



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

“ARAGON”

LA PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS  
AUTOMOTRICES, DENTRO DEL TRATADO  
TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO,  
ENTRE MEXICO, CANADA Y  
ESTADOS UNIDOS

TESIS

Que para obtener el Título de:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

Presenta:

MIROSLAVA GUTIERREZ RIVERA

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

San Juan de Aragón, Edo. de Méx. 1994



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

**LA PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS  
AUTOMOTRICES, DENTRO DEL TRATADO  
TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO, ENTRE  
MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS.**



## DEDICATORIAS

CON MUCHO CARIÑO PARA:

MI MAMA: ESTELA RIVERA GALAN, QUIEN ADEMAS DE DARME LA EXISTENCIA, ME HA ENSEÑADO A SER FUERTE ANTE LAS ADVERSIDADES DE LA VIDA Y A SER FELIZ EN LOS MOMENTOS DE GRANDES EXITOS.

CON ESE MISMO SENTIMIENTO PARA:

MIS HERMANAS: JUDITH, CLAUDIA, LETY, PATY, MI SOBRINA ARTEMISA Y MI PAPA EL C.P. GILDARDO GUTIERREZ A.

CON MUCHO CARIÑO TAMBIEN PARA:

MI NOVIO EL ING. JORGE GERVACIO B, QUIEN TAMBIEN ME HA APOYADO A SEGUIR PREPARANDOME CADA VEZ MAS.

CON ENTRAÑABLE AFECTO PARA:

MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS, EN ESPECIAL PARA MI AMIGO EL ING. ENRIQUE PEREZ C. POR SU VALIOSA AYUDA Y EN FIN, PARA TODOS AQUELLOS QUE DE ALGUNA FORMA HAN INFLUIDO EN MI PREPARACION PROFESIONAL.

CON CARIÑO Y RESPETO PARA MI MAESTRO Y AMIGO:

EL LIC. JOSE LUIS CHAVEZ DELGADO, QUIEN GRACIAS A SU VALIOSA ORIENTACION Y ASESORIA, HIZO POSIBLE LA CULMINACION DE ESTE TRABAJO.

CON UN ESPECIAL RECONOCIMIENTO PARA:

CADA UNO DE MIS DISTINGUIDOS MAESTROS Y MIEMBROS DEL H. JURADO.

Y CON GRAN CARIÑO PARA:

LA UNAM, Y EN ESPECIAL PARA LA ENEP-ARAGON, POR ABRIRME SUS PUERTAS Y CONCEDERME EL HONOR DE SER UNIVERSITARIA.

Y A TI MI GRAN DIOS GRACIAS.

GRACIAS

**LA PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS AUTOMOTRICES,  
DENTRO DEL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO, ENTRE  
MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS.**

**INDICE**

	<b>Pag.</b>
<b>INTRODUCCION</b>	
<b>CAPITULO I. <u>LA TEORIA DE LA INTEGRACION ECONOMICA</u></b> .....	<b>01</b>
1.1. EFECTOS DE CONSUMO.....	04
1.2. MAYOR COMPETENCIA.....	08
1.3. CAMBIOS TECNOLOGICOS.....	08
1.4. INVERSION.....	08
1.5. ECONOMIAS DE ESCALA.....	09
1.6. PROBLEMAS DE LAS UNIONES ADUANERAS.....	09
1.7. COMERCIO PREFERENCIAL DE LAS ECONOMIAS MENOS DESARROLLADAS.....	09
<b>CAPITULO II. <u>LAS NEGOCIACIONES, EN TORNO AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) ENTRE MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS</u></b> .....	<b>12</b>
2.1. ¿QUE ES EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO?.....	13
2.2. ACCESO A LOS MERCADOS.....	15
2.3. REGLAS DE COMERCIO.....	20
2.4. INVERSION.....	22
2.5. PROPIEDAD INTELECTUAL.....	23
2.6. SERVICIOS.....	25
2.7. SOLUCION DE CONTROVERSIAS.....	27

<b>CAPITULO III. <u>ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION AUTOMOTRIZ EN MEXICO</u></b> .....	29
<b>3.1. EL PERFIL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ</b> .....	30
<b>3.1.1. INDUSTRIA TERMINAL</b> .....	31
<b>3.1.2. INDUSTRIA DE AUTOPARTES</b> .....	33
<b>3.1.3. INDUSTRIA MAQUILADORA</b> .....	34
<b>3.1.4. ESTRUCTURA ARANCELARIA</b> .....	34
<b>3.2. LA POLITICA INDUSTRIAL EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ</b> .....	38
<b>3.2.1. LOS ACONTECIMIENTOS DADOS DENTRO DE LA RAMA AUTOMOTRIZ</b> .....	39
<b>3.2.2. LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS DE CADA EMPRESA TRANSNACIONAL (ET)</b> .....	44
<b>3.2.3. SE DAN NUEVOS CAMBIOS TECNOLOGICOS</b> .....	46.
<b>CAPITULO IV. <u>MEXICO EN EL MERCADO AUTOMOTRIZ MUNDIAL</u></b> .....	57
<b>4.1. TENDENCIAS INTERNACIONALES</b> .....	58
<b>4.2. EVOLUCION DE LA REGULACION DEL SECTOR</b> .....	60
<b>4.3. INTEGRACION DEL SECTOR AUTOMOTRIZ MEXICANO AL MERCADO NORTEAMERICANO, EUROPEO Y ASIA-PACIFICO</b> .....	63
<b>4.4. IMPLICACIONES DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO</b> ..	80
<b>CONCLUSIONES</b> .....	84
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	87
<b>HEMEROGRAFIA</b> .....	88

## INTRODUCCION

La década de los 90's, empieza con cambios significativos en las relaciones, ya que se consolida cada vez más la apertura comercial, financiera y de inversión.

A finales de 1990, México, Canadá y Estados Unidos decidieron iniciar pláticas para la formación de un área de libre comercio en América del Norte. De concretarse, el acuerdo o tratado trilateral, será un paso significativo para los tres países tanto en la relación económica como política.

Para México es un paso con mayor importancia a dar que los otros dos países y esto es por dos razones: 1) Canadá y Estados Unidos, en 1989, llevaron a cabo un acuerdo de libre comercio, 2) El mercado de exportaciones e Importaciones de Estados Unidos para México representa aproximadamente el 70% de todo su mercado, mientras que la relación en sentido opuesto es del 4%.

Cualquiera que sea el resultado de la negociación habrá sectores con una apertura mas acelerada que otros.

En los años 1989 y 1990, el Gobierno, las Empresas de Autopartes, Distribuidores y miembros de la Industria Terminal acordaron establecer un Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de vehiculos de carga mediante el cual se abre la frontera para la importación de autobuses a partir de Enero de 1991, constituyendo este acuerdo uno de los mas relevantes en la historia de la Industria Automotriz.

En el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz se permite que las Empresas establecidas en México, utilicen sus excedentes de divisas para importar vehiculos y de esta manera ofrecer una mejor y mas amplia gama de opciones al consumidor mexicano.

Las perspectivas para los próximos años seria lograr que el mercado continúe creciendo a tasas de alrededor de un 12 a 15%, lo que significa que para 1991 los volúmenes de venta alcancen cifras de 620 a 630 mil unidades, en 1992 se llegue a los setecientos mil vehiculos, para 1993 al doble de unidades y finalmente en 1994 se duplique la cantidad anterior.

Con el Tratado de Libre Comercio, entre México, Canadá y Estados Unidos, se pretende ampliar los mercados, la producción, los empleos y un mayor volumen de ventas que garantizarian a la industria automotriz mexicana una mayor expectativa para rebasar las metas establecidas.

En tal virtud, este estudio tiene como objetivo: Valorar las ventajas y desventajas que le ofrece el acuerdo aduanero a las empresas automotrices; y como hipótesis: Con el TLC, se espera que en el sector automotriz mexicano se obtengan mayores empleos, mayor producción, mejor número de ventas, mayor tecnología e inversión.

Para lograr el objetivo y comprobar la hipótesis de la investigación se desarrollo en los siguientes cuatro capítulos:

**CAPITULO I :** Se analiza la Teoría de la Integración Económica, en el cual surgen dos grandes bloques comerciales, el primero es a nivel internacional que se encuentra bajo el patrocinio del GATT, y tiene como función el promocionar el intercambio de productos entre sus miembros reduce así sus aranceles aduaneros. El segundo bloque se encuentra integrado por un número pequeño de países cuyo objetivo principal es liberar el comercio entre ellos, pero manteniendo su proteccionismo frente a los demás países. Dentro de este bloque comercial surgen acuerdos como son: Los Clubes de Comercio Preferencial, Las Areas de Libre Comercio, Las Uniones Aduaneras, Los Mercados Comunes y Las Uniones Económicas.

Surgen dentro de las Uniones Aduaneras, las Creación de Comercio y la Desviación de Comercio. La primera, tiende a incrementar el bienestar, y reduce los costos e incrementa el ingreso mundial, en cambio la segunda, reduce el bienestar, incrementa los costos y disminuye el ingreso mundial.

**CAPITULO II :** Se analiza el Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, en el cual se ve una serie de negociaciones para ver que sectores son los que van a entrar en dicho acuerdo, cuales no y otros que se mantendrán al margen de la negociación. Dentro del TLC, se establecen seis temas fundamentales como son: Acceso a los Mercados, Reglas de Comercio, Inversión, Propiedad Intelectual, Servicios y Solución de Controversias. En sí cada país participante deberá analizar los temas de la negociación trilateral para que los resultados sean rápidos y eficaces.

**CAPITULO III :** Se estudia el perfil automotriz en México ya que se divide en varias ramas como son: La Industria Terminal, La Industria de Autopartes y La Industria Maquiladora. El propósito de cada una de ellas es producir cada vez más y lo están logrando con éxito.

Con los Decretos que se hicieron en Agosto y Diciembre de 1989, se dio un mejor resultado en la producción automotriz vendiéndose así un mayor número de volúmenes de vehículos y esto agilizó y facilitó la importación y exportación de estos mismos.

México a tenido que cambiar sus estrategias, debido a la competencia internacional, al mercado doméstico así como también por un mejoramiento tecnológico de vehículos.

**CAPITULO IV :** En este capítulo se analiza como evolucionó la Industria Automotriz, así como los avances que tuvo en cada período. También se analizan las negociaciones con Estados Unidos y Canadá, y las realizadas con Alemania y Japón; así como las perspectivas para establecer otras con Europa y Asia Pacifico.



**CAPITULO I**  
**LA TEORIA DE LA INTEGRACION ECONOMICA.**

## CAPITULO I

### LA TEORIA DE LA INTEGRACION ECONOMICA.

Dentro del comercio internacional, existen dos grandes bloques para disminuir las barreras comerciales que se pueden explicar como sigue:

Primeramente el enfoque internacional en el cual se desarrollan conferencias mundiales, bajo el patrocinio del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), el cual es un instrumento internacional que fue creado para la promoción de intercambios de productos entre sus miembros y tiene como base la eliminación de restricciones; la reducción de aranceles aduaneros, y también establece que el comercio no debe estar sujeto a ninguna discriminación, es decir se tendrá un beneficio en forma global. En segunda instancia contamos con el enfoque regional en el que se involucran acuerdos entre un pequeño número de naciones cuyo objetivo principal es el de liberar el comercio entre estos, mantenerlo internamente y estar al margen de los otros países. "Dentro de este mismo bloque podemos encontrar diferentes tratados comerciales que pueden ser los acuerdos con los Clubes de Comercio Preferencial, las Areas de Libre Comercio, las Uniones Aduaneras, los Mercados Comunes y las Uniones Económicas"<sup>1</sup>.

A continuación mencionaré de que trata cada bloque comercial: Primeramente el Club de Comercio Preferencial, consta de dos o más países, reduciendo así sus aranceles, manteniendo sus barreras cuantitativas y su arancel original frente al resto del mundo.

En segunda instancia tenemos la Zona de Libre Comercio o Asociación de Libre Comercio, integrada por dos o mas países, que reducen sus aranceles de importación y todas sus restricciones cuantitativas sobre su comercio mutuo, pero conservando sus aranceles auténticos frente a otros países. Si consideramos un área de libre comercio en la cual no se establece un arancel externo común; por ejemplo, si tenemos a tres países clasificados como son;

País A (PAIS SEDE), País B (PAIS SOCIO) y País C (REPRESENTA EL RESTO DEL MUNDO), Podemos observar que el comercio existente, entre los Países A y B es libre, es decir no implica el pago de algún impuesto mientras que el país C, es necesario el pago de impuestos por importación, ahora bien si tenemos que en el país A existiese un arancel del 40% por el pago de importación, y en el país B un 20% del pago por el arancel, y tomamos en cuenta que el país C, decide por conveniencia de éste ingresar al país donde existe un menor pago por cuestión de aranceles, veremos que optará por importar a través del país B, con esto logra no sólo esta ventaja, sino que además se puede relacionar con mayor facilidad al País A, recordando que el comercio entre el país A y el B es libre. Este tipo de fenómeno se le conoce como desviación de comercio.

