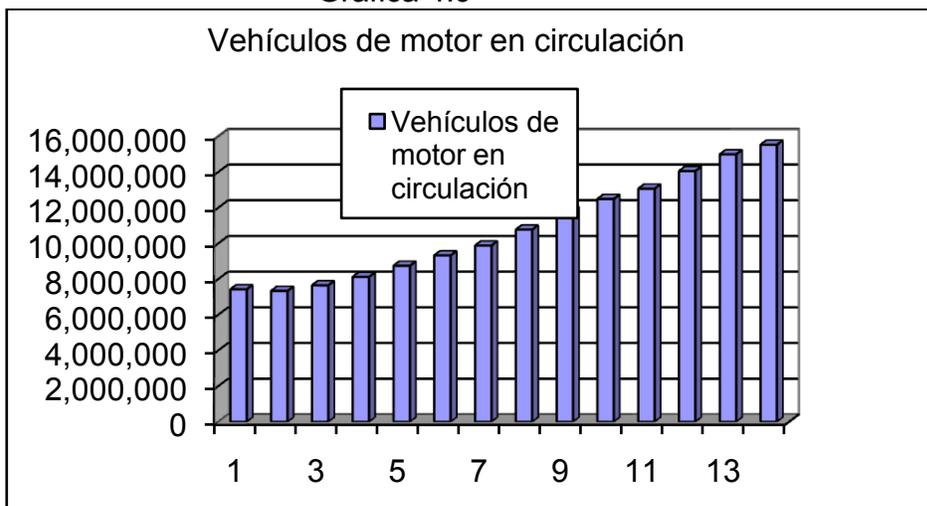
AÑOS	Vehículos de motor en circulación	Tasa %
1994	7,423,045	
1995	7,331,864	-0.01
1996	7,644,891	0.04
1997	8,118,546	0.06
1998	8,742,178	0.08
1999	9,324,622	0.07
2000	9,872,676	0.06
2001	10,771,565	0.09
2002	11,802,055	0.10
2003	12,484,332	0.06
2004	13,058,694	0.05
2005	14,045,324	0.08
2006	14,986,588	0.07
2007	15,523,419	0.04

Fuente: Elaboración propia con datos INEGI

Todos los estados de la república.

Promedio de incremento en el periodo: 6%.

Gráfica 4.9



Cuadro 4.14
Venta de Automóviles. Unidades vendidas.

		Públicos	Particulares
2005	Enero	390,044	13,076,452
	Febrero	393,050	13,177,234
	Marzo	396,069	13,278,453
	Abril	399,101	13,380,099
	Mayo	402,146	13,482,187
	Junio	405,146	13,584,673
	Julio	408,272	13,687,556
	Agosto	411,353	13,790,838
	Septiembre	414,447	13,894,555
	Octubre	417,553	13,998,703
	Noviembre	420,671	14,103,224
	Diciembre	423,802	14,208,203
2006	Enero	425,546	14,253,821
	Febrero	427,097	14,318,909
	Marzo	428,744	14,375,911
	Abril	430,057	14,421,373
	Mayo	431,523	14,472,136
	Junio	432,971	14,522,241
	Julio	434,353	14,570,098
	Agosto	435,893	14,623,383
	Septiembre	437,407	14,675,812
	Octubre	438,994	14,730,751
	Noviembre	440,660	14,788,423
	Diciembre	443,087	14,869,860
2007	Enero	444,832	14,928,423
	Febrero	444,299	14,977,655
	Marzo	447,904	15,031,543
	Abril	449,162	15,073,761
	Mayo	450,620	15,122,661
	Junio	451,994	15,168,771
	Julio	453,427	15,216,880

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

Cuadro 4.15

Vehículos de motor registrados en circulación. Número de Unidades.

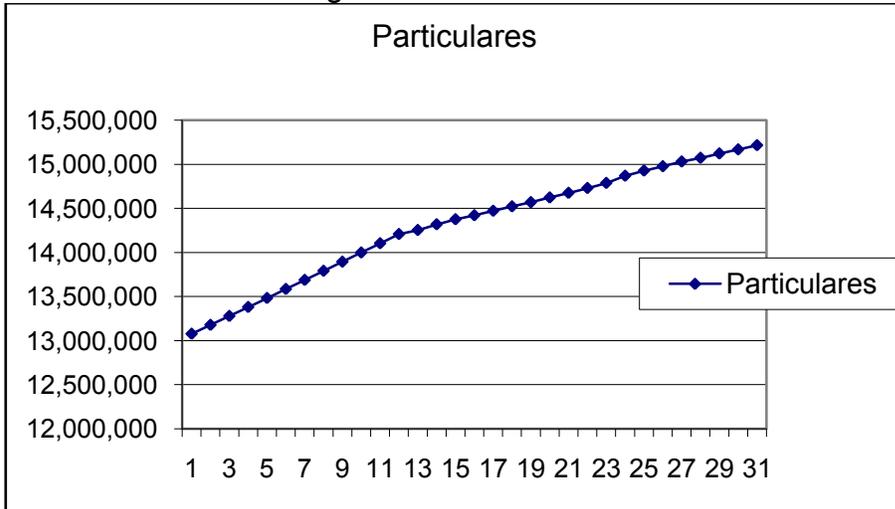
Años	Públicos	Tasa %	Particulares	Tasa %
1994	307,392		7,115,653	
1995	260,723	-15.18	7,071,141	-0.63
1996	298,023	14.31	7,346,868	3.90
1997	288,160	-3.31	7,830,386	6.58
1998	328,051	13.84	8,414,126	7.45
1999	336,149	2.47	8,988,473	6.83
2000	349,861	4.08	9,522,815	5.94
2001	355,274	1.55	10,416,291	9.38
2002	362,157	1.94	11,439,898	9.83
2003	368,767	1.83	12,115,565	5.91
2004	366,058	-0.73	12,692,636	4.76
2005	406,809	11.13	13,638,515	7.45
2006	433,861	6.65	14,552,727	6.70

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Vehículos públicos, promedio: 428,006, Tasa de crecimiento: 0.50% al mes.
 Automóviles particulares: 14,357, 605 unidades. Tasa promedio al mes: 0.51%
 Crecimiento promedio en este periodo: Autos particulares 0.51%, públicos 0.50%
 Es importante destacar que el crecimiento de automóviles particulares y públicos aparentemente es aproximadamente la misma tasa, pero 428,006 de los públicos en comparación con los vehículos particulares es de 14, 357, 605, una diferencia de 13, 929, 599.

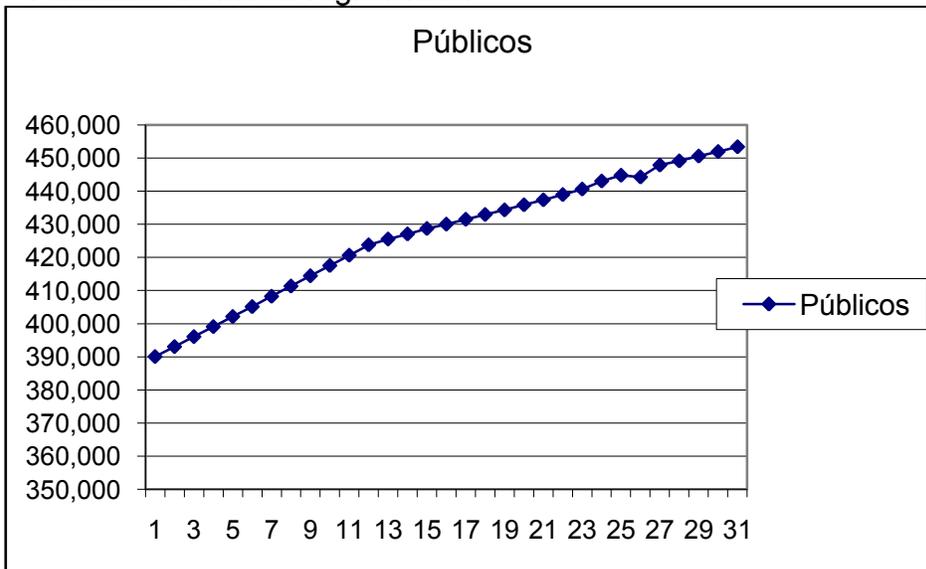
Los vehículos públicos del 2005 al 2006 pasaron de 406, 809 a 433, 861, en tanto, el número de automóviles paso de 13, 638, 515 a 14, 552, 727

Gráfica 4.10
Vehículos de motor registrados.