Como tercer punto tenemos la Unión Aduanera, que es aquella que se puede obtener por medio de el intercambio existente entre el comercio de todos los bienes (excepto los servicios de capital) y que además adoptan un arancel externo común en las importaciones de bienes (excepto

---

<sup>1</sup> Economía Internacional.- Chacholiades, Miliades.- Uniones Aduaneras p. 290

los servicios de capital), que provienen del resto del mundo, esto se realiza por medio de dos o más países y con esto consiguen eliminar el pago de impuestos por importación.

Posteriormente encontramos el Mercado Común, (que es también una unión aduanera y un área de libre comercio), integrada por dos o más países los cuales permiten el libre movimiento de todos los factores de producción (trabajo y capital), con esto podemos decir que los países del mercado común disminuyen sus aranceles de su comercio mutuo y establecen así un arancel externo común, como se puede observar en una unión aduanera.

Finalmente tenemos la Unión Económica, que es la forma más completa de una integración comercial, esta "se puede crear por el intercambio de dos o mas países que adoptan un mercado común y que también pueden obtener una relación más estrecha en materia fiscal, política, monetaria y socio-económica.

En sí estos grupos de comercio regional, se integraron para encontrarse más unidos por los factores políticos, de lenguaje, de costumbres y sobre todo por la cercanía geográfica que los une en el continente Americano, más que por el aspecto económico. Estos grupos representan un movimiento hacia un comercio más libre pero a la vez utilizan su proteccionismo frente al resto del mundo.

Otro aspecto relevante dentro de este intercambio comercial es el de los sistemas discriminatorios tanto de bienes como de países.

"La discriminación de bienes es aquella que se da cuando existen diversos impuestos de importación (ad-valorem), sobre los bienes. Por otra parte la discriminación de países se realiza cuando se imponen diferentes impuestos de importación (ad-valorem) sobre el mismo bien importado, adquirido de otros países"<sup>2</sup>.

También dentro de esta discriminación comercial, nos encontramos la existente entre los países que se encuentran geográficamente comunicados entre sí, y que por lo tanto, inician un acuerdo comercial preferencial, es decir, estos países se ponen de acuerdo para reducir al mínimo o eliminar sus respectivos aranceles sobre las importaciones adquiridas por éstos, pero no las ocasionadas con el resto del mundo.

Como ejemplo histórico tenemos que en 1950 Jacob Viner, que fue uno de los primeros pioneros en la teoría de las uniones aduaneras, propuso que en una unión aduanera (o cualquier forma de comercio preferencial) pueden integrarse dos elementos opuestos, es decir, una unión aduanera tiende a incrementar su competencia con los otros países miembros de la unión lo cual representa un comercio mas libre. Por otro lado, una unión aduanera tiende a proporcionar más protección a sus países miembros en competencia del resto del mundo, todo esto representa una mayor protección.

En este análisis encontramos que los primeros conceptos son la creación de comercio y la desviación de comercio. En primer lugar la creación de comercio tiende a incrementar el bienestar

<sup>2</sup> Economía Internacional.- Chacholiades, Miltiades.- Uniones Aduaneras p. 295

y por lo tanto es buena, en cambio la desviación de comercio se encamina a disminuir el bienestar y obviamente es mala.

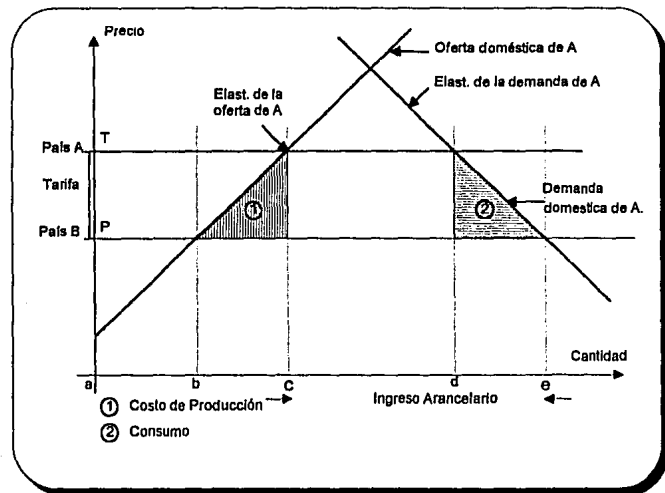
Como sabemos la unión aduanera da lugar a la creación de comercio, esto es utilizado para reducir los costos, mejorar el bienestar e incrementar el ingreso mundial, en cambio la desviación de comercio, reduce el bienestar, incrementa los costos y reduce el ingreso mundial.

### 1.1. EFECTOS DE CONSUMO:

Es importante hacer mención de los efectos de producción, así como los efectos-consumo de las uniones aduaneras.

La naturaleza de los efectos de consumo se puede explicar de la siguiente manera:

"Supóngase que tuviéramos los siguientes países; el país A (País cede), el País B (País socio), el país C (Representante del Resto del Mundo), y que el país A eliminará sus aranceles sobre las importaciones provenientes de B (pero no del país C)"<sup>3</sup>.



<sup>3</sup> Economía Internacional.- Chacholiades, Miltiades.- Uniones Aduaneras p. 302

"Podríamos decir que, en el caso de la creación de comercio, el precio de producción de un bien "X" se reduce U.S.\$50 dólares a U.S. \$40 dólares, de igual manera en la desviación de comercio tenemos que el precio de un bien "Y" se reduce de U.S. \$45 dólares a U.S. \$40 dólares. Por lo tanto tenemos que a menos que la demanda por los bienes X o Y sea perfectamente inelástica, el consumo de "X" y "Y" debe incrementar en A"<sup>4</sup>. En resumen, tenemos que el aumento existente en este consumo es en verdad el consumo de las uniones aduaneras.

En la anterior descripción del efecto originado por la unión aduanera, podemos darnos cuenta de los beneficios proporcionados por este tipo de integración comercial, pero que es la que ocurre antes y después de este tipo de enlace económico, esto se puede ilustrar de la siguiente manera:

En la creación de comercio, el país A consume (a,d) con (a,b) producido por A y (c,d) importado por el país socio B, después de la formación de la unión aduanera y la eliminación del arancel de A, el consumo de A se aumenta a (a,f), la producción doméstica de A se reduce a (a,b), y las importaciones de A incrementan a (b,f), y el ingreso arancelario de A desaparece, entonces los consumidores de A se benefician de la eliminación del arancel de A, gráficamente se tiene que no todo es ganancia, por una parte, el área del triángulo (1) es un excedente de los productores gozado por los productores de A, antes de la eliminación de los aranceles de A, y ahora se pierde. Sin embargo el área del rectángulo X, representa el ingreso arancelario recaudado por el país A antes de la formación de la unión aduanera.

En esta forma, la ganancia neta para el país A esta representada por las áreas de los dos triángulos sombreados (1) y (2).

El triángulo sombreado, representa las economías para el país A de costos reales de producción doméstica, reemplazados por las importaciones, esto es el efecto producción de una unión aduanera que nos conduce a la creación de comercio.

El triángulo (2) nos indica la ganancia neta en el excedente del consumidor, llamado efecto consumo. "La integración de estos dos triángulos nos representa la ganancia total de la creación de comercio, y necesita de tres elementos para su formación"<sup>5</sup>.

A) El arancel inicial de A (PT).

B) La elasticidad de la oferta de A es el punto de producción, previo a la unión de C con oferta doméstica de A.

C) La elasticidad de la demanda de A en el punto de consumo previo a la unión del punto d, con la demanda doméstica de A.

<sup>4</sup> Economía Internacional.- Chacholiades, Miltiades.- p. 301.

<sup>5</sup> Economía Internacional.- Chacholiades, Miltiades.- p. 303.

Resumiendo, a medida que el nivel inicial del arancel A aumente y mas flexible sea la oferta y la demanda doméstica de A, la ganancia de la creación de comercio será igualmente proporcional.

Comentemos lo que ocurre en la desviación de comercio de una manera gráfica también:

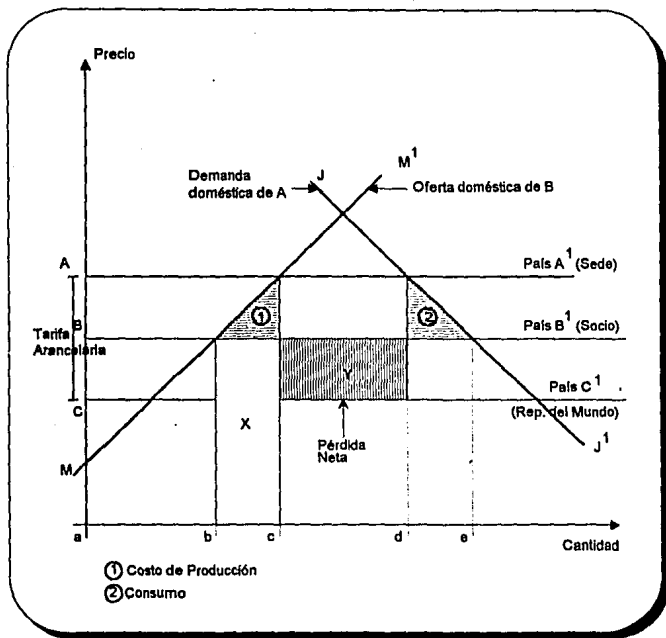
Las líneas JJ' y MM" nos representan las curvas de demanda y oferta doméstica de A, y las líneas BB' y CC' nos representan la oferta infinitamente elástica (antes de la adición del arancel de A) de los países B y C.

Después de la creación de la unión aduanera y la eliminación del arancel de A sobre las importaciones de B, el país A considera que es mas barato el importar un bien X del país B, como anteriormente se había dicho. Por lo tanto el consumo del país A tiende a incrementarse de (a,e) la producción doméstica de A se reduce de (a,b) las importaciones de A se incrementan (b,e) y el ingreso arancelario de A desaparece. El excedente de los consumidores se incrementa de nuevo en el área del triángulo 2. Por otra parte, el excedente de los productores disminuye en el área del triángulo 1.

Los triángulos representados por (1) y (2) y el rectángulo Y, nos indica la pérdida neta de desviar la cantidad inicial de importaciones (b,c) de una fuente de menor costo (País C) a una de mayor costo (País B), es decir el triángulo (1) nos indica una ganancia de producción, mientras que el triángulo (2), nos muestra una ganancia de consumo. Propiamente dicho, tenemos que en el triángulo (1) se tiene una reducción neta del costo social, resultado de haber un movimiento de producción (a,b) de A, donde su costo, está dado por el rectángulo X y el triángulo 1 al país B.

También podemos observar que en el triángulo (2) localizamos el incremento en el consumo de A marcado por: (d,e).

Concluyendo, podemos decir que en verdad existe una ganancia social neta representada por los puntos: el área Y.



Por otro lado como ya lo hemos mencionado tenemos que dentro de las uniones aduaneras se dan dos fenómenos que son :

"La desviación de comercio ó desviación del comercio inicial, la cuál se da por una fuente de bajo costo (pais C) a una fuente de alto costo (pais B) a esto se le denomina desviación pura de comercio. Por otra parte, se da también la creación de nuevo comercio entre el pais sede (A) y el pais socio (B) que resulta tanto del consumo como del remplazo de la producción doméstica de A por la producción de B, a este proceso se le denomina creación de comercio la cual es un "buen suceso" ya que se incrementa el bienestar. En cambio en la desviación de comercio se le denomina como un mal suceso, ya que se reduce el bienestar"<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Economía Internacional.- Chacholiades, Miltiades.- Uniones Aduaneras p. 304

Analizando el ejemplo de la figura anterior, vemos que la suma de los dos triángulos sombreados (1 y 2), vienen representando la creación de comercio, en cambio el rectángulo (Y) representa la desviación de comercio.

"Dentro de la creación de comercio y la desviación de comercio se dan los efectos estáticos en un porcentaje pequeño. Sin embargo en las uniones aduaneras se dan algunos efectos dinámicos que son:"<sup>7</sup>

- MAYOR COMPETENCIA.
- CAMBIOS TECNOLOGICOS.
- INVERSION.
- ECONOMIA DE ESCALA.

A continuación se hablará más ampliamente de cada uno de ellos.

### 1.2. MAYOR COMPETENCIA:

En nuestro país actualmente existe mayor competencia de diversos productos, lo cual hace que se extiendan más los aranceles y por lo tanto aumente la demanda de dichos productos en el mercado regional, esto, origina que los productos tiendan a competir con mercados mundiales. Por ejemplo, se espera que con la creación del Tratado Trilateral de Libre Comercio entre nuestro país, Estados Unidos y Canadá se abran las barreras arancelarias, con el consiguiente intercambio comercial, y aquel país que desarrolle una mejor calidad en sus productos que los otros podrá alcanzar mejores perspectivas.

### 1.3. CAMBIOS TECNOLOGICOS:

Para que una economía no se vuelva obsoleta, es necesario que las Empresas desarrollen nuevas y mejores tecnologías para estar a la vanguardia, en cuanto a la elaboración de sus productos, con esto se puede alcanzar un alto nivel de productividad y poder competir con los productos de otras Empresas en diferentes regiones, no solamente Nacionales sino también Internacionales.

### 1.4. INVERSION:

Cuando existe un mayor desarrollo tecnológico y la competencia va en aumento, se crean diversas inversiones suplementarias con la finalidad de aprovechar las diferentes oportunidades creadas. En diversas industrias que desarrollan un nivel competitivo con importaciones se ven afectadas por competencias adicionales de productores, que cuentan con mejores aranceles localizados en distintos países del mundo. Cuando esto ocurre se puede esperar que exista un cierto tipo de desinversión, esta situación se debe de restar a la inversión positiva de otras industrias que se empiecen a crear, a fin de poder establecer un efecto neto sobre la inversión. Esta situación es difícil de planearse.

---

<sup>7</sup> Economía Internacional.- Chacholiades, Miltiades.- p. 307.



### 1.5. ECONOMIAS DE ESCALA:

Cuando existe en un mercado un elevado porcentaje de especialización, tenemos que se origina una disminución en los costos creados, por diversos factores; alto aprovechamiento de los recursos de planta, creación de un grupo de trabajadores y personal altamente calificado para el desempeño óptimo de sus labores, esto conlleva a un elevado aprovechamiento de los recursos destinados para este fin, incrementando el nivel de productividad.

Con esto, se puede observar que una Economía de Escala es relevante para que una Compañía alcance una mayor calidad de sus productos y se mantenga a la vanguardia en su línea de producción respecto a sus competidores, no solamente locales sino de otros países.

### 1.6. PROBLEMAS DE LAS UNIONES ADUANERAS :

Dentro de las Uniones Aduaneras existen algunos problemas como es el caso del Arancel Externo Común ya que los países miembros de la unión pueden o no ponerse de acuerdo sobre la distribución de impuestos arancelarios que tendrá que dar cada país miembro.

Por otro lado, existen otros aspectos para determinar el Arancel Externo Común, como es el caso del Tratado de Roma, en el cual se establece un valor promedio de importación. Esto es que en Países miembros de la unión, sus aranceles resultaran más bajos o más altos que otros Países. Otro enfoque económico sería tomar un promedio equilibrado (ponderado), es decir, cuanto mayor sea el impuesto a las importaciones más bajo será el volumen de mercancía que se importe.

En si el objetivo principal de cada país dentro de sus negociaciones, es aumentar sus ganancias netas para su propio bienestar y desarrollo económico.

### 1-7- COMERCIO PREFERENCIAL ENTRE LAS ECONOMIAS MENOS DESARROLLADAS:

"Debido a las carencias que sufre cada país subdesarrollado y al deseo de acelerar más rápidamente su política interna comercial, decide agruparse con otros países de iguales circunstancias, para formar una política de industrialización por sustitución de importaciones, con el fin de equilibrar la situación económica interna que tiene cada país"<sup>8</sup>.

En concreto, la industrialización por sustitución de importaciones no es de gran ayuda para los países menos desarrollados ya que genera ineficiencia económica, debido a que los mercados nacionales son pequeños y sufren bajos ingresos de capital. Por esta razón cada país subdesarrollado no es capaz de sostener su propia industria, por lo que se ve obligado a integrarse a otras regiones.

"Con estos antecedentes señalados, muchos países semidesarrollados han formado sus propias uniones aduaneras, así como sus áreas de libre comercio, ejemplo de esto, es que en 1960

<sup>8</sup> Economía Internacional.- Chacholiades, Miltiades.- p. 311.

El Salvador, Guatemala, Honduras, Costa Rica y Nicaragua formaron su propio Mercado Común Centroamericano (CACM), en ese mismo año también se estableció la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), en 1968 surge la Asociación de Libre Comercio del Caribe (ALCC), el cual se transformó en 1973 en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad de Africa del Este se dio en 1967 y la Comunidad de Africa Occidental se formó en 1974<sup>9</sup>.

Como podemos darnos cuenta no nada más en países altamente desarrollados se han formado Asociaciones o Uniones Aduaneras sino también en países del llamado tercer mundo, ya que es importante que un país se agrupe con otras regiones, de lo contrario sino lo hace así se aislará por completo y no podrá competir con otros países.

"Desafortunadamente, estas integraciones regionales no han tenido mucho éxito, debido a que cada País tiene dificultades en su política, carencia de transporte, el erróneo pensamiento que tienen los países mas pobres que piensen que los países más avanzados del grupo deban dominar a toda la unión aduanera"<sup>10</sup>.

En síntesis podemos decir, que la aparición de cada una de estas Uniones Aduaneras se fueron creando conforme a las necesidades que tenía cada país; con el objeto de formar bloques comerciales entre ellos y poder sentir una mayor libertad, pero al mismo tiempo obtener un proteccionismo con el resto del mundo.

Posteriormente vemos que dentro de estas uniones comerciales se encuentran dos parámetros opuestos que son: la creación de comercio y la desviación de comercio.

La creación de comercio, se dice que es "buena" ya que se incrementa el bienestar, el consumo, hay ganancias netas en los costos reales, se da mas producción y se eliminan los aranceles, este factor se da principalmente en el bloque de Club de Comercio Preferencial. En cambio la desviación de comercio se da lo contrario se reducen las ganancias, se dan bajos costos de producción, y disminuye el bienestar, por lo que se dice que es un factor "malo" , se da básicamente en la Zona de Libre Comercio, en las Uniones Aduaneras, en el Mercado Común y en la Unión Económica.

Ahora bien con lo antes mencionado se quiere decir que un país debe de estar a la vanguardia y competir con otros países pero para esto debe de agruparse con otros países e invertir para un mejor desarrollo tecnológico, dándose así mejores economías de escala de producción, y una mayor competencia; ya que el objetivo principal de cada país dentro de las negociaciones es aumentar sus ganancias netas para su propio bienestar y desarrollo económico. Pero para que se den estos resultados ningún país debe de estar aislado de los demás sino integrarse en forma regional con los demás países para analizar el panorama socio-económico y llegar a un acuerdo común de intereses, de lo contrario no tendrán éxito los países regionales que integren dicho grupo comercial.

---

<sup>9</sup> Economía Internacional.- Chacholiades, Miltiades.- p. 311.

<sup>10</sup> IDEM.

Bajo este entorno, México debe y quiere participar en los cambios del mundo y constituirse como parte integrante de este nuevo escenario. Asimismo, busca incorporarse para entrar con los grandes, es decir, tener relaciones dinámicas y crecientes con los bloques económicos que se están configurando. Actualmente como lo es el Tratado Trilateral de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá.

Los primeros pasos se han dado ya, al haberse establecido contacto con los bloques económicos e iniciar un nuevo modelo de desarrollo económico, basado en la competitividad internacional para tener una presencia en los mercados internacionales.

## **CAPITULO II**

### **LAS NEGOCIACIONES EN TORNO AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) ENTRE MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS.**

## CAPITULO II

### EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, ENTRE (MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS).

#### 2.1. QUE ES EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)?

México actualmente se encuentra en una etapa llena de transformaciones económicas, políticas y sociales, debido a que esta cambiando el modelo de desarrollo anterior basado en el proteccionismo y la sustitución de importaciones.

Con el Plan Nacional de Desarrollo (PND), y otros Organismos Nacionales, México logró acelerar estos tres aspectos básicos para nuestro país, de una manera estratégica positiva ya que en 1930 y 1988, se dio una Evolución Económica Política.

"En este periodo crece, la infraestructura económica, correspondiente a la capacidad productiva del país, duplicándose de un 13% a un 27% por lo que ocasionó que el sector de servicios creciera, como fue el caso de las unidades médicas de las instituciones de salud y seguridad social, el cual aumentó de 870 a 10 mil, se dan más viviendas con agua, electricidad y todo tipo de servicios que hacia falta para la comunidad mexicana"<sup>11</sup>.

En la política económica en los años 60's se da un crecimiento difícil para la sustitución de importaciones, es decir era necesario adaptar la estrategia económica, con el fin de aprovechar las oportunidades que ofrecía el mercado externo para compensar la pérdida del mercado interno.

Sin embargo, el éxito alcanzado en las décadas anteriores como era la industrialización era difícil dejarla ya que se intento compensar el debilitamiento de la producción con medidas para aumentar la demanda de la adquisición por parte del Estado, de Empresas Privadas, la difícil situación financiera y la creación de nuevas Empresas Públicas era limitada para los sectores social y privado. Hubo aumento de subsidios para evitar el deterioro de su nivel de producción de las Empresas y mantenerlas financieramente a flote. Los subsidios de todo tipo se realizaron para compensar el impacto sobre el bienestar nacional del debilitamiento estructural de la economía.

Las dificultades se multiplicaron como consecuencia del aumento cada vez mas rápido de la población resultado de un descenso rápido de la tasa de mortalidad entre 1930 y 1970, al tiempo que la natalidad permaneció casi inalterada. La tasa de crecimiento demográfico aumentó por lo que fue necesario utilizar cada vez más recursos públicos para atender las demandas sociales de una población que se multiplicaba en muy corto tiempo.

"En los años 80's, el Gobierno de la República inició un proceso de cambios encaminados a transformar la planta productiva elevando así el nivel general de eficiencia de la economía y el desarrollo de un sector exportador capaz de generar los recursos necesarios para un buen desarrollo"<sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> Objetivos y Estrategias del Plan Nacional de Desarrollo. - p. 4.

<sup>12</sup> Objetivos y Estrategias del Plan Nacional de Desarrollo. - pp. 7 a 11.

No obstante los esfuerzos que se han dado en los últimos años, con los que se obtuvieron resultados importantes. El país continúa enfrentando serios problemas económicos y sociales debido a la combinación de tres factores que son:

- 1) Los problemas acumulados en muchas décadas que no podrán ser corregidos en unos cuantos años.
- 2) Agotamiento de recursos por una evolución externa desfavorable.
- 3) El crecimiento histórico más elevado que la fuerza de trabajo.

La integración económica-social y los avances de un nuevo equilibrio en la vida Política Nacional y Regional, da a México un crecimiento comercial acelerado para que nuestro país empiece a comercializar con otros países, como es el caso del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (TLC), el cual representa una integración económica que se da entre dos o más países a través de la eliminación de barreras arancelarias y las no arancelarias.

Cuando los países de México, Estados Unidos y Canadá decidieron la creación de un Tratado de Libre Comercio entre ellos, se vislumbra la posibilidad de formar un área de libre Comercio en América del Norte. De concretarse, el Acuerdo o Tratado Trilateral de Libre Comercio, será un paso significativo en la relación económica y política de los tres países.

La sola decisión de iniciar negociaciones impacto positivamente las expectativas y, por tanto, la conducta de inversionistas y comerciantes en América del Norte y en otras regiones cuyos flujos de comercio e inversión son intensos con cualquiera de los tres países.

El Tratado de Libre Comercio, pretende conseguir lo siguiente:

- A) Promover un mejor y más seguro acceso de nuestros productos a los Estados Unidos de América y Canadá.
- B) Reducir la vulnerabilidad de las exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.
- C) Permitir a México profundizar el cambio estructural de su economía fortaleciendo la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayores niveles de competitividad.
- D) El Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, será un parámetro para establecer la potencialidad de la economía nacional frente a las grandes potencias internacionales.

Como se explico anteriormente, al haberse México incorporado en el Tratado de Libre Comercio (TLC), con Estados Unidos y Canadá, se esta llevando un proceso de integración regional económica, ya que le permitirá abrir sus fronteras al comercio con estos dos grandes

países del Norte. Se puede decir que México está logrando un paso importante en el Acuerdo Trilateral y un cambio estructural interno y político.

De hecho se hizo una serie de negociaciones para ver que sectores son los que van a entrar en dicho acuerdo, cuales no y otros que se mantendrán al margen de la negociación.

"En esta apertura, México se presenta como el país más prometedor para las Empresas Estadounidenses y Canadienses en cuanto a que ofrece una combinación para desarrollar el mercado y asegurar el control de sus inversiones"<sup>13</sup>.

Para cumplir dichos objetivos se establecieron seis temas en el Tratado de Libre Comercio y son:

- ACCESO A LOS MERCADOS.
- REGLAS DE COMERCIO.
- INVERSION.
- PROPIEDAD INTELECTUAL.
- SERVICIOS.
- SOLUCION DE CONTROVERSIAS.

## **2.2. ACCESO A LOS MERCADOS**

Se refiere a garantizar un ingreso ágil, claro y permanente de nuestros bienes a los mercados de Canadá y Estados Unidos.

Dentro del acceso a los mercados, se dieron los siguientes acuerdos.

- a) ARANCELES Y BARRERAS NO ARANCELARIAS.
- b) REGLAS DE ORIGEN.
- c) COMPRAS GUBERNAMENTALES.
- d) AGRICULTURA.
- e) INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.
- f) OTRAS MEDIDAS.

### **a) ARANCELES Y BARRERAS NO ARANCELARIAS.**

Anteriormente antes de que se empezarán las pláticas para un Tratado Trilateral, México pagaba altas cuotas arancelarias a Estados Unidos; incluso con ciertos obstáculos en algunos productos. Ahora con la firma del TLC, se espera derribar dichas barreras para un mejor intercambio comercial.

Los aranceles: Son los impuestos que elevan el precio de un determinado producto de un país en un mercado externo. "Citemos algunos productos mexicanos que se encuentran en el mercado estadounidense"<sup>14</sup>.

---

<sup>13</sup> ANDERE, Eduardo y KESSEL, Georgina.- México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio.- (Impacto Sectorial).- p. 15.

<sup>14</sup> El ABC del TLC entre México, Estados Unidos y Canadá.- SECOFI.- p. 6.