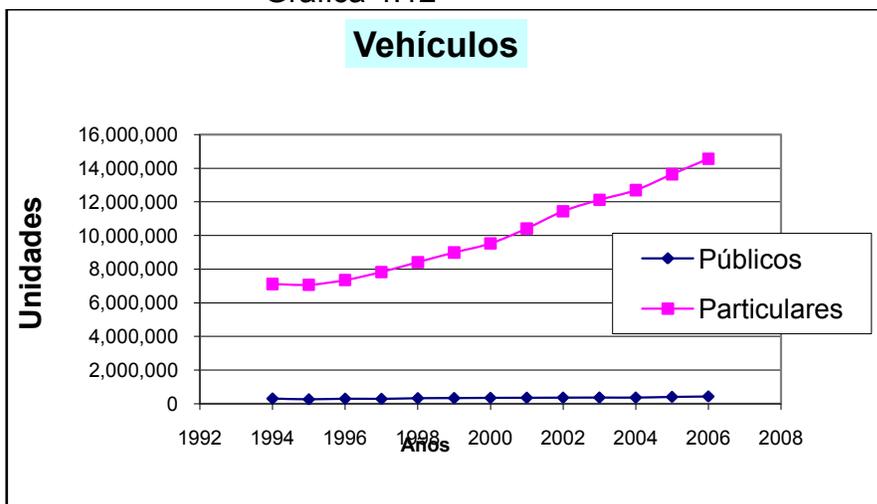
Fuente: Elaboración propia. Datos INEGI.

Gráfica 4.11
Vehículos de motor registrados.



Fuente: Elaboración propia. Datos INEGI.

Gráfica 4.12



Fuente: Elaboración propia. Datos INEGI.

Como se puede apreciar en la gráfica anterior, las unidades de servicio público son rebasadas por la adquisición y uso de automóviles particulares en circulación. El gobierno no ha desarrollado un programa a largo plazo en el transporte público, las cifras de los automóviles particulares rebasan en mucho al primero, de ahí que parte de la compra de un auto, se convierte también en una necesidad para algunos consumidores (empresas o familias).

Cuadro 4.16

POBLACION OCUPADA

Año	Total	Tasa	Hombres	Tasa	Mujeres	Tasa
1991	30,534,083		21,256,913		9,277,170	
1993	32,832,680	7.53	22,748,037	7.01	10,084,643	8.70
1994	34,551,142	5.23	23,655,001	3.99	10,896,141	8.05
1995	34,422,202	-0.37	23,199,715	-1.92	11,222,487	3.00
1996	35,469,053	3.04	23,951,191	3.24	11,517,862	2.63
1997	37,573,726	5.93	24,835,115	3.69	12,738,611	10.60
1998	38,658,762	2.89	25,620,381	3.16	13,038,381	2.35
1999	38,953,337	0.76	25,900,410	1.09	13,052,927	0.11
2000	39,502,155	1.41	26,011,240	0.43	13,490,915	3.36
2001	39,385,505	-0.30	25,992,774	-0.07	13,392,731	-0.73
2002	40,301,994	2.33	26,383,158	1.50	13,918,836	3.93
2003	40,633,197	0.82	26,716,673	1.26	13,916,524	-0.02
2004	42,306,063	4.12	27,357,076	2.40	14,948,987	7.42
2005	44,505,978	5.20	27,068,360	-1.06	17,437,618	16.65
2006	47,225,293	6.11	28,101,990	3.82	19,123,303	9.67

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Población ocupada:

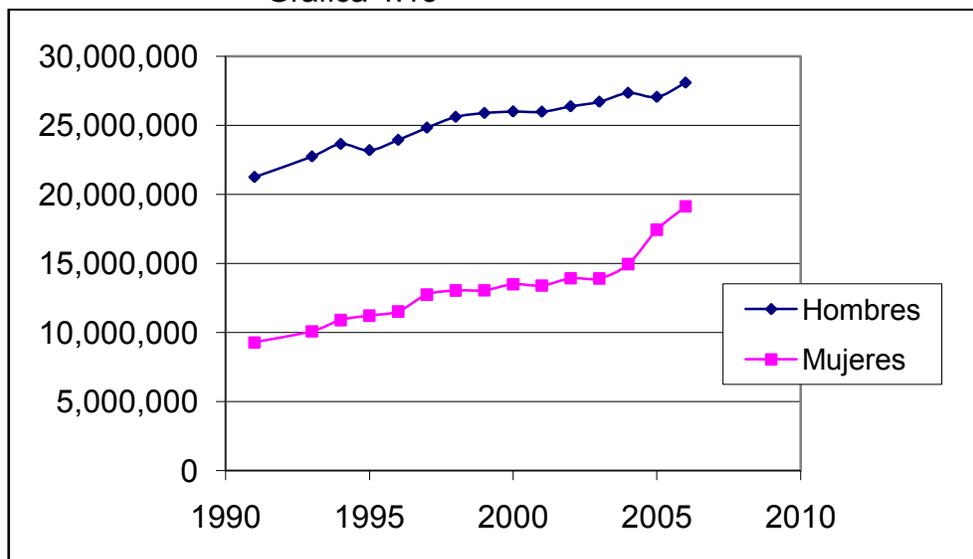
Promedio total de personas: 38, 457, 011. Tasa promedio 3.16%

Promedio total de personas hombres: 25, 253, 202. Tasa promedio 2.04%

Promedio total de personas mujeres: 13, 203, 809. Tasa promedio 5.41%

Como se puede ver, el incremento en la población ocupada de mujeres es significativo en el período de 1991 a 2006. Cada vez un número mayor se suma a la población económicamente activa.

Gráfica 4.13



Fuente: Elaboración propia. Datos INEGI.

Cuadro 4.17

POBLACION DESOCUPADA

Año	Total	Tasa	Hombres	Tasa	Mujeres	Tasa
1991	694,965		373,100		321,865	
1993	819,132	17.87	495,429	32.79	323,703	0.57
1994	975,250	19.06	639,240	29.03	425,622	31.49
1995	1,773,439	116.50	1,147,892	131.70	625,547	93.25
1996	1,362,681	-23.16	863,774	-24.75	498,907	-20.24
1997	1,010,668	-25.83	558,983	-35.29	451,685	-9.47
1998	903,642	-10.59	526,188	-5.87	377,454	-16.43
1999	694,996	-23.09	395,430	-24.85	299,566	-20.64
2000	659,388	-5.12	407,115	2.96	252,273	-15.79
2001	687,351	4.24	422,776	3.85	264,575	4.88
2002	783,742	14.02	504,977	19.44	278,765	5.36
2003	882,475	12.60	560,356	10.97	322,119	15.55
2004	1,092,692	23.82	656,463	17.15	436,229	35.42
2005	998,523	-8.62	575,048	-12.40	523,475	20.00
2006	980,620	-1.79	504,322	-12.30	476,298	-9.01

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Población desocupada.

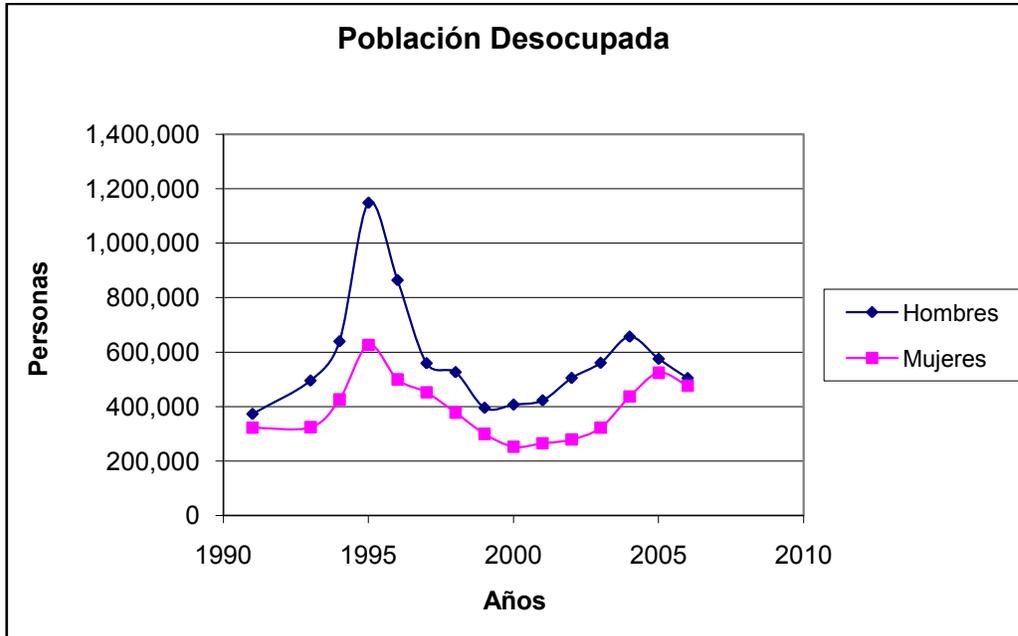
Promedio total de personas: 954, 638. Tasa promedio 7.85%

Promedio total, hombres: 575, 406. Tasa promedio 9.46%

Promedio total, mujeres: 391,872. Tasa promedio 8.21%

El incremento en la población desocupada de mujeres y hombres es significativo en el período de 1991 a 2006.