<u>PRODUCTO</u>	<u>ARANCEL</u>
Tabaco	76.6%
Calzado	69.1%
Brandy	60.8%
Repuestos para pluma	48.2%
Vasos de vidrio	38.0%
Textiles (cierto tipo)	36.1%
Melones	36.0%
Jugo congelado de naranja	27.9%

Las barreras no arancelarias: Son las cuotas y restricciones sanitarias. Como ejemplo tenemos que en nuestro país las restricciones que se tienen con el mercado norteamericano son las relacionadas con los siguientes productos.

- Siderúrgicos.
- Textiles.
- Lácteos (cajeta, mantequilla, queso etc.).
- Azúcar y derivados.
- Chocolate.
- Cacahuates.
- Algodón.
- Escobas de Mijo.

#### b) REGLAS DE ORIGEN.

Las reglas de origen son aquellas, que definen los requisitos que deben cumplir las mercancías para que estas a su vez puedan gozar de un régimen arancelario preferencial del tratado.

Los objetivos básicos dentro de esta negociación son:

Buscar que el Tratado beneficie fundamentalmente a los países de la región y para ello es importante evitar la triangulación de mercancías y aceptar la creciente globalización económica, promover la competitividad de la región y por consiguiente, permitir cierto contenido extraregional en los procesos productivos; y como principio general, el que exista una "transformación sustancial" de los insumos provenientes de otras regiones.

Las reglas de origen garantizarán que el tratamiento preferencial conlleve una transformación sustancial dentro de la región, lo que incentivará el establecimiento de fuentes de empleo en los países miembros del tratado.

#### c) COMPRAS GUBERNAMENTALES

El objetivo de este grupo es alcanzar un marco jurídico, que facilite un acceso confiable y proporcional al gran mercado que representan las adquisiciones gubernamentales. "México pugna



porque se otorgue trato nacional, no discriminatorio a los proveedores mexicanos, que enfrentan disposiciones estadounidenses, lo cual impiden a los extranjeros acceso a este importante mercado<sup>15</sup>. Es decir las compras del sector público encargadas, de la definición de los principios de cobertura (por entidades y/o productos), que se regirán en los tres países.

En México, las compras del sector público, están abiertas a la competencia internacional para asegurar las mejores condiciones en la oferta. Sin embargo, las adquisiciones gubernamentales de Estados Unidos y Canadá no lo están para proveedores mexicanos. Debido a este problema, dentro de la negociación se incluyeron tres temas básicos que son: Cobertura, Disciplinas y Reservas.

**COBERTURA;** Es el trato nacional y la no discriminación, la cual se aplicará a una buena parte de los contratos de bienes, servicios y obra pública que efectúen las dependencias de los Gobiernos Federales y las entidades del sector público.

**DISCIPLINAS:** Se establecen los elementos para determinar, con precisión y transparencia, el valor de cada contrato.

**RESERVAS:** En este punto, las partes acordaron una serie de reservas a los compromisos de trato nacional y no discriminación, con el objeto de preservar ciertas compras estratégicas relacionadas con la seguridad nacional y garantizar la operación eficiente de las entidades y dependencias.

México, se reservará el derecho de no licitar internacionalmente un porcentaje, tanto de la obra pública contratada por todas las entidades y dependencias, como de las adquisiciones de bienes y servicios de PEMEX y CFE.

#### d) AGRICULTURA

"Con el fin de ampliar las oportunidades de crecimiento del sector agropecuario y elevar el nivel de vida del medio rural, donde habita alrededor del 70% de la población más pobre de México, para realizar un cambio estructural y de modernización se elaboró una nueva etapa en el proceso de reforma agraria<sup>16</sup>. Este proceso, se planteó seis objetivos básicos en la negociación.

- 1) Asegurar una transición con pagos suficientemente largos para permitir el ajuste interno equilibrado.
- 2) Garantizar el acceso libre de las exportaciones mexicanas a los mercados de Estados Unidos y Canadá.
- 3) Brindar certidumbre y un horizonte de planeación de largo plazo al productor.

---

<sup>15</sup> Avances en la Negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos.- Serra Puche, Jaime.- SECOFI.- Tomo III.- p. 11.

<sup>16</sup> Conclusión de la Negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos.- Serra Puche, Jaime.- SECOFI.- Tomo V.- pp. 30 a 31.

- 4) Asegurar a los productores el acceso a sus insumos en condiciones de competitividad internacional: especialmente en tractores y otros bienes de capital, tanto nuevos como usados.
- 5) Establecer un sistema de apoyos directos que sustituya a los mecanismos de protección comercial.
- 6) Propiciar un cambio de cultivos o de actividades hacia aquellas que generen mayores ingresos.

Para alcanzar estos objetivos, el acuerdo en materia agropecuaria abarca las siguientes áreas, apoyos internos, abaratamiento de insumos, acceso a mercados, subsidios a la exportación y disposiciones sanitarias y fitosanitarias.

**PRIMERO:** Apoyos Internos. El Tratado reconoce explícitamente el derecho del Gobierno de México para respaldar la modernización del campo, principalmente en el desarrollo de infraestructura de servicios e información de mercados, de programas sanitarias y fitosanitarias, y de investigación dirigida al desarrollo de productos específicos.

**SEGUNDO:** Abaratamiento de Insumos. En este punto el objetivo, acordó un programa de liberación comercial de los principales bienes de capital y otros insumos que requiere el campo mexicano para su modernización, incluyendo tractores y otros implementos agrícolas.

**TERCERO:** Acceso a Mercados. El programa se sustentara en calendarios de desgravación arancelaria y de eliminación de barreras no arancelarias que darán acceso a nuestras exportaciones, a la vez, que permitirán ajuste adecuado y equilibrado en la ganadería, la agricultura y la agroindustria.

**CUARTO:** Subsidios a la Exportación. Se acordó el principio general de eliminarlos en el comercio general. Se permitirán excepciones a este principio, si alguna parte importa productos subsidiados de un país de fuera de la región, o si la parte importadora decide permitirlos. En cualquier caso, se mantendrá el derecho de imponer impuestos compensatorios. Esto asegurará a los productores mexicanos condiciones leales de competencia.

**QUINTO:** Disposiciones Sanitarias y Fitosanitarias. Se establecen las directrices que asegurarán que las medidas sanitarias y fitosanitarias no se utilicen injustificadamente como barreras no arancelarias sin disminuir las medidas necesarias para proteger la vida y la salud humana, animal o vegetal.

Los acuerdos alcanzados en materia agropecuaria, ofrecerán a México la oportunidad de afianzar el proceso de modernización de campo y mejorar el bienestar de las familias campesinas.

#### **e) INDUSTRIA AUTOMOTRIZ**

El objetivo que se tiene dentro de las negociaciones, es incrementar la competitividad de la industria automotriz nacional, a través de la optimización de las escalas de producción, la especialización eficiente y la complementación eficaz de las tres economías.

"Dentro de estos objetivos se consulto a todos los eslabones de la cadena automotriz, industria de autopartes, terminal y distribuidores para conjuntamente diseñar un programa de liberación comercial, de adecuación de las regulaciones naciones y de invertir en el sector. Con estos tres puntos se integro dicho programa para cada pais"<sup>17</sup>.

A continuación mencionaré a que se refiere cada uno de ellos.

1) Liberación Comercial. El Programa de Liberación establece las condiciones y los plazos para la eliminación de las barreras al comercio regional de productos automotrices. Incluye la desgravación arancelaria, la eliminación de barreras no arancelarias, la determinación de las reglas de origen y la compatibilización de las normas y los estándares.

2) Adecuación de las Regulaciones Nacionales. El Tratado prevé una integración gradual del sector automotriz regional a través de la desregulación de las disposiciones vigentes en los tres países , el decreto automotriz en México y las reglas de uso eficiente de combustible en Estados Unidos.

3) Inversión en el Sector. Al inicio de la transición, el límite a la participación extranjera en la industria de partes automotrices aumentará, de 40 a 49 por ciento. Este límite se eliminará a partir del sexto año. Sin embargo, las Empresas de partes automotrices que superen 25 millones de dólares estarán sujetas a la aprobación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

En si la integración del sector automotriz en América del Norte, arraigará condiciones de competitividad, que se reflejarán en una oferta mas amplia de vehiculos a precios más bajos para los consumidores.

#### **f) OTRAS MEDIDAS**

Este grupo se ha abocado a estudiar la problemática de industrias específicas como son la textil, la petroquímica y otras relacionadas con la energía.

Con la industria textil, México ha señalado la existencia de cuotas injustificadas y de aranceles altos para aquellos productos en que son más competitivos, por lo cual demando la eliminación inmediata de las cuotas y la redacción gradual de los aranceles hasta su completa eliminación.

Con respecto a la petroquímica y energía, México estableció, desde un principio, que no se negociarían aquellas áreas cuya explotación ha reservado el Estado y los principios consagrados en nuestra Constitución.

---

<sup>17</sup> Tratado de Libre Comercio en América del Norte.- Serra Puche, Jaime.- Tomo V.- pp. 19 a 21.

Sector Automotriz.- Monografía 10.- p. 5.

### **2.3. REGLAS DE COMERCIO.**

Este sector tiene como finalidad, estudiar y analizar a cada grupo que interviene dentro de las reglas de comercio, con el fin de que no haya algún obstáculo en la negociación y se expongan las soluciones para un mejor flujo comercial.

A continuación mencionaré que grupos se encuentran en las reglas de comercio.

- SALVAGUARDAS.
- PRACTICAS DESLEALES. NORMAS Y ESTANDARES.
- INVERSION.
- PROPIEDAD INTELECTUAL.
- SERVICIOS.
- SOLUCION DE CONTROVERSIAS.

**SALVAGUARDAS:** Son aquellas que se refiere a las medidas de protección, que "son utilizadas por un país, para proteger temporalmente a una industria nacional que se encuentra seriamente dañada o que enfrenta un peligro de "daño grave", debido a un incremento repentino de las importaciones que incluyen en el mercado interno, en condiciones de competencia leal, estos son: el dumping y los subsidios"<sup>18</sup>. Las salvaguardas contemplan dos tipos de acciones que son las bilaterales y las globales.

**LAS SALVAGUARDAS BILATERALES.** Tienen como propósito dar protección a sectores afectados por la entrada del Tratado así como suspender el proceso de desgravación arancelaria o aumentar el arancel de un producto a su nivel previo.

**LOS SALVAGUARDAS GLOBALES.** Son aquellas que un país miembro podrá aplicar a las importaciones provenientes de todo el mundo conforme lo estipula el artículo XIX del GATT, en donde no pueden excluir de su aplicación a ningún país exportador.

En sí las salvaguardas garantizarán a México, protección frente a situaciones inesperadas que amenacen con dañar nuestra economía.

**PRACTICAS DESLEALES:** En el Comercio Internacional, se han identificado prácticas que afectan el buen funcionamiento de los mercados por lo que la mayoría de los países los condenan como nocivas para el desarrollo de sanos flujos comerciales. A tales conductas se les conoce como prácticas desleales de comercio.

Existen dos casos principales que son el dumping y los subsidios que un país otorga a sus exportadores.

---

<sup>18</sup> Avances en la Negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos.- Serra Puche, Jaime.- SECOFI.- Tomo III.- pp. 56 a 57.

Conclusiones de la Negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos.- Serra Puche, Jaime.- SECOFI.- Salvaguardas.- Monografía 7.- pp. 11 a 13.

**EL DUMPING.** Cuando las Empresas de un país venden más barato en los mercados de exportación que en el mercado interno, se presume de que están realizando un dumping. El dumping afecta gravemente a las industrias locales por lo que los países han adoptado legislaciones específicas para combatir esta práctica desleal y dar así una protección comercial a sus productos.

**LOS SUBSIDIOS A LA EXPORTACION.** La segunda práctica que se considera desleal en el comercio internacional es el otorgamiento de subsidios gubernamentales a las Empresas Exportadoras. Si un país otorga subsidios es de suponerse que los precios a los que se exportan sus productos no reflejan los verdaderos costos de producción y, por tanto, existe el riesgo de que se dañe a los productores de bienes similares por una competencia desleal.

Para hacer frente a esta práctica desleal, los países que participan activamente en el comercio internacional han promulgado leyes y procedimientos para combatirla. Cuando alguna entidad gubernamental recibe una denuncia de los productores afectados, debe investigar si los productos importados han sido fabricados por empresas beneficiarias de subsidios en su país de origen y, sobre esa base, determinar el monto de la diferencia. Así el país afectado puede establecer un impuesto compensatorio que elimine el efecto de la cantidad.

Como ocurre con los procedimientos antidumping, es posible que un país pueda utilizar las leyes y procedimientos que establecen impuestos compensatorios, como una forma de protección comercial. Para reducir este riesgo es necesario que los criterios para determinar si un subsidio es compensable o no, sean transparentes y prevean los mecanismos de defensa para el exportador.

**NORMAS Y ESTANDARES:** Las normas son aquellas especificaciones técnicas, científicas o tecnológicas que establecen criterios con los que deben cumplir los productos, servicios y procesos de producción. Las normas son diseñadas con fines diversos, tales como la protección del consumidor, la salud pública, el medio ambiente, la seguridad pública y la promoción del comercio, entre otros.