Gráfica 4.14



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Mientras que la ocupación total creció en 3.16%, la tasa de desocupación fue del orden del 7.85%.

Cuadro 4.18

Ventas de Automóviles.
(Número de unidades)

Periodo	Total	Subcompactos	Compactos	De lujo	Importados
Enero (2005)	62,663	16,589	7,479	671	37,924
Febrero	58,211	16,530	6,817	630	34,234
Marzo	56,867	15,596	7,288	632	33,351
Abril	53,857	14,848	6,753	713	31,543
Mayo	52,960	15,119	7,009	608	30,224
Junio	52,828	16,152	6,787	632	29,257
Julio	53,191	16,374	6,980	545	29,292
Agosto	57,989	17,106	8,099	898	31,886
Septiembre	57,172	16,640	8,207	978	31,347
Octubre	54,798	14,908	8,185	845	30,860
Noviembre	60,826	16,676	9,038	841	34,271
Diciembre	92,648	29,117	14,835	985	47,711
Enero (2006)	60,362	17,395	8,460	947	33,560
Febrero	53,639	15,554	7,986	732	29,367
Marzo	58,649	17,448	8,760	881	31,560
Abril	46,775	12,566	4,964	557	28,688
Mayo	52,229	14,249	8,326	550	29,104
Junio	51,553	13,868	8,141	559	28,985
Julio	49,239	12,673	8,028	661	27,877
Agosto	54,825	13,365	9,445	669	31,346
Septiembre	53,943	14,011	9,919	941	29,072
Octubre	56,526	13,962	10,166	658	31,740
Noviembre	59,338	14,714	12,090	665	31,869
Diciembre	83,864	21,789	17,742	1,073	43,260
Enero (2007) ^P	60,308	14,747	12,810	811	31,940
Febrero	50,699	12,561	11,025	682	26,431
Marzo	55,493	13,197	11,626	741	29,929
Abril	43,476	10,527	9,131	389	23,429
Mayo	50,358	12,185	10,398	612	27,163
Junio	47,484	11,369	9,744	436	25,935
Julio	49,542	12,121	10,634	481	26,306
^P Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.					
FUENTE: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C.					

Promedio total de crecimiento de automóviles en el período: 56,526. Tasa promedio: 0.63%

Promedio total subcompactos en el período: 15,289. Tasa promedio: 0.98%

Promedio total de autos compactos en el período: 9,254. Tasa promedio: 3.92%

Promedio total de autos de lujo en el período: 710. Tasa promedio: 2.29%

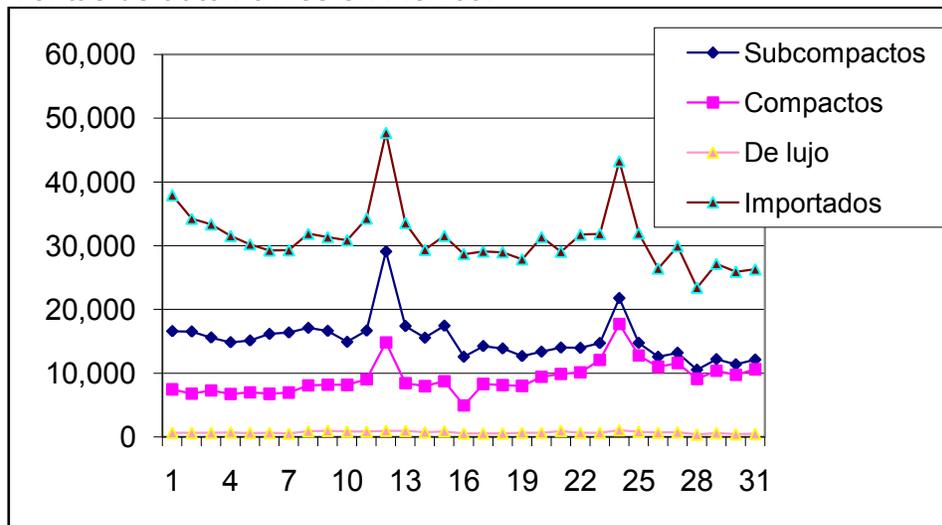
Promedio total de autos importados en el período: 31,273.

Tasa promedio: - 0.14%

Es importante notar que en ese periodo el número de autos importados representa una cifra significativa, sobrepasando a los automóviles subcompactos, compactos y de lujo. La preferencia de los consumidores por los autos importados es mayor que todos los anteriores (en unidades). Aunque la tasa muestra un sensible descenso al final del periodo. Tal como se aprecia en la siguiente gráfica.

Gráfica 4.15

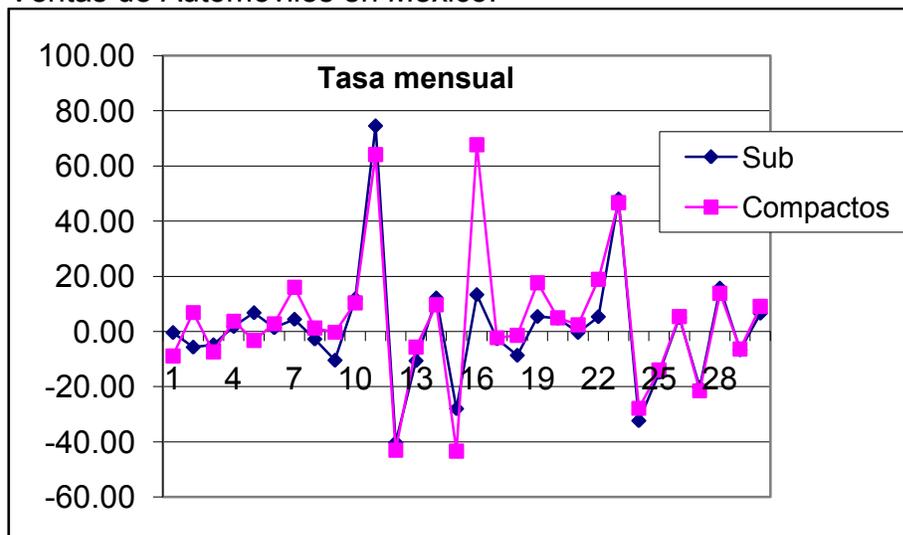
Ventas de automóviles en México.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Gráfica 4.16

Ventas de Automóviles en México.

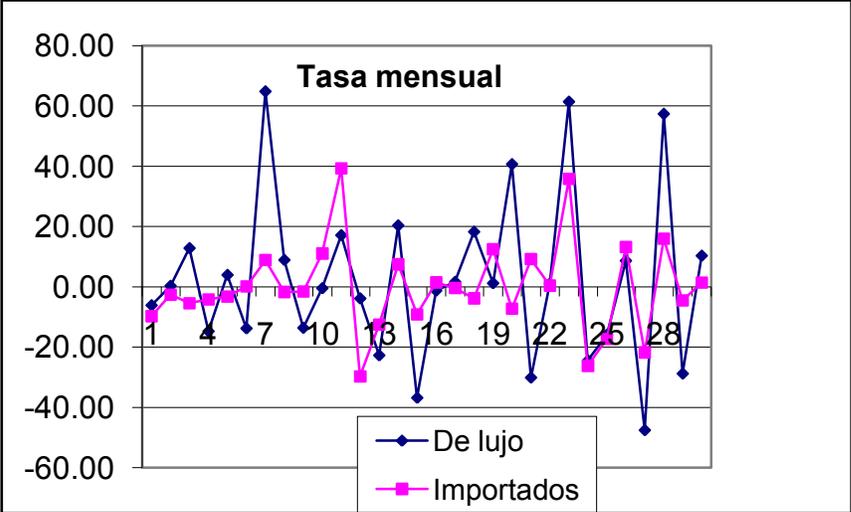


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Como se puede apreciar en la gráfica anterior y en la siguiente, las tasas muestran una variabilidad importante, es decir, que su dispersión es alta. Así, para los autos subcompactos la tasa oscila entre - 20% al 6%. Para los autos compactos: - 43% a 67%. Para los autos de lujo: - 47 a 64%, y de los importados: - 29 a 39%. De manera que hay una irregularidad muy notoria en la venta de autos de diferentes categorías.