"El uso indebido de las normas puede generar barreras al flujo de bienes y servicios que implican discriminación entre productos, productores y países. La exageración en los requisitos impuestos para el cumplimiento de las normas, así como los procesos de validación para el cumplimiento, verificación y vigilancia de las mismas constituyen manifestaciones de este uso indebido"<sup>19</sup>.

Las normas contienen disposiciones de homogéneo y transparente el proceso de su elaboración y aplicación.

1) Las normas técnicas y los métodos para la determinación de su cumplimiento se apegarán al principio del trato nacional para evitar discriminación entre los productos originarios de las partes.

---

<sup>19</sup> Avances en la Negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos. Serra Puche, Jaime TOMO III pp. 27 a 28.

Nonias.- Monografía N° 8 pp. 3 a 4.

- 2) Utilizar las normas internacionales como marco de referencia.
- 3) Adoptar las medidas necesarias para lograr la convergencia futura de los sistemas.
- 4) Ajustar los procesos de validación del cumplimiento de las normas a las disciplinas del capítulo.
- 5) Establecer ámbitos específicos de cooperación, que incluyan mecanismos de consulta, intercambio de información y notificación.

#### **2.4. INVERSION.**

La década de los 90's se encuentra caracterizada por la escasez de capitales y por una intensa y creciente competencia por atraer flujos de inversión. Es por ello que México ha adecuado la política de inversión extranjera asumiendo así una actitud promotora para allegar capitales, tecnología y capacidad exportadora a la planta productiva nacional.

"El Tratado constituye una magnífica oportunidad para aumentar substancialmente la inversión privada, doméstica y extranjera, a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación ya que aumentarán en México"<sup>20</sup>.

En este subíndice se hablará de las reglas aplicables que se les da a los inversionistas de los tres países de América del Norte así como a aquellas provenientes de fuera de la región.

**PRIMERO:** El Inversionista extranjero gozará de un trato no discriminatorio en los países de la región, con respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración.

**SEGUNDO:** Las partes extenderán a los inversionistas de la región los beneficios que otorguen a los de otros países.

**TERCERO:** Los Gobiernos no impondrán requisitos de desempeño que distorsionen el comercio, como condición para aprobar la inversión u otorgar un incentivo. Por ejemplo, no se obligará a los inversionistas a exportar un porcentaje determinado de la producción, alcanzar un cierto grado de contenido doméstico, adquirir bienes y servicios generados dentro de un territorio, o atar el valor de las importaciones a requisitos de balanza de divisas, entre otros.

**CUARTO:** Se garantizará la libre convertibilidad de moneda y las transparencias al exterior, incluyendo la remisión de utilidades y dividendos, el pago de intereses y regalías, y los pagos por asistencia técnica, entre otros.

**QUINTO:** Los Gobiernos podrán expropiar las inversiones realizadas en su territorio por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria. El pago por la indemnización corresponderá al valor de mercado del bien expropiado.

---

<sup>20</sup> Conclusión de la Negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos.- Serra Puche, Jaime.- SECOFI Tomo V pp. 47 a 49.

En sí los acuerdos alcanzados en materia de inversión, reflejan la congruencia entre nuestra Constitución y la necesidad de competir por la atracción de capital de todo el mundo. El Tratado se constituirá, así, en un instrumento de diversificación de la política económica, ya que al asegurar que los inversionistas de países no miembros que desarrollen actividades sustantivas en la región tengan acceso al mercado de América del Norte, este aspecto consolidará la posición de nuestro país como uno de los destinos más atractivos para la inversión internacional.

## **2.5. PROPIEDAD INTELECTUAL.**

El mundo contemporáneo, se caracteriza por un acelerado proceso de investigación científica e innovación tecnológica que es necesario promover, obtener y proteger a fin de no perder competitividad. El derecho a la propiedad intelectual comprende dos aspectos fundamentales que son: La Propiedad Industrial y los Derechos de Autor.

**LA PROPIEDAD INDUSTRIAL.** Protege, durante cinco años, contra la copia o imitación no autorizada a las mejores tecnologías o adelantos técnicos que se hacen a la maquinaria o a los equipos industriales, a los procesos de fabricación o a las técnicas de producción, y a los productos de las actividades industriales. Los beneficiarios directos de la protección son los individuos, empresas o instituciones que aportan creaciones útiles para las actividades productivas. Sin embargo, los consumidores también se benefician de la existencia de estas disposiciones ya que los protegen contra imitaciones que casi siempre son de calidad inferior.

"México no ha quedado al margen de este proceso, el 27 de Junio de 1991 el H. Congreso de la Unión aprobó la nueva Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, con el objeto de brindar mayor protección al inventor mexicano y proporcionar seguridad para la transparencia de nuevas tecnologías. Gracias a esto, la competitividad de México a través de un mejoramiento continuo de tecnología, calidad de los bienes y servicios producidos en el país"<sup>21</sup>.

A continuación se mencionan las principales disposiciones de la nueva ley mexicana.

- El otorgamiento de patentes en nuevas áreas tecnológicas.
- El otorgamiento de patentes para invenciones biotecnológicas, incluyendo las nuevas variedades vegetales.
- El establecimiento de una vigencia de 20 años para las patentes a partir de la presentación de la solicitud.
- El otorgamiento de permisos para la explotación de una licencia ya otorgada, se restringe a situaciones excepcionales de desabasto de un producto o abuso del titular de la patente.

---

<sup>21</sup> Conclusión de la Negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos.-Serra Puche, Jaime.- SECOFI.- Tomo V.- pp. 58 a 59.

- La introducción del "modelo de utilidad", con las características idóneas para incentivar las innovaciones sencillas.
- La protección a la información técnica de carácter confidencial.
- El establecimiento de un periodo de 10 años para los registros marcarios y la posibilidad de renovación para nuevos periodos.
- El mejoramiento a la protección de las marcas usadas y registradas en otros países.
- El establecimiento de criterios claros para evitar confusión entre marcas registradas, nombres comerciales de establecimientos o denominaciones de sociedades.
- La fijación de reglas simples para la inscripción de acuerdos de franquicias.
- La liberalización de la contratación privada de tecnología y el licenciamiento de derechos de propiedad industrial.
- La creación del Instituto Mexicano de Propiedad Industrial que se encargará de la observancia de la legislación, registro y seguimiento de Patentes y marcas.

**DERECHOS DE AUTOR.** Tiene como objetivo ampliar nuevos productos tecnológicos que no se habían desarrollado masivamente. "Gracias a las reformas las cuales fueron revisadas por el Congreso de la Unión el 17 de Julio de 1991, se otorga una protección más efectiva a los derechos de autor y se evita el daño que les ocasiona el uso ilícito de sus obras"<sup>22</sup>.

Entre las principales reformas de la legislación se encuentran las siguientes:

**FONOGRAMAS.** En donde se otorga protección contra la reproducción no autorizada de los mismos, se le reconoce también, derechos de renta sobre cualquier forma de explotación, siempre y cuando no se lo hubieran reservado los autores o sus causahabientes. Asimismo, gozarán del derecho de oponerse a la distribución o venta de la reproducción no autorizada de sus fonogramas. Los productores podrán solicitar a las autoridades judiciales el que impongan providencias precautorias para impedir la fijación, reproducción, distribución, venta o arrendamiento ilícito de sus fonogramas. Respecto a los derechos antes mencionados, los productores tendrán un término de protección de 50 años.

**PROGRAMAS DE COMPUTO.** Recibirán la misma protección que las obras literarias. Asimismo, se prohibirá la comercialización no autorizada de ciertas señales de satélite, incluyendo la de los aparatos destinados a su decodificación.

---

<sup>22</sup> Conclusión de la Negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos.- Serra Puche, Jaime.- SECOFI.- Tomo V.- pp. 58 a 59.

Avances en la Negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos.- Serra Puche, Jaime.- SECOFI.- Tomo III.- pp. 41 a 42.



La nueva Ley de Propiedad Industrial y las Reformas a la de Derechos de Autor, hacen de México un país de vanguardia en la materia, ya que se ofrece protección efectiva a los titulares de derechos de propiedad intelectual, en un contexto de apertura y desregulación.

## 2.6. SERVICIOS.

"En la actualidad el sector de servicios en la economía de América del Norte, representa mas de dos terceras partes de la economía de la región. Además de su relevancia en el Producto Interno Bruto (PIB), regional, los servicios son parte fundamental e indisoluble del comercio de mercancías. Dentro del Tratado Trilateral se reconoce su importancia y establece las reglas para su intercambio entre los tres países"<sup>23</sup>.

La negociación trilateral cubrió dos grandes temas que son: El comercio transfronterizo de servicios y los servicios financieros.

**COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS.** Este tema abarca todo tipo de servicios que en nuestro país se requiere por ejemplo: la construcción, el transporte terrestre las telecomunicaciones, los servicios portuarios, los servicios aéreos, el comercio al mayoreo y menudeo, los servicios de telecomunicación de valor agregado y los servicios turísticos entre otros.

Con estos servicios, el Tratado establece una serie de principios generales, los cuales se mencionarán a continuación.

1) **PRINCIPIO DEL TRATADO NACIONAL.** Este punto se refiere a que un país importador deberá otorgarle al proveedor extranjero un trato equivalente al que proporciona a sus propios nacionales o a los proveedores locales de un Estado o Provincia.

2) **PRINCIPIO DE LA NACION MAS FAVORECIDA.** Los tres países deberán otorgarse entre sí un trato igualitario hacia con ellos y con otros países no miembros, brindándoles así un buen servicio.

3) **PRINCIPIO DE NO OBLIGATORIEDAD DE RESIDENCIA.** El proveedor dará un servicio y tendrá la posibilidad de proporcionarlo en cualquier país de la región, independientemente de su domicilio permanente.

En torno a estos tres principios de negociación que se mencionaron anteriormente deciden los tres países ajustarse a lo siguiente:

**UNO.** En materia de servicios profesionales, las partes acordaron establecer procedimientos para que los Colegios y Asociaciones Profesionales puedan convenir el reconocimiento mutuo de licencias. En el caso de México, la Secretaría de Educación Pública participara en las negociaciones de los reconocimientos respectivos.

---

<sup>23</sup> Conclusión de la Negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos.- Serra Puche, Jaime.- SECOFI.- Tomo V.- pp. 39 a 45.  
Servicios.- Monografía N° 9.- p. 2.

**DOS.** En materia de telecomunicaciones, no se alteró la concesión otorgada por el Estado a Teléfonos de México y los servicios públicos de telecomunicaciones no fueron sujetos de la negociación. Al entrar en vigor el Tratado, se eliminarán las restricciones a la inversión extranjera en los servicios de valor agregado, con excepción del videotexto y la conmutación mejorada de datos, que se liberarán en 1995.

**TRES.** En autoparte de pasajeros y de carga, se acordó la apertura del sector. Esta se llevará a cabo, para permitir la modernización cabal de las Empresas mexicanas de transporte y la adecuación de su operación a las condiciones de competencia internacional.

**CUARTO.** Con la negociación, también se logró que Estados Unidos y Canadá abrieran sus mercados a otros servicios intensivos en mano de obra, como la construcción, la reparación y el mantenimiento. Esta liberación permitirá a México desarrollar y consolidar la competitividad en el sector terciario de la economía.

**SERVICIOS FINANCIEROS.** La modernización cabal de la economía exige, de manera cada vez más importante, el acceso al crédito en condiciones competitivas. Conforme ha avanzado la estabilización macroeconómica y se fortalece el clima de certidumbre, en el largo plazo el mercado financiero ha ido reflejando estas condiciones generales en la oferta de fondos prestables.

Otro elemento clave para arraigar competitividad en el sector financiero, es la competencia.

"El Tratado otorgará derecho a las partes de establecer Instituciones financieras, bancarias y de valores, así como de otro tipo de servicios financieros auxiliares en el territorio de las tres naciones conforme a los siguientes principios básicos"<sup>24</sup>:

- **PERMITIRA A LOS PAISES ESTABLECER REGLAS.** Que garanticen el sano funcionamiento de sus sistemas financieros nacionales, y la protección de los intereses del público.
- **EL PRINCIPIO DE LIBERACION PROGRESIVA.** Asegurará un proceso gradual hacia un sistema financiero regional abierto.
- **EL PRINCIPIO DE RESERVA NACIONAL.** Excluye del Tratado, las actividades de las autoridades financieras que se realizan para llevar a cabo la política monetaria y cambiaria de un país. Son las que realiza de manera exclusiva la banca de desarrollo como son los sistemas de seguridad social y las conducidas con recursos del Gobierno, a menos que estas actividades se realicen por intermediarios financieros en competencia.

A partir de estos principios, se acordaron los siguientes elementos para la apertura del sistema financiero mexicano.

<sup>24</sup> Conclusión de la Negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos.- Serra Puche, Jaime.- SECOFI.- Tomo V.- pp. 44 a 45.

1) **EL ACCESO AL MERCADO MEXICANO.** Será exclusivamente bajo la forma de empresas subsidiarias. Esto implica que los intermediarios extranjeros que decidan participar en nuestro mercado tendrán que constituirse como sociedades mexicanas sujetas a las leyes y supervisión de las autoridades nacionales.