Gráfica 4.17

Ventas de Automóviles. Tasa de crecimiento.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

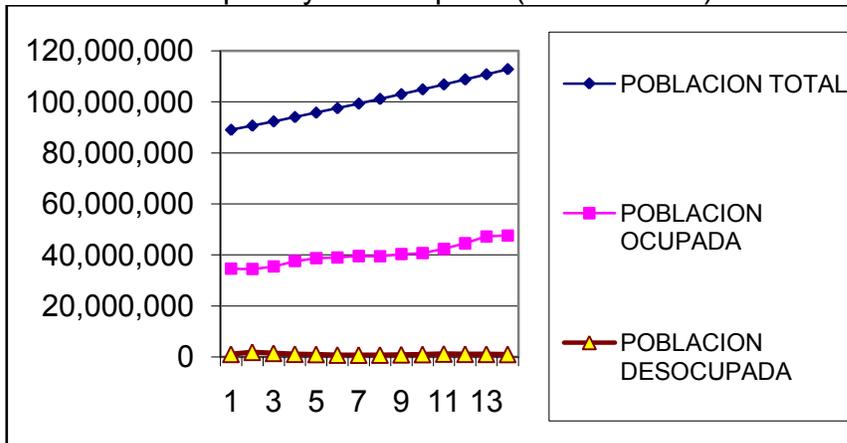
Cuadro 4.19
Porcentaje de población con respecto al PIB. (1994 - 2007)

AÑOS	POBLACION	POBLACION OCUPADA	Tasa %	POBLACION DESOCUPADA	Tasa %
1994	88,997,286	34,551,142	38.82	975,250	1.10
1995	90,633,306	34,422,202	37.98	1,773,439	1.96
1996	92,299,400	35,469,053	38.43	1,362,681	1.48
1997	93,996,122	37,573,726	39.97	1,010,668	1.08
1998	95,724,035	38,658,762	40.39	903,642	0.94
1999	97,483,711	38,953,337	39.96	694,996	0.71
2000	99,275,735	39,502,155	39.79	659,388	0.66
2001	101,100,702	39,385,505	38.96	687,351	0.68
2002	102,959,216	40,301,994	39.14	783,742	0.76
2003	104,851,896	40,633,197	38.75	882,475	0.84
2004	106,779,368	42,306,063	39.62	1,092,692	1.02
2005	108,742,272	44,505,978	40.93	998,523	0.92
2006	110,741,260	47,225,293	42.64	980,620	0.89
2007*	112,776,995	47,578,358	42.19	920,147	0.82

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. (*) Valor preliminar estimado con datos del mismo.

Como se aprecia del cuadro anterior, la población ocupada representa el 39.83% en promedio del total de población, con un incremento sensible en el periodo considerado, en tanto, la población desocupada representó el 1.0%, mientras que al inicio del periodo, esta representaba el 2% aproximadamente del total de la población.

Gráfica 4.18
Población Ocupada y Desocupada (1994 – 2006)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

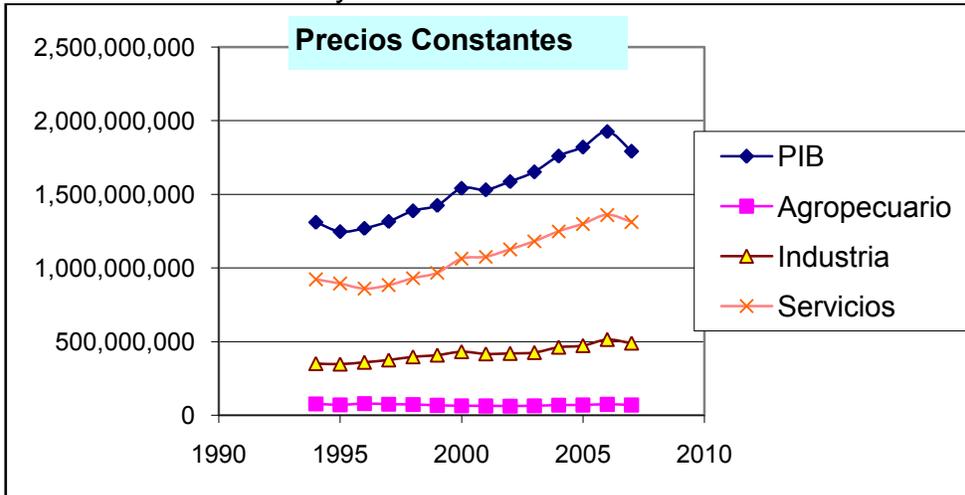
Cuadro 4.20
 Relación del INPC y PIB a precios constantes (1994 = 100)
 Precios Constantes
 (Pesos de 1994)

AÑOS	INPC	Tasa %	PIB	Tasa %
1994	100.00		1,309,506,284	
1995	135.00	35.00	1,246,118,071	-4.84
1996	181.41	34.38	1,268,408,679	1.79
1997	218.83	20.63	1,315,250,937	3.69
1998	253.68	15.93	1,387,428,598	5.49
1999	295.76	16.59	1,424,310,790	2.66
2000	323.83	9.49	1,540,800,299	8.18
2001	344.45	6.37	1,530,486,746	-0.67
2002	361.78	5.03	1,586,329,109	3.65
2003	378.23	4.55	1,652,160,166	4.15
2004	395.96	4.69	1,759,967,779	6.53
2005	411.75	3.99	1,820,707,236	3.45
2006	426.70	3.63	1,925,906,453	5.78
2007*	475.28	11.39	1,792,600,245	-6.92

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

(*) Cifra preliminar. INEGI

Gráfica 4.19
 Producto Interno Bruto y sus sectores.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Cuadro 4.21
Crecimiento de los sectores. Precios Constantes (Pesos 1994)

Agropecuario	Tasa %	Industria	Tasa %	Servicios	Tasa %
78,164,987		350,777,597		923,040,278	
70,601,300	-9.68	347,348,307	-0.98	894,994,322	-3.04
79,426,533	12.50	359,749,017	3.57	860,551,529	-3.85
74,951,374	-5.63	375,532,061	4.39	884,110,636	2.74
73,075,480	-2.50	396,965,114	5.71	931,329,383	5.34
67,476,420	-7.66	408,544,781	2.92	967,565,675	3.89
64,225,073	-4.82	431,751,352	5.68	1,063,687,117	9.93
63,567,664	-1.02	417,142,346	-3.38	1,076,129,627	1.17
62,579,041	-1.56	420,111,794	0.71	1,127,071,936	4.73
64,219,621	2.62	426,105,563	1.43	1,181,673,958	4.84
68,796,149	7.13	462,342,847	8.50	1,248,622,466	5.67
69,785,909	1.44	473,296,754	2.37	1,299,584,243	4.08
74,563,207	6.85	514,966,106	8.80	1,360,192,978	4.66
69,618,075	-6.63	490,059,265	-4.84	1,312,722,976	-3.49

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Cuadro 4.22
Resumen. Sectores. (1994 - 2006)

	Precios Constantes	Precios Corrientes
INPC	307	
Tasa %	13.20%	
PIB	1,539,998,671	4,953,962,333
Tasa %	2.53%	15.89%
Agropecuario	70,075,059	212,253,054
Tasa %	-0.69%	12.32%
Industria	419,620,922	1,341,564,531
Tasa %	2.68%	16.18%
Servicios	1,080,805,509	3,491,971,453
Tasa %	2.82%	16.13%

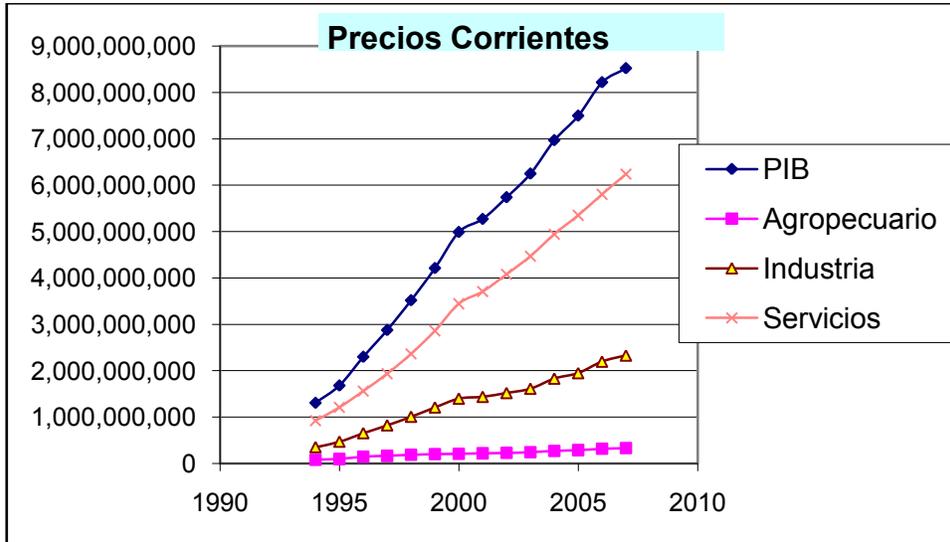
Fuente: Elaboración propia datos INEGI.

Como se puede apreciar de los cuadros anteriores, existe gran diferencia en el PIB a precios corrientes como constantes. Mientras el primero crece a una tasa promedio del 15.89%, el segundo crece a una tasa promedio de 2.53%.

En semejanza con lo anterior, los sectores básicos que conforman parte del PIB, muestran grandes diferencias de crecimiento. Es importante resaltar que el sector servicios y el de la industria, fueron los más desarrollados en este periodo.

Gráfica 4.20

Precios nominales de los sectores del PIB



Fuente: Elaboración propia. Datos del cuadro anterior.

Cuadro 4.23

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA. (Millones de dólares)

Periodo	Total	Estados Unidos	Holanda	Italia	España	Suecia
1994	10,646.9	4,966.5	757.6	2.5	145.7	9.3
1995	8,374.6	5,514.8	744.7	10.6	49.9	61.1
1996	7,847.9	5,281.1	493.3	18.5	78.2	96.6
1997	12,145.6	7,420.3	369.7	29.4	328.6	7.2
1998	8,373.5	5,467.0	1,071.2	17.4	344.7	59.7
1999	13,712.4	7,433.1	1,088.9	35.4	1,042.1	690.5
2000	17,942.1	12,854.9	2,682.6	36.5	2,112.9	-279.4
2001	29,430.8	21,384.9	2,597.9	17.8	2,715.7	-123.8
2002	21,096.7	12,918.5	1,475.4	37.6	2,545.4	-38.4
2003	15,006.7	9,614.7	691.7	9.4	1,295.8	-41
2004	22,469.5	8,290.5	3,324.7	166.4	7,434.3	125.4
2005	19,880.9	10,239.5	2,324.8	30.9	1,453.9	35.4
2006	16,119.4	10,279.6	2,991.0	12.1	614.1	6.7

Fuente: Elaboración propia con datos INEGI.

Cuadro 4.24

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA. (Millones de dólares)

Periodo	Canadá	Suiza	Francia	Otros
1994	740.7	53.8	90.5	2,348.1
1995	170.5	200.2	125.9	568.6
1996	542.4	83.0	124.0	703.3
1997	240.5	26.7	59.8	989.0
1998	215.0	53.0	127.8	599.1
1999	625.3	125.4	168.1	694.0
2000	704.3	148.7	-2,483.0	1,115.1
2001	992.2	-176.3	392.6	1,419.8
2002	221.2	461.8	349.5	1,114.9
2003	258.3	285.5	535.1	699.0
2004	475.3	1,123.5	157.0	471.8
2005	301.3	160.3	452.3	3,479.1
2006	515.5	356.1	693.4	1,290.3

Fuente: Elaboración propia con datos INEGI.

Cuadro 4.25

Resumen de la IED.

Periodo (1994 - 2006) Millones de dólares

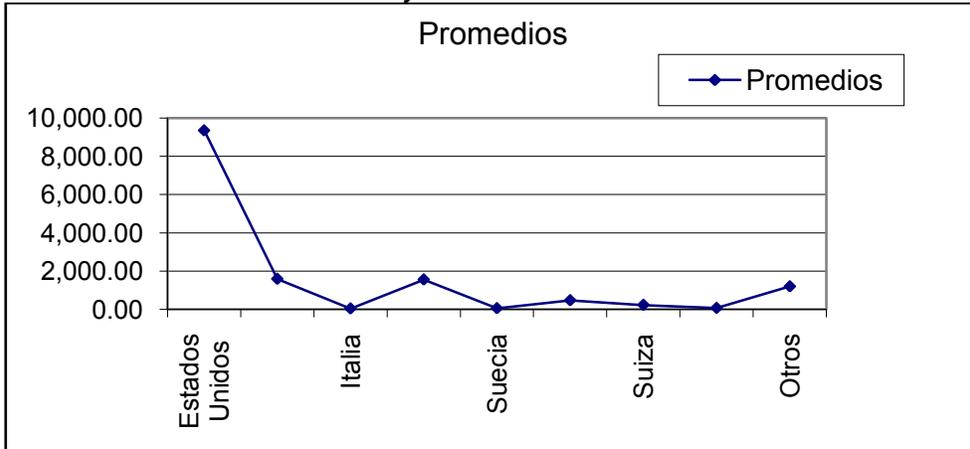
Países	Promedios	Tasa Promedio %
Estados Unidos	9,358.88	10.17
Holanda	1,585.65	39.23
Italia	32.65	169.69
España	1,550.87	83.26
Suecia	46.87	160.83
Canadá	461.73	28.18
Suiza	223.21	5.64
Francia	61.00	-110.78
Otros	1,191.70	40.66
Total	15,619.00	8.75

Fuente: Elaboración propia con datos INEGI.

Hay un incremento significativo en las tasas promedio de Italia y Suecia, y una caída fuerte de Francia. Destaca el hecho que las mayores inversiones fueron de Estados Unidos hacia México, a pesar de que su tasa promedio fue del 10.17%

Gráfica 4.21

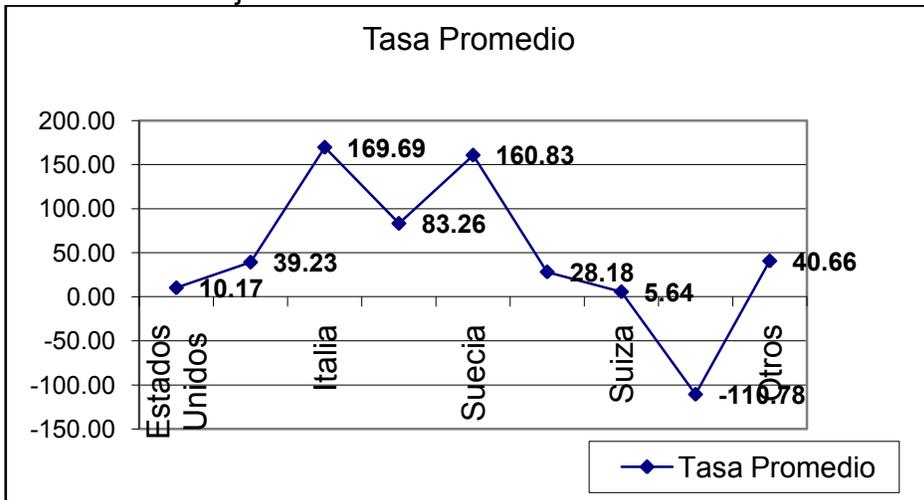
Promedios. Inversión Extranjera Directa. Millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia con datos INEGI.