2) **EN MATERIA BANCARIA.** "La participación agregada máxima de intermediarios canadiense y estadounidense, en México se incrementará de 8 a 15 por ciento, durante los primeros seis años de vigencia del Tratado. A partir del séptimo año, se eliminará la restricción, pero entrará en vigor un salvaguarda temporal que permitirá congelar unilateralmente la participación extranjera en el mercado mexicano si esta supera 25 por ciento"<sup>25</sup>.

3) **EN LAS CASAS DE BOLSA.** La participación agregada máxima en el capital del sistema bursátil mexicano será de 10% al principio, y 20% al final de la transición de seis años. Asimismo, el límite máximo individual durante la transición será de 4% del capital.

4) **EL REGIMEN PARA LOS SEGUROS.** Prevé dos métodos alternativos para que las aseguradoras canadienses y estadounidenses, tengan acceso al mercado mexicano.

5) **SE PREVE EL ACCESO AL MERCADO MEXICANO.** De otros tipos de prestadores de servicios financieros ejemplo las (arrendadoras, empresas de factoraje e instituciones financieras de objeto limitado), sujetos a límites máximos de participación agregada y periodos de transición.

6) **EN MATERIA DE SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS.** Se mantendrá la esencia del régimen actual que limita la prestación de estos servicios, sobre todo en el caso de seguros.

## **2.7. SOLUCION DE CONTROVERSIAS.**

"En una relación económica tan intensa como la que existe entre México, Estados Unidos y Canadá con lo cual el Tratado se intensificará aún más. Es natural anticipar que en algún momento, surgirán fricciones así como diferencias de criterio y de interpretación. Por ello, es indispensable contar con un mecanismo ágil de solución, de controversias que brinde certeza a las tres partes sobre bases de equidad, seguridad jurídica y neutralidad"<sup>26</sup>.

Con este fin, se establecerá un procedimiento que se aplicará cuando surjan, o se prevean controversias sobre la interpretación o aplicación del Tratado o cuando una parte considere que alguna medida deba ser vigente o propuesta.

Cualquier controversia derivada de la interpretación o aplicación del Tratado se resolverá mediante procedimientos legales.

---

<sup>25</sup> Conclusión de la Negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos.- Serra Puche, Jaime.- SECOFI.- Tomo V.- pp. 42 a 44.

<sup>26</sup> Conclusión de la Negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos.- Serra Puche, Jaime.- SECOFI.- Tomo V.- p. 63.

La solución de controversias debe de ser un mecanismo transparente, uniforme y sencillo el cual contara con tres etapas que son:

- La Consulta entre Gobiernos.
- Los procedimientos ante la Comisión.
- La formación de Grupos de arbitraje.

**CONSULTAS.** Consiste en que cualquier país miembro, podrá solicitar consultas a otro país sobre cualquier tema. El tercer país miembro podrá participar en ellas si tiene un interés sustancial en el asunto.

**INTERVENCION DE LA COMISION.** Si la etapa de consultas no resuelve la controversia la parte solicitante, podrá pedir a la Comisión que intervenga en el caso. La Comisión podrá apoyarse en el trabajo de asesores técnicos crear grupos especiales, utilizar sus buenos oficios o hacer recomendaciones.

**GRUPOS CONSULTIVOS Y DE ARBITRAJE.** Si la intervención de la Comisión no resuelve la controversia, las partes podrán solicitar el establecimiento de un grupo arbitral.

El país no involucrado en la controversia, podrá solicitar su participación en esta etapa.

Como conclusión de este capítulo, se tiene que de concretarse, el Acuerdo o Tratado Trilateral de Libre Comercio, será un paso significativo en la relación económica y política de los tres países.

En el caso de México, le permitirá abrir sus fronteras al comercio con estos dos grandes países del Norte, abra nuevas oportunidades para la expansión de nuestra economía, se ampliarán las exportaciones, el aumento de la inversión productiva, la generación de empleos bien remunerados y sobre todo, el trazo de una pauta más progresiva y equitativa en la distribución del ingreso nacional.

Se puede decir que con estos puntos mencionados, México esta logrando un paso importante en el Acuerdo Trilateral y un cambio estructural interno y político.

En este Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, se están haciendo una serie de negociaciones para ver que sectores son los que van a entrar en dicho acuerdo, cuales no y otros que se mantendrán al margen de la negociación. Por lo tanto cada país miembro esta tomando un papel importante ya que las medidas que tome cada país participante deberá ser en iguales condiciones, esto es con la finalidad de que exista el mismo nivel en ambas naciones y los resultados sean rápidos y eficaces.

En sí la creación de una zona de libre comercio entre los tres países, constituye una estrategia mas para apoyar el proceso de modernización económica. La cual satisface las exigencias internas del desarrollo de cada país y responde cabal y adecuadamente, a la nueva realidad internacional.

### **CAPITULO III**

## **ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION AUTOMOTRIZ EN MEXICO**

## CAPITULO III

### ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION AUTOMOTRIZ EN MEXICO.

#### 3.1. EL PERFIL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

"Durante los últimos años la industria automotriz mexicana observó un crecimiento sostenido, que la llevó a ser la más dinámica de todas las manufacturas. Este comportamiento se dio después de un profundo período de depresión que vivió el sector automotriz entre 1982 y 1987"<sup>27</sup>.

Son varios los factores que explican el auge actual de esta industria, entre otros tenemos las siguientes causas:

- a) Recuperación del poder adquisitivo de algunos estratos de la población.
- b) Mayor estabilidad de precios.
- c) Menores tasas de interés y múltiples programas de financiamiento.
- d) El fomento a las exportaciones.
- e) La reactivación económica.
- f) El Decreto de Agosto de 1989, que fomentó la producción de automóviles populares.
- g) El Decreto de Diciembre de 1989, que permitió la importación de vehículos y promovió la producción y exportación de los mismos.

Dichos factores se han conjugado para dar lugar a una creciente demanda de automóviles y camiones que han servido como aliciente para que las Empresas incrementen sus volúmenes de producción.

A raíz del establecimiento de la primera planta automotriz en México en 1925, las actividades de la industria se concentraron fundamentalmente en el ensamble de ciertas autopartes y vehículos. A partir de 1962, la industria se sumó al proceso de sustitución de importaciones y se abocó a la fabricación de autopartes, motores y vehículos. Esta etapa estimuló el surgimiento de un número creciente de empresas de autopartes y a una mayor conexión entre empresas armadoras de vehículos productoras de partes y componentes.

"En 1981, la industria automotriz, alcanzó los niveles más altos de producción ya que las ventas al mercado doméstico fueron superiores a 500,000 vehículos anuales. Sin embargo, la situación económica por la que atravesó el país en los siguientes años, obligó a los productores a buscar nuevos mercados en el exterior y a una mayor racionalización en la producción nacional. La apertura de la economía al exterior coadyuvó al esfuerzo realizado"<sup>28</sup>.

---

<sup>27</sup> Panorama Económico.- Es una Publicación Bimestral Editada por la Dirección de Investigaciones Económicas de Bancomer, S.N.C.- Hernández Cervantes, Héctor.- 5º Bimestre, 1991.- p. 29.

<sup>28</sup> TLC en América del Norte.- Sector Automotriz.- Monografía 10.- SECOFI.- p. 5.

En 1990, la industria automotriz mexicana contribuyó con el 9% del PIB manufacturero y fue la principal fuente generadora de divisas por exportación de manufacturas, después de la industria petroquímica.

La producción de vehículos de pasajeros en América del Norte alcanzó 9.2 millones de unidades. Estados Unidos contribuyó con el 80% de la producción total, Canadá con el 11% y México con el 9%. Ante las fuertes presiones de la competencia internacional, los productores de autopartes y vehículos en los tres países de la región reconocieron la necesidad de adecuar sus sistemas de producción a los nuevos esquemas y el imperativo de reforzar el grado de integración existente.

### 3.1.1. INDUSTRIA TERMINAL

"Esta industria terminal en México comprende empresas dedicadas a la fabricación de automóviles, camionetas, camiones ligeros y pesados, tractocamiones, autobuses integrales, así como componentes mayores como motores y transmisiones.

La producción y venta de automóviles en el mercado mexicano la realizan Volkswagen, Nissan, General Motors, Ford y Chrysler, que cuentan con 31 plantas para ensamble de vehículos y producción de motores. La capacidad instalada es superior a un millón de unidades por año, mientras que el potencial para la fabricación de motores es de 2,100,000 unidades.

Estas cinco empresas también participan en la producción y venta de camiones, camionetas y camiones comerciales de menos de 9 toneladas de peso bruto vehicular.

Además, las Compañías Dina, Kenworth, Mercedes Benz, Mexicana de Autobuses, Trailers de Monterrey y Victor Patrón cuentan con 12 plantas para ensamble de vehículos, motores y autopartes que integran el sector que produce vehículos medianos, pesados, tractocamiones y autobuses.

"Dentro del sector de tractocamiones se han realizado importantes coinversiones que han permitido incrementos significativos de la competitividad en términos de calidad y precios. Así, DINA CAMIONES esta asociada con NAVISTAR de Estados Unidos, KENWORTH MEXICANA con PACCAR y MERCEDES BENZ-MEXICO con DAIMLER-BENZ de Alemania"<sup>29</sup>.

"A continuación se mencionará la participación por Empresa en las ventas del mercado mexicano 1990"<sup>30</sup>.

---

<sup>29</sup> TLC en América del Norte.- Sector Automotriz.- SECOFI.- p. 10.

<sup>30</sup> TLC en América del Norte.- Sector Automotriz.- SECOFI.- pp. 10 a 11.

**AUTOMOVILES<sup>11</sup>**

<b>EMPRESA</b>	<b>PARTICIPACION</b>
Volkswagen	38.24 %
Nissan	22.8 %
Ford	14.9 %
Chrysler	14.9 %
General Motors	9.17 %

**CAMIONES LIGEROS**

<b>EMPRESA</b>	<b>PARTICIPACION</b>
General Motors	34 %
Chrysler	22 %
Ford	21 %
Nissan	18 %
Volkswagen	5 %

**CAMIONES PESADOS**

<b>EMPRESA</b>	<b>PARTICIPACION</b>
Dina	53.1 %
Mercedes Benz (antes FAMSA)	44.2 %
Trailers de Monterrey	1.4 %
Kenworth	1.3 %

**TRACTOCAMIONES**

<b>EMPRESA</b>	<b>PARTICIPACION</b>
Kenworth Mexicana	57.1 %
Dina Camiones	23.8 %
Mercedes Benz (antes FAMSA)	17.8 %
Victor Patrón	0.7 %
Trailers de Monterrey	0.6 %

<sup>11</sup> Tratado de Libre Comercio en América del Norte.- Sector Automotriz.- Monografía 10.- SECOFI.- pp. 10 a 12



## AUTOBUSES

EMPRESA	PARTICIPACION
Dina Autobuses	62.2 %
Mexicana de Autobuses	35.4 %
Trailers de Monterrey	2.4 %

"En 1990, la producción de vehículos llegó a más de 830,000 unidades, nivel sin precedente en la historia de la industria automotriz mexicana. Gracias a ello, México se colocó entre los 12 primeros productores de vehículos a nivel mundial. Las ventas domésticas alcanzaron los 550,000 vehículos mientras que las destinadas a la exportación superaron las 280,000 unidades"<sup>32</sup>.

Con este crecimiento automotriz mexicano, tuvimos en 1991, cerca de 9 millones de vehículos de los cuales 4.3 millones son automóviles, 2.7 son camiones ligeros y pesados, 52,000 tractocamiones, 25,000 autobuses integrales y 1.8 millones son autos importados. Correspondiendo 46% a automóviles y 78% a camiones.

### 3.1.2. INDUSTRIA DE AUTOPARTES

Esta industria de autopartes está conformada por más de 500 empresas, muchas de ellas cuentan con calidad y precios para competir a nivel internacional ya que han realizado inversiones con productores extranjeros y han incorporado tecnologías de punta.

"Entre las autopartes más competitivas están las partes para motor, arneses, radios, cinturones de seguridad, diversos accesorios para autos, asientos y sus partes, mofles, limpiaparabrisas, parabrisas, acumuladores y amortiguadores"<sup>33</sup>.

La industria de autopartes ha realizado importantes esfuerzos para incrementar sus estándares de producción y para responder a las nuevas formas de producción esbelta, es decir, en cuanto a calidad, precio y servicio. Para alcanzar una posición relevante como proveedor de equipo original de las empresas productoras de vehículos, Estados Unidos y Canadá, han buscado la especialización en determinados productos mediante la asociación con empresas extranjeras que cuentan con tecnología de punta. Estas estrategias se han realizado con el fin de mejorar y expandir sus operaciones, como son:

<sup>32</sup> TLC en América del Norte.- Sector Automotriz.- SECOFI. p.- 12.

<sup>33</sup> IDEM p. 13.

EMPRESA MEXICANA	SOCIO EXTRANJERO
SPICER	Dana, Kelsey-Hayes Gkn, Perfect Circles, Stanadyne, Victor, Prestolite, Ac-Gmc, Trw Mahle.
Ica Autopartes	Clark, Budd, Borg Warner.
Condumex	Sealedpower, Packard Electric, Maremont Corp.
Proeza/Metalsa	A.O. Smith, Solvay Automotive.
Grupo Rassini	NHK (Japón).
Cisa Mex	Lear Seating.
Grupo Tebo	Alfred Teves, Trw.
Nemak	Ford, Teksid.