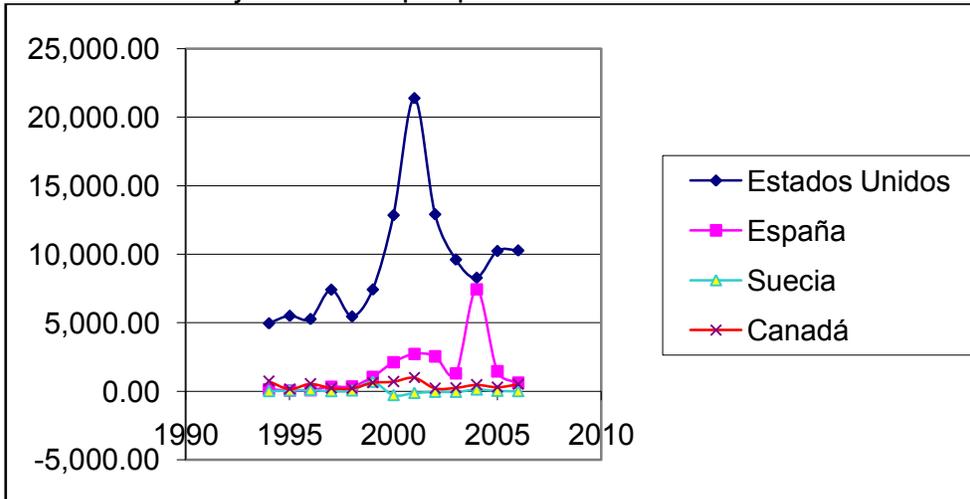
Gráfica 4.22

Tasa promedio en el periodo 1994 – 2006
Inversión Extranjera Directa.



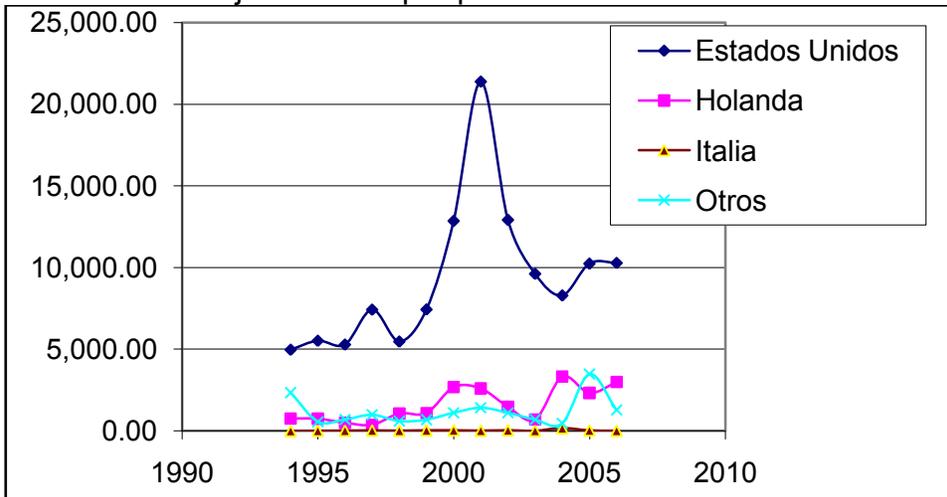
Fuente: Elaboración propia con datos INEGI.

Gráfica 4.23
Inversión Extranjera directa por país. 1994 – 2006



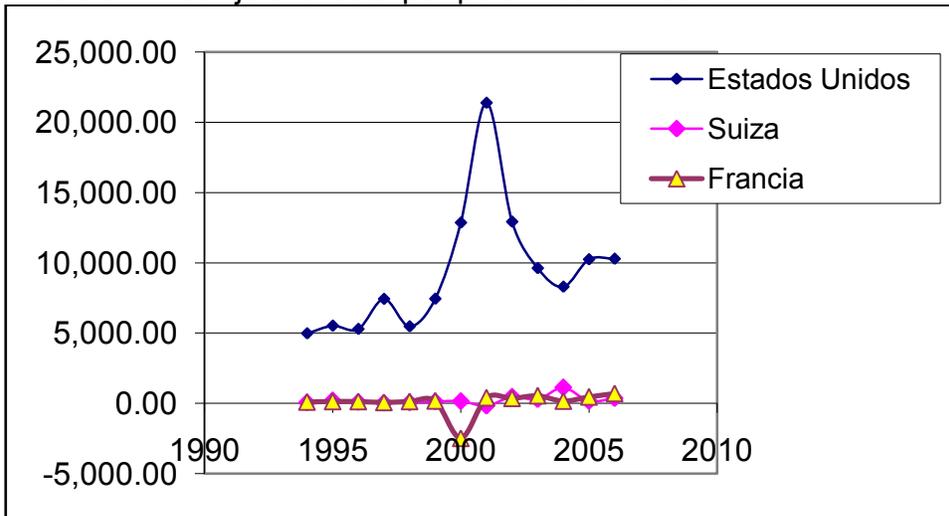
Fuente: Elaboración propia con datos INEGI.

Gráfica 4.24
Inversión Extranjera directa por país. 1994 – 2006

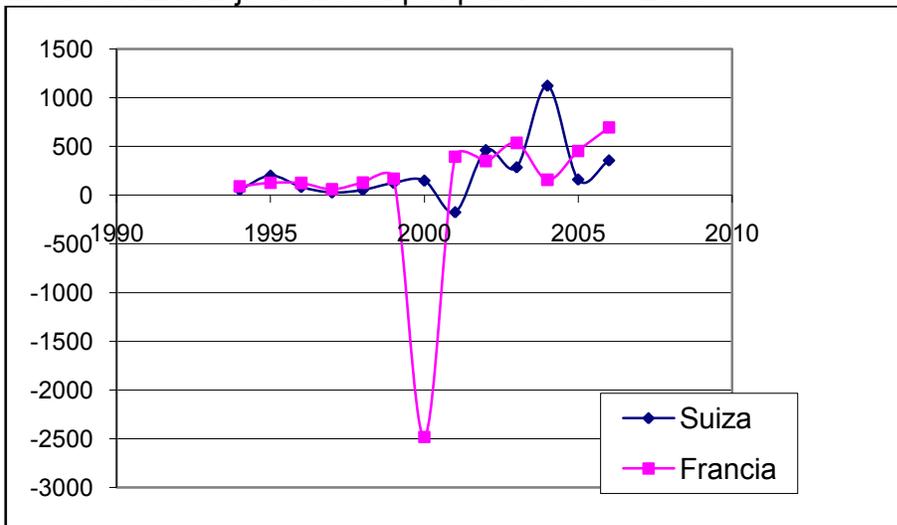


Fuente: Elaboración propia con datos INEGI.

Gráfica 4.25
Inversión Extranjera directa por país. 1994 – 2006



Gráfica 4.26
Inversión Extranjera directa por país. 1994 – 2006

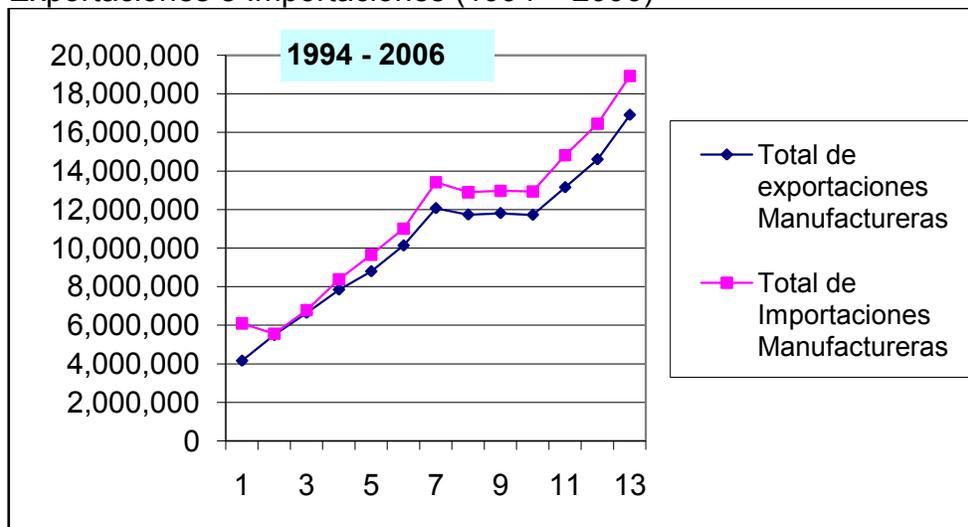


Cuadro 4.26
Exportaciones, Importaciones. Saldo de la balanza.