### 3.1.3. INDUSTRIA MAQUILADORA

"En 1990, las empresas de la industria maquiladora automotriz establecidas en México sumaron 161 y representaron cerca del 10% del total de plantas maquiladoras en México"<sup>14</sup>. La mayor parte de las compañías se ubican en la frontera Norte y son: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas, aunque también hay plantas en: Jalisco, Edo. de México, San Luis Potosí, Veracruz, Yucatán, Hermosillo, D.F., Puebla, Cuernavaca, Toluca y Aguascalientes.

Las actividades de la industria maquiladora, se concentran en la producción, ensamble, estampado y pulido de diversas autopartes. Estos productos son intensivos en mano de obra, pero se fabrican otros que se caracterizan por el uso de las tecnologías más avanzadas.

Las mayores empresas automotrices estadounidenses tienen 33 plantas maquiladoras: General Motors 22, Ford 8 y Chrysler 3. Además, el capital estadounidense participa en 136 maquiladoras; Japón, a su vez ha invertido en 4 plantas; Corea del Sur, Alemania y Canadá cuentan también, con sus respectivas maquiladoras.

En 1989, el empleo generado por la maquiladora automotriz logró un 20% del total en este sector, y el valor generado por la actividad representó el 23.8% del total de la industria maquiladora, y su producción, alcanzó en 1990 una cifra cercana a US\$ 3,400 millones de dólares.

### 3.1.4. ESTRUCTURA ARANCELARIA

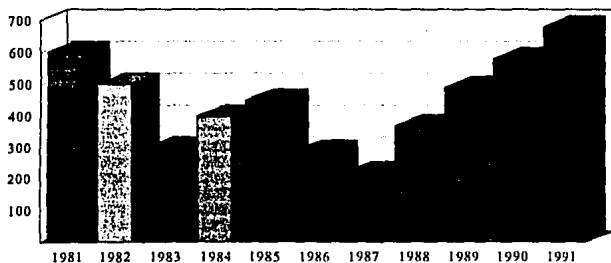
La clasificación arancelaria de los productos automotrices en México es similar a la de Estados Unidos y Canadá, ya que los tres países utilizan el llamado "Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria".

<sup>14</sup> TLC en América del Norte.- Sector Automotriz.- SECOFI.- p. 14.

"En el caso de México este impone un arancel a las importaciones de autopartes en un porcentaje que varía entre el 10 y 20%, mientras que las importaciones de vehículos enfrentan un arancel que puede llegar hasta el 20%. Además, los motores de gasolina, los automóviles, camionetas, camiones ligeros y pesados, autobuses, tractocamiones y sus chasises están sujetos a permiso previo de importación"<sup>35</sup>.

Estados Unidos, cuenta con una estructura impositiva que oscila entre 2.5% y 6% para las autopartes, mientras que a los vehículos se les aplica un arancel de 2.5%, a excepción de los destinados al transporte de mercancías que enfrentan un arancel del 25%. Por su parte, Canadá grava con un arancel de 9.2% las importaciones de autopartes y vehículos.

#### "PRODUCCION NACIONAL DE VEHICULOS"<sup>36</sup>

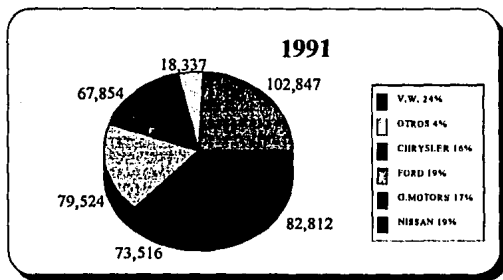
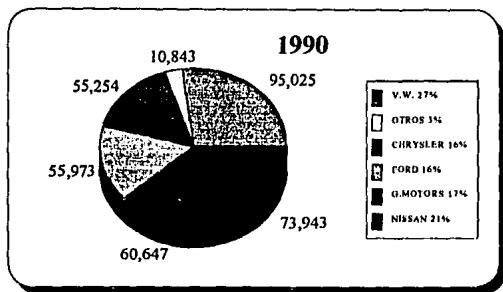


Elaborado por la Dirección de Investigaciones Económicas, Bancomer.  
No incluye producción de exportación.  
Fuente AMIA.

<sup>35</sup> IDEM p. 17.

<sup>36</sup> Panorama Económico.- Es una Publicación Bimestral Editada por la Dirección de Investigaciones Económicas de Bancomer, S.N.C.- Hernández Cervantes, Héctor.- 5º Bimestre, 1991.- p. 29.

"ESTRUCTURA DE LAS VENTAS POR EMPRESA"<sup>37</sup>



<sup>37</sup> **Panorama Económico.**- Es una publicación Bimestral Editada por la Dirección de Investigaciones Económicas de Bancomer, S.N.C.- Hernández Cervantes, Héctor.- 5º Bimestre, 1991.- pp. 32 a 33.

**"UBICACION DE LAS PLANTAS AUTOMOTRICES"<sup>38</sup>**



<sup>38</sup> Panorama Económico.- Hernández Cervantes, Héctor.- Investigaciones Económicas de Bancomer, S.N.C.- pp. 32 a 33.

### 3.2. LA POLITICA INDUSTRIAL EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ

En este subcapítulo tres, se hablará de como se dieron algunos cambios de Leyes y Decretos en la década de los 80's sobre la industria automotriz, con el objeto de dar mejores perspectivas y beneficios a este sector así como a la apertura económica mexicana.

Primeramente tenemos que "en 1983, se dio un Programa de Estrategia, la cual tenía como fin, promocionar las industrias de alta tecnología para su exportación, dándole así el Gobierno Mexicano una mayor importancia al crecimiento industrial, principalmente en la rama metalmeccánica, electrónica, de maquinaria y equipo, como también a la Inversión Extranjera Directa (IED)"<sup>39</sup>.

En 1987, se dieron algunos problemas en el país internamente, como fue la fuga de capitales y una inversión bruta del 9%. En esa época las industrias llamadas "maduras" e "innovadoras" incrementaron sus ventas con un 54.1% en sus exportaciones, mientras que las "tradicionales" disminuyeron a un 45.9%.

Debido a este factor las industrias "innovadoras", se convirtieron en las líderes del programa mexicano de exportación, ya que producían un 32.8% de las exportaciones manufactureras.

En la década de los 80's, la participación global de la industria automotriz fue de 21.7%. Cuatro años después este porcentaje se duplicó a raíz del boom de las exportaciones de automóviles de pasajeros dándose así la división de "Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo".

Un factor importante de mencionar son las modificaciones que tuvieron los dos Decretos de "La Industria Maquiladora de Exportación (IME)" y "La Industria Automotriz (IA)", con la finalidad de facilitar, y agilizar los requisitos y trámites para instalar una planta maquiladora. Con estos procedimientos que se dieron, las empresas maquiladoras empezaron a poner nuevos sistemas de producción y formas más complejas de organización.

En lo que respecta a la industria automotriz fue más compleja ya que se dieron una serie de reglamentaciones entre el Gobierno Mexicano y las Empresas Transnacionales (ET).

"En los Decretos de 1983 y 1989, se dio una crisis doméstica que causó pérdidas a las ET, por un monto de 1.5 miles de millones de dólares, lo cual hizo que el Gobierno controlará mejor la balanza comercial de las ET y éstas a su vez lograron ajustar la política comercial del Gobierno a sus necesidades de exportación"<sup>40</sup>.

Se reforzaron las exportaciones con el Decreto de 1983, buscando así mayores economías de escala, reduciendo el número de marcas, modelos y alentando así las líneas de productos en la exportación.

---

<sup>39</sup> Restructuración y Apertura del Sector Automotriz en México.- Investigación Económica 204.- Ramírez, José Carlos y González Aréchiga Bernardo.- Abril-Junio de 1993.- p. 72.

<sup>40</sup> IDEM p. 75.

Seis años más tarde el Gobierno mexicano instauró nuevas reglas para producir vehículos y componentes.

Con este nuevo Decreto firmado en 1989, se dio lo siguiente:

- 1) Se disminuyeron los requerimientos de contenido nacional en automóviles producidos del 75% al 36%.
- 2) Se dio libertad a las ET para producir cualquier número de líneas de productos y modelos permitiendo la importación de vehículos a aquellas empresas que tuvieran superávit.
- 3) Se declaró no obligatoria la incorporación de autopartes mexicanas que habían sido establecidas por el anterior Decreto.

Con estas implantaciones impuestas por el Gobierno; el Decreto permitió a los manufactureros proveer al mercado tanto interno como externo.

"Posteriormente, se facilitaron las instalaciones de plantas "After Japan" ubicadas en el Norte y Centro Norte, estas plantas son de motores y autos, las cuales se han caracterizado por su apertura comercial experimentando así cambios asociados con la incorporación de sistemas flexibles de producción. Con el propósito de crear nuevas estrategias y una mejor organización en las filiales mexicanas, dándose así una automatización y adopción de sistemas como son "Justo a Tiempo/Control Total de Calidad" (JIT/TQC)"<sup>41</sup>.

### 3.2.1. LOS ACONTECIMIENTOS DADOS DENTRO DE LA RAMA AUTOMOTRIZ.

"Gracias a la instalación de plantas automotrices en el Centro y Norte de la República Mexicana (ver cuadro 1), la exportación de esta industria tuvo un gran impulso, por ejemplo del periodo de 1983 a 1987 se elevaron a casi 7 veces las exportaciones (ver cuadro la). Con la elevada productividad, el valor de los automóviles exportados igualo al registrado por los motores en 1987 no obstante que apenas 2 años antes la proporción había sido de 9 a 1 en favor del último (ver cuadro 2)"<sup>42</sup>.

En tan solo diez años de 1977 a 1987 las subsidiarias de Chrysler y Ford en México elevaron su exportación del 4% al 66%, la General Motors también vio incrementada su producción al 44.1% en el último año, mientras que las plantas de la Nissan y la Volkswagen se concentraron en satisfacer la demanda nacional.

El incremento en las exportaciones comenzó casi en forma paralela en 1983, cuando la Chrysler vio duplicada su producción de motores en relación al año anterior (ver cuadro 3), y la planta de motores de la Ford inició sus operaciones en Chihuahua. En 1984, Nissan en Aguascalientes y Renault en Gómez Palacio y Durango abrieron nuevas plantas.

---

<sup>41</sup> IDEM. p. 77.

<sup>42</sup> IDEM. p. 77.

"Con la creación de estas plantas y el crecimiento de la Volkswagen en Puebla los niveles de exportación de motores se incrementó 50 veces más en tan sólo 7 años (1982-1989), (ver cuadro 3)<sup>43</sup>.

En 1991 la capacidad total de exportación era de 2.5 millones de unidades, en ese mismo año México se consolidó como uno de los proveedores más importantes de los Estados Unidos.

"En 1990 la Ford-Mazda instalada en Hermosillo fue la más importante exportadora de vehículos (88,605), al mercado norteamericano, siendo su capacidad de ensamble de 190,000 vehículos al año. En el (cuadro 4), se puede observar el incremento total de exportación de autos de 141,492 en 1987 a 249,926 en 1990. Este elevado índice de ventas de automóviles exterior fueron las únicas de 1990 a 1991"<sup>44</sup>.

Como nos podemos dar cuenta se tuvo en un corto periodo de tiempo un incremento muy significativo en las exportaciones de automóviles, siendo estas a razón de un vehículo por cada 2.1 unidades producidas, alcanzándose una cifra de 600,000 unidades en 1990 y 1991, con esto se logró que México se colocará en el 2º mayor productor de Latinoamérica y el 5º proveedor mayor de carros pasajeros a Estados Unidos en términos de unidades, detrás de Japón, Canadá, Alemania y SurCorea, pero arriba de Suecia.

"El valor total de automóviles, motores y autopartes fletados a Estados Unidos en 1990 fue de 7 mil millones de dólares"<sup>45</sup>.

---

<sup>43</sup> IDEM. pp. 78 a 79.

<sup>44</sup> Reestructuración y Apertura del Sector Automotriz en México.- Investigación Económica 204.- Ramírez, José Carlos y González Aréchiga Bernardo.- Abril-Junio de 1993.- pp. 78 a 79.

<sup>45</sup> IDEM p. 96.



**Cuadro 1 México: Plantas productivas establecidas desde 1978**

Año	Compañía	Producción	Localización <sup>1</sup>	Capacidad Instalada <sup>2</sup>	Exportación <sup>3</sup>
1978	Nissan	Motores	Centro	100	n.d.
1980	Volkswagen <sup>4</sup>	Motores	Centro	300	85
1981	General Motors	Motores	Norte	500	90
1981	General Motors	Planta Terminal	Norte	100	60
1981	Chrysler	Motores	Norte	300	80
1983	Ford	Motores	Norte	400	85
1984	Nissan	Motores	Centro-Norte	350	80
1984	Nissan	Fundición	Centro-Norte	n.d.	n.d.
1984	Renault	Motores	Norte	350	80
1985	Chrysler <sup>5</sup>	Planta Terminal	Centro	n.d.	n.d.
1986	Ford/Mazda planta Terminal	Fundición	Norte	135	85
1987	Volkswagen <sup>4</sup>	Planta Terminal	Centro	n.d.	n.d.
1987	Volkswagen <sup>4</sup>	Motores	Centro	200	n.d.

n.d. No disponible

<sup>1</sup> Ubicación del País

<sup>2</sup> Miles de Unidades

<sup>3</sup> Porcentaje de la Producción

<sup>4</sup> Expansión de la Planta

<sup>5</sup> Adaptación de la Planta

Fuente : Adaptación de Núñez, 1990, Shaiken y Hersenberg, 1988.