AÑOS	Total de exportaciones Manufactureras	Total de Importaciones Manufactureras	Saldo
1994	4,151,716	6,094,523	-1942807
1995	5,482,424	5,562,523	-80100
1996	6,634,126	6,776,720	-142594
1997	7,837,914	8,384,529	-546615
1998	8,787,433	9,649,479	-862046
1999	10,126,212	11,007,468	-881256
2000	12,060,389	13,411,358	-1350969
2001	11,729,041	12,897,860	-1168819
2002	11,802,879	12,972,297	-1169418
2003	11,719,344	12,937,208	-1217865
2004	13,145,608	14,824,689	-1679081
2005	14,597,183	16,450,118	-1852934
2006	16,900,476	18,926,245	-2025769

Fuente: Elaboración propia. Datos INEGI

Gráfica 4.27
Exportaciones e Importaciones (1994 – 2006)



Fuente: Elaboración propia. Datos INEGI

Como se aprecia en el cuadro anterior y siguiente, las importaciones siempre fueron mayores a las exportaciones, a pesar de que estas últimas crecieron a una tasa mayor (12.82%). Las importaciones crecieron a una tasa promedio del 10.41%. El saldo de la balanza cayó a una tasa promedio de 35.58%, y siempre fue negativo: las importaciones fueron mayores a las exportaciones.

Cuadro 4.27
Resumen Exportaciones, Importaciones

	PROMEDIOS
Exportaciones Manufactureras	10,382,673
Tasa %	12.82
Importaciones Manufactureras	11,530,386
Tasa %	10.41
Saldo	-1,147,713
Tasa %	35.58

Fuente: Elaboración propia.

Existe una gran variación en la producción y comercialización de vehículos respecto a la tasa promedio de crecimiento. El PIB no creció a una tasa uniforme, tampoco la inversión extranjera directa (IED). El desempleo se incrementó en los últimos años, el empleo creció a una tasa muy baja, destacando el hecho de que la mujer se incorpora al trabajo productivo, aún a pesar del gran auge de la industria automotriz Toyota, el empleo no se incrementó significativamente.

El sector público no ha desarrollado una infraestructura para producir en mayor volumen vehículos públicos o mejorar el ya existente, de ahí que el uso de los automóviles particulares se ha extendido bastante, esto como resultado de las características del oligopolio como se señalaron en el primer capítulo, es de destacar de manera importante aquí, el incremento en la comercialización de vehículos. Más aún, se ha transformado en un sector significativo en la exportación de automóviles esencialmente hacia países de sudamérica.

No obstante, la importación seguirá creciendo:

“El parque vehicular en México, al cierre del primer semestre del año (2007), se estimaba en poco más de 14 millones de unidades.

Desde enero de 2006, esta cifra aumenta cada año 2.5 millones. De las agencias salen 1.1 millones y 1.4 millón de automotores restantes son usados que se importan, en su mayoría, de Estados Unidos.”¹¹

Semejante situación pasa con las compañías de seguros:

“Tras una guerra de precios en 2006, al pelear por una porción más grande del mercado del seguro automovilístico, las compañías aseguradoras parecen finalmente ponerse de acuerdo y hacer un frente común para obtener mayores ganancias al aumentar las primas de los seguros de autos.

Más tarde ese mismo año, en agosto, Enrique Olmedo Salazar, director de la división de autos de la AMIS, (Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros)

¹¹ “El Universal”, Sección B, Finanzas, página B3: “Ultiman detalles del programa que sustituirá a Renave”
Se prevé que esta semana lo firme Felipe Calderón. Reportaje de David Aguilar Juárez.

anticipó que al cierre del año se observará un aumento en el costo de los seguros de 10 por ciento más.”¹²

Cuestión aparte es el considerar los problemas ambientales que genera el uso del automóvil, esencialmente en el Distrito Federal, donde no se aplican en su totalidad las políticas y programas ambientales (o se aplican temporalmente).

Los incentivos para atraer a los inversionistas extranjeros, las campañas publicitarias, las competencias de precios entre las diversas agencias, dejan de lado estas políticas ambientales, o bien, no existe suficiente asignación de recursos para su control por parte del gobierno mexicano.

La preocupación por proteger el medio ambiente surge más o menos en los años sesenta, cuando toma mayor importancia para grupos de biólogos, físicos, sociólogos, economistas y otros científicos, preocupados por el incremento de la contaminación ambiental en diversas zonas del mundo.

Diversos organismos institucionales gubernamentales en México también (las delegaciones principalmente) que captan los reclamos del público debido a quejas de vecinos y zonas en condominio, escuelas, etc., acerca del ruido y el humo, tanto de los automovilistas como de industrias que contaminan en la zona metropolitana.

Las Naciones Unidas, por otra parte, en esos años sesenta, ya realizaban discusiones al respecto de la contaminación del medio ambiente, buscando la cooperación de los países miembros, proponiendo que ellos debían establecer políticas nacionales tendientes a resolver esta situación, planteando esencialmente esto en países en desarrollo, para prevenir sus problemas ambientales, ofreciéndoles apoyo técnico y de personal capacitado para realizar estudios y formar recursos humanos para enfrentar esta problemática.¹³

Los altos niveles de contaminación que se presentaron en los años 80's y 90's, debido a este gran auge de venta de automóviles, generaron nuevas políticas impuestas por el gobierno federal, empezando por el hoy no circula, y el doble no circula, como sucedió en Estados Unidos (en Chicago), Inglaterra (en Londres) y Alemania hace algunos años, hasta la nueva propuesta de no circular el día sábado, imponiendo a las compañías armadoras y de producción, crear nuevos sistemas anticontaminantes en los autos, por ejemplo, el del convertidor catalítico, que mejoró en mucho este problema, pero que sin embargo el continuo incremento de automóviles en circulación en la ciudad de México, que no está diseñada para esa gran afluente de autos, plantea que se generen nuevas medidas para remediar la contaminación ambiental, y de continuas mejoras tecnológicas que deben hacerse.

¹² Milenio, revista de publicación semanal, número 523, páginas 42, 43. Octubre 2007-11-26

¹³ Field, Berry. “Economía ambiental. Una Introducción”, pág. 48. México 1995, editorial McGraw Hill

Es necesario establecer nuevas medidas de protección ambiental, campañas permanentes y a largo plazo, aplicación de la ley (el reglamento de tránsito) a los automovilistas, transportistas, camiones de pasajeros y de carga en general de manera efectiva a quien cometa faltas o reincida en las mismas.

Mejorar y renovar el transporte público suficiente para transportar a los miles de personas oficinistas, estudiantes, médicos, obreros, etc., que se dirigen a su trabajo o a la escuela. Medidas tendientes a mejorar, renovar y sobre todo, a crear un transporte seguro.

CONCLUSIONES

“El decreto Automotriz y la liberación general de comercio han jugado un papel fundamental en México, al llegar a ser este un exportador importante de vehículos automotores, con 11% del total de las exportaciones mundiales de vehículos comerciales en 1997, por arriba del 1% registrado en 1990. En 1997 la producción de las exportaciones de México, calculadas como el volumen de las exportaciones dividido por el volumen de exportaciones, fue 69% y 78% para vehículos de pasajeros y comerciales, respectivamente. En 1980 las exportaciones fueron casi inexistentes”¹

En las décadas pasadas (1950, 1960) era más difícil para los ciudadanos poder obtener un auto, ahora se puede comprar un auto a crédito, de contado o en tanda repartida entre los solicitantes del automóvil. Las armadoras hoy en día ofrecen varios modelos y marcas en autos compactos como: Jetta, astra, nissan, sentra, corolla, atos, chevy, a personas con ingresos menores a \$10,000 pesos en crédito, y se puede comprar de contado en \$130,000 pesos (o con enganches del 10% del valor de automóvil). Aunque los automóviles no son nada fácil de comprar, se tienen que ahorrar al menos \$ 70,000 pesos. Hoy en día se han convertido en una necesidad, debido también a que el sector público no ha mejorado el transporte, como se vio en capítulos anteriores, para poder llevar acabo las actividades de cualquier persona, pese a ello, hoy existe una gran variedad de automóviles y marcas para los diferentes consumidores (compradores). Mensualidades que pueden variar, de entre \$ 1,000 pesos mensuales (para el Atos), hasta los \$ 6,000 pesos (para las camionetas Suburban de diversas marcas y autos de lujo). Como el autofinanciamiento, que se lleva a cabo por sorteo también.

La hipótesis central de esta tesis es:

“Con una mayor liberalidad económica hoy en día, se desarrolla una mayor competencia en la industria automotriz mexicana, traduciéndose esto en un mayor número de automóviles a menores precios. Situación que se da a partir de la mayor apertura comercial desarrollada en sus principios en el gobierno de Miguel de la Madrid (1982 – 1988), creándose así una industria más competitiva, la cuál hizo que se beneficiara a los consumidores por medio de una diversificación de producto de buena calidad y a precios justos.”

Esto quiere decir que con un tratado de libre comercio, se permitiría a las firmas automotrices entrar de una forma fácil a la industria automotriz mexicana, y estas mismas podrían obtener en la nación, la cantidad suficiente de insumos a precios relativamente bajos para su producción, y en lo que concierne a los consumidores, estos se verían beneficiados para obtener una gran gama de modelos de automóviles a un buen precio por la mayor competencia. Algo que ha ayudado a los ciudadanos para obtener un vehículo, es el crédito otorgado por

¹ INEGI. “La Industria Automotriz en México”. 1994

bancos. Las agencias por su parte, son las que otorgan el mayor número de créditos, y las armadoras ayudan a que se consoliden los mismos.

Dentro de los resultados técnicos obtenidos por medio de los índices y tablas, tenemos que la industria automotriz mexicana como resultado de la Apertura Comercial, se volvió más productiva y competitiva a nivel internacional, incrementándose la producción y exportación de automóviles. Aunque existieron turbulencias debido al panorama general de la economía como la crisis de 1995 – 1997. A pesar de ello se fortaleció la venta de automóviles en los años subsecuentes.

La concentración industrial disminuyó, aunque no substancialmente, ya que 5 empresas siguen siendo líderes en el mercado automotriz. En el caso de los precios de los automóviles, estos se han mantenido, y en algunos casos han bajado respecto al índice general de precios; esto debido a la gran competencia entre las empresas armadoras.

Como resultado de la mayor competencia generada, las armadoras tienen un tipo de automóvil para cada tipo de persona, y esto generó que la oferta de automóviles creciera de manera onerosa, como resultado también del bajo crecimiento del transporte público.

Algunos aspectos básicos de la competencia perfecta se cumplen en la industria automotriz como:

La competencia perfecta es un concepto rígido que sirve de base al modelo más importante de la conducta empresarial, por ser la competencia un modelo representativo general, se ha tomado como marco de referencia, y ello explica también el hecho de que el mercado es totalmente impersonal.

Si bien es cierto que el comportamiento en conjunto de los demandantes y proveedores afecta el precio, en consecuencia, ningún agente económico toma en cuenta el resultado de su comportamiento sobre tal precio al tomar una decisión de consumo o producción, como ya se vio, los consumidores muestran una fuerte tendencia a comprar autos importados, aún cuando existen problemas para legalizarlos.

Los agentes económicos son tan pequeños en relación con el mercado, que no pueden ejercer influencia perceptible sobre el precio. Cada agente económico actúa como si los precios estuviesen dados.

En cuanto a los insumos, estos también se consideran como fácilmente adquiribles y no están monopolizados por algún productor o proveedor.

Las empresas nuevas también pueden entrar o salir libremente, pero si se requiere de patentes o derechos de propiedad, la entrada no será libre, lo mismo sucederá si los costes medios tienden a descender en un cierto intervalo de volumen de la producción, porque entonces los productores establecidos tendrán ventajas de costes, y para la empresa nueva le será difícil ingresar. La libre

movilidad de recursos también condiciona la entrada al mercado, como en el caso del subastador, como se comentó en el capítulo uno, la competencia perfecta implica que cada productor puede no ofrecer su producción, y asimismo los productores nuevos pueden entrar y hacer ofrecimientos cuando lo deseen (el caso de Toyota y Honda).

Los productores deben conocer sus costes y los precios, para poder determinar el nivel de producción más conveniente. La competencia perfecta no puede existir sin estos requisitos. En este caso los empresarios pretenden considerar el presente con el futuro con certidumbre. En la subasta que se consideró en el capítulo uno, es requisito que los participantes estén informados del precio previamente establecido. Ello implica que los productores puedan evaluar bien sus costes de mano de obra y de otros insumos cuando hacen sus ofrecimientos.

En la teoría del equilibrio de Nash, como se mencionó también, las empresas toman sus decisiones dependiendo del comportamiento de sus rivales, y de esta manera se llega al equilibrio de precios y cantidades en este tipo de mercados. Entonces es válido afirmar que el solo hecho de que existan en el mercado nuevas empresas con posibilidad de ofrecer el mismo producto, hará que el conjunto de la industria tome cuidado de cada una de ellas, en la elección de la cantidad y precio de los automóviles. Así, cada integrante del juego tendrá que cuidar parte de la demanda de automóviles, y entre más competidores, los consumidores serán mejor complacidos en precio y calidad a la hora de adquirir un automóvil. La competencia mejora el producto ofrecido.

En el Oligopolio, donde se muestra una menor producción que la de competencia perfecta, y precios más altos, las industrias oligopólicas pueden volverse más competitivas, como ha sido el caso en México de las diferentes compañías armadoras de automóviles. La teoría de la competencia perfecta, y el concepto del oligopolio que esta inmerso dentro de ella, explican esta situación por la que está pasando México desde los años 80's.

Por otra parte, es necesario renovar el transporte público, aumentar los recursos económicos para tal fin. Transporte seguro y eficiente. Mejorar las vialidades en el Distrito Federal. Aplicar la ley cuando sea necesario. Proponer políticas económicas para destinar recursos para diseñar nuevas tecnologías adaptadas a los automóviles, para mejorar y reducir la contaminación ambiental.

La generación de empleos ha sido importante para la población mexicana, que aunque no representa un porcentaje significativo como se esperaba de la apertura comercial, las personas que se contrataron en compañías como Volkswagen, NISSAN, Ford Motor Company, Chrysler de México, General Motors (Chevrolet), con años de antigüedad, han conservado su empleo, y han crecido, generando nuevas fuentes de trabajo. Una consecuencia de esto, las compañías de seguros para autos también se han incrementado.

BIBLIOGRAFÍA

Aristóteles La Política .Capítulo 4 Pags (20–21)

Anaya Díaz Alfonso “El coeficiente de alineación de precios como indicador de poder de mercado” UNAM

Bernal S., Victor M. y Otros “La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá” Ed Siglo XXI y UNAM. 1990

Call y Holahan Microeconmia.Capítulo 8 i

Carrillo V. Jorge”La Nueva Era de la Industria Automotriz en México”. Ed. El Colegio de la Frontera Norte. 1990

Constitución Mexicana 1917

Domínguez Brown”Organización Industrial. Teoría y Aplicaciones al caso mexicano”UNAM 2005

Diario Oficial de la Federación , 24 de Diciembre de1992

El UNIVERRAL “AUTOPISTAS” junio 2007

El Nacional ”Un tratado en marcha” 1992

INEGI”La Industria Automotriz en México” 1994

IBAFIN “La Competitividad como objetivo” 1990

Ma Flor , B García, H Monserrat”Estructura del Complejo Automotriz”

Moreno Brid “La Competitividad de la Industria Automotriz”, en “la Industria Mexicana en el Mercado Mundial, Elementos para una Política Industrial” 1994

Mercado, Alfonso y Sotomayor, Maritza”El Comercio de Automotores entre México y Canadá”. Revista de Comercio Exterior No 7 1996

Nash Jhon”Teoría de Juegos”. Nobel de Economía.

OCDE”Reporte sobre la Reforma Regulatoria” 2000

Pindick Teoría Microeconómica. Argentina, 2ª edición, 2004.

Raqué G., Juan “Cambio Estructural en la Industria Automotriz Mexicana en los años Ochenta. Dos Agentes principales: El Estado (el proyecto de Reconversión Industrial) y las empresas Terminales (sus estrategias)”. Revista Mapa Económico Internacional No 6 Ed. CIDE 1988.

SECOFI “Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE). 1984

SECOFI “Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994

Samuelson “Principios de Economía” XV. 5a Edición, 2002.

Smith Adam “The welth of the nations”, England, 1776.

Sherer Frederic “Structure , Conduct Perfomance”

Schooter, Andrew Microeconomía un enfoque moderno CECSA, México, 1996, Capítulo XIII

The OECD “Hacia una Industria Automotriz Mundial” Revista Contextos No 23 Ed.SPP Marzo 1994

TLCAN, firmado en Diciembre de 1994

Call y Holahan Microeconmia.Capítulo 8 i