"Cuadro 1a y 2 México: Comercio Exterior de la Industria del Automóvil, 1970-1987  
(millones de dólares y porcentajes)"<sup>46</sup>

	1970	1975	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
<b>1. Exportaciones :</b>									
Autos de Pasajeros	0.0	4.7	70.0	66.9	72.5	119.1	116.6	516.5	1,301.0
Pick-ups, Camiones y Tractocamiones	0.4	4.0	39.5	14.3	11.8	26.7	24.4	29.4	23.5
Partes de Motor para Vehículos	26.4	55.3	165.0	131.4	152.2	270.2	240.7	274.5	444.4
Chasis	---	1.9	1.5	0.4	0.0	0.0	0.1	0.1	0.4
Motores	---	35.4	61.5	214.2	395.4	982.7	1,039.7	1,152.7	1,290.9
Sistema de Amortiguamiento y suspensiones	---	11.6	18.4	28.5	7.0	47.3	47.7	30.7	45.8
Partes de motor	---	9.1	21.9	27.4	36.0	49.9	49.6	80.9	98.4
<b>Total de Exportaciones</b>	<b>26.8</b>	<b>122.0</b>	<b>377.8</b>	<b>483.1</b>	<b>674.9</b>	<b>1,495.9</b>	<b>1,518.8</b>	<b>2,084.8</b>	<b>3,204.4</b>
<b>2. Importaciones :</b>	<b>256.7</b>	<b>750.3</b>	<b>2,265.2</b>	<b>1,206.2</b>	<b>349.7</b>	<b>684.7</b>	<b>904.0</b>	<b>737.8</b>	<b>1,222.3</b>
<b>3. Balanza comercial :</b>	<b>(229.9)</b>	<b>(628.3)</b>	<b>(1,887.4)</b>	<b>(723.1)</b>	<b>325.2</b>	<b>811.2</b>	<b>614.8</b>	<b>1,347.0</b>	<b>1,982.1</b>
Porcentaje de Participación de la Industria del Automóvil en :									
a) Exportaciones excluyendo al petróleo	1.9	5.0	6.8	9.4	10.8	16.6	17.7	20.9	26.7
b) Importaciones	10.3	11.4	9.0	8.0	4.3	6.1	6.7	6.5	10.0
c) Balanza Comercial manufacturera <sup>1</sup>	19.2	17.6	10.6	7.5	(15.3333) 33	(37.8)	(12.8)	(57.0)	(1,081.9)

<sup>1</sup> De 1983 en adelante, la balanza comercial de la industria del automóvil es positiva, mientras que la balanza comercial de la industria manufacturera es negativa.

<sup>2</sup> Datos preliminares.

Fuente: Adaptación de Núñez. 1990.

**"Cuadro 3 México: Exportación de Motores, 1982-1988  
(unidades)"**

Años	Chrysler	Ford	GM	Nissan	Renault	VW	Total
1982	135,620	1,000	137,947	0	0	45,301	319,868
1983	264,610	21,000	348,669	165	0	73,790	708,234
1984	347,310	133,000	475,247	27,023	0	169,946	1,152,526
1985	309,496	172,000	520,976	54,498	50,178	209,807	1,316,955
1986	272,958	296,000	249,431	30,880	39,051	207,377	1,095,697
1987	234,958	275,000	463,456	72,039	79,556	242,331	1,367,340
1988	210,109	277,224	543,535	53,539	133,282	211,248	1,428,937
1989							16,000,000

Fuente: Micheli, p. 1991, p 208.

**"Cuadro 4 y 5 México: Exportación de Automóviles, 1982-1990<sup>1</sup>"**

Años	Chrysler	Ford <sup>2</sup>	GM	Nissan	VW	Total
1982	54	0	0	0	13,695	13,749
1983	2,198	0	0	85	18,690	20,973
1984	6,686	0	7,897	692	15,171	30,446
1985	13,534	0	29,466	3,965	3,248	50,213
1986	15,499	0	18,692	5,965	84	40,240
1987	41,037	57,773	32,272	10,325	85	141,492
1988	28,495	66,361	36,506	12,319	473	144,154
1989	45,643	39,580	40,376	17,228	23,065	165,892
1990	55,355	88,605	40,993	18,737	46,237	249,927

1 Exceptuando Nissan, cuyo mercado principal es América Central y Sudamérica, el resto de las plantas exportan hacia Estados Unidos y Canadá.

2 Planta de Ford-Hermosillo.

Fuente: Micheli, 1991, p. 207.

### 3.2.2. LAS DIFERENTES ESTRATEGIAS DE CADA EMPRESA TRANSNACIONAL (ET)

En este subcapítulo se hablará de las estrategias que a tenido cada Empresa Transnacional, dentro de la rama automotriz.

Desde principios de la década de los 70's, las estrategias de cada empresa automotriz han ido cambiando debido a la competencia internacional y al mercado doméstico.

El caso de las filiales norteamericanas es representativo de estos cambios, debido a la ciencia y a los avances tecnológicos que se dieron.

Se dice que las Empresas Transnacionales cuentan con 10 plantas para exportación en su poder.

"En 1983 el Gobierno mexicano vendió sus acciones de CAMA a la Renault, por lo que la intrafirma se le considera la vía de exportación por excelencia para los mexicanos"<sup>47</sup>.

Los factores que determinan el éxito exportador de las filiales, son las estrategias particulares y 105 contactos con las empresas matrices junto con los requisitos de precio y calidad internacional.

Un ejemplo que se dio fue el de la Planta Ford de estampado y ensamble, ubicada en Hermosillo Sonora, la cual es una respuesta a la coinversión entre General Motors y Toyota, que tiene como propósito incrementar la aplicación de tecnologías flexibles en su proceso productivo, con el fin de competir internacionalmente desde un país con bajos costos.

Actualmente esta planta Ford, es una de las más importantes dentro de la República Mexicana, ya que ha impulsado activamente coinversiones con productores de autopartes nacionales para exportar a Estados Unidos, Europa y Latinoamérica. Su política es también aplicada por su forma de organizar la red de proveedores, en sus filiales de Hermosillo y Chihuahua, pues ambas plantas tienen el grupo más numeroso de proveedores independientes entre las "tres grandes", incluso la firma ha fomentado parte del desarrollo de planes conjuntos entre sus plantas orientadas al mercado interno y externo. Ford es la transnacional norteamericana que incorpora mayor número de componentes producidos fuera de Estados Unidos.

La Planta General Motors, ha tendido a reproducir en México, el mismo esquema el cual consiste en adquirir la mayor parte de sus componentes de las plantas proveedoras. "La planta de Ramos Arizpe, de ensamble y de motores instaló varias fábricas de autopartes en el Centro y Norte de México así como maquiladoras en Chihuahua, Matamoros y Nuevo Laredo. El centro de estas inversiones fue de (300 millones de pesos en 1982), esta planta de ensamble fue diseñada para exportar camionetas pickup y carros medianos con una capacidad de 120,000 unidades por año."<sup>48</sup>.

---

<sup>47</sup> IDEM. p. 80.

<sup>48</sup> IDEM. p. 80.

En general la planta produjo el 14% de la cantidad total de automóviles modelo "A" vendidos en Estados Unidos.

La Planta Chrysler, ha adoptado una estrategia intermedia, paralela a su planta de motores para exportación la cual se provee por Compañías Norteamericanas, esta planta indica que se ha desarrollado un sistema de compras con proveedores independientes.

Para mejorar la aplicación de tecnologías y los niveles de calidad, se ha dado una adaptación a la planta para sus camionetas y carros estándar (tales como los carros modelo K). "De 1979 a 1983, se invirtieron 310 millones de dólares por la creciente demanda interna que hubo de camionetas, y carros"<sup>49</sup>.

México es uno de sus proveedores más importantes después de Canadá y Estados Unidos.

Las otras tres transnacionales como son la Nissan, Volkswagen y Renault, las cuales han desarrollado sus estrategias propias de exportación sobre bases diferentes a las Compañías Norteamericanas, utilizando contactos previamente establecidos por otras filiales.

NISSAN: Estableció un complejo industrial y una planta de ejes en Aguascalientes, incrementando así su capacidad de fundición.

"En 1985, esta firma duplicó sus exportaciones de motores a Estados Unidos y Japón de 27,023 a 54,498 unidades. Se dice que la Nissan, ha estado enviando ejes y partes estampadas a Japón y a Centroamérica a envío de automóviles. La cantidad de vehículos exportados es equivalente al 7.5% del total nacional. Nissan en México, está operando bajo una estrategia llamada "Non-Management-Centered", que significa, (Manejo no Centrado)"<sup>50</sup>.

VOLKSWAGEN: Actualmente los niveles de ventas tanto internas como las exportadas por motores y vehículos son más altas que las registradas por la firma japonesa, debido a la recuperación de la firma alemana en los últimos dos años. "Para 1990 esta subsidiaria contribuyó con el 38% de todos los automóviles vendidos internamente así como con el 14.7% y el 18.5% del total de motores y vehículos exportados respectivamente"<sup>51</sup>. Como es sabido, las plantas de Volkswagen en Puebla, básicamente dependen de los contactos mantenidos con otras filiales para colocar sus autopartes motores y carros en Estados Unidos o Brasil.

En la década de los 80's, particularmente los automóviles de la Volkswagen, sufrieron una caída fuerte en sus ventas en Estados Unidos, comprimiendo así los volúmenes exportados de esta subsidiaria, pasando de 15,171 en 1984 a 483 unidades en 1988. Asimismo, la exportación de motores y autopartes, tales como ejes, transmisiones o componentes estampados se incrementaron en ese año, debido al aumento de sus ventas en Alemania y Brasil. Recientemente se da una expansión en sus plantas de Puebla y sus proveedores, el cual fue diseñado bajo estándares de automatización más altos que los de Nissan.

---

<sup>49</sup> IDEM. p. 82.

<sup>50</sup> IDEM. p. 83.

<sup>51</sup> IDEM. P. 83.

Posteriormente la RENAULT , en 1986, cerró su planta de automóviles, debido a la caída de las ventas en el mercado doméstico. En 1985, la Renault abrió una planta en Durango con el propósito de exportar motores como medida para equilibrar su déficit en cuenta corriente. En ese año 1986, la Renault redujo su producción debido a su pérdida de competitividad en el mercado norteamericano, un año después logró recuperar su dinamismo gracias a su incremento de exportaciones a Francia y a los Estados Unidos. En 1988, esta planta contribuyó con casi el 10% de las exportaciones nacionales o sea el 2.5 veces más que en 1985.

"La Renault, permanecerá en México, sólo como un exportador de motores. Al igual que esta planta automotriz las otras cinco transnacionales buscaron concentrar su producción de ciertos componentes en México, para aprovechar su cercanía a Estados Unidos"<sup>52</sup>.

### 3.2.3. SE DAN NUEVOS CAMBIOS TECNOLOGICOS

Los cambios tecnológicos desarrollados por la industria automotriz, en los últimos años, se caracterizan por:

La automatización, que es sinónimo de progreso y exportación, es decir, una empresa que desee competir contra empresas del exterior debe forzosamente tener un alto nivel de tecnología, como lo es la planta de Ford de Hermosillo que cuenta con los últimos avances tecnológicos y los mayores índices de productividad en el mundo en donde cuentan con 96 robots programables que realizan el 95% del trabajo de soldadura hechas en la planta su nivel tecnológico es superior a otras dos similares en Canadá y Estados Unidos.

"Entre mayor es el grado de automatización mayor es el uso de técnicas tales como: Entregas Justo a Tiempo (JIT), uso de Control de Trabajo (CT) y Sistemas de Seguimiento en el Control de Calidad (QFD)"<sup>53</sup>.

Aquellas firmas que desarrollan QFD, son evaluadas no sólo en México sino también en el extranjero, cada planta debe llevar a cabo técnicas de diseño experimental para corregir eventuales errores detectados por los consumidores en el exterior. Estas técnicas tienen como objetivo básico, el mejoramiento continuo de los estándares de calidad, productividad y tiempos de entrega.

Es importante señalar que cada proveedor confiable debe de cumplir a tiempo con el requerimiento que se le encomiende. Por ejemplo "la planta Ford Hermosillo, demanda un esquema diverso de entregas, lo cual a cada proveedor tanto nacional como internacional practican un sistema llamado one day-at-a-time, que significa (sistema de un día a la vez), en el cual las entregas JIT, se encuentran aseguradas por envíos regulares (cada semana o diez días)"<sup>54</sup>. Otro ejemplo palpable es el de la planta Ford Chihuahua y el complejo de Ramos Arizpe, el cual también lleva un esquema similar al de proveedores de responsabilidad total.

---

<sup>52</sup> IDEM. p. 84.

<sup>53</sup> IDEM. p. 90.

<sup>54</sup> IDEM. p. 90.

En sí la automatización que se da en el Centro de México y en las plantas del Norte, deben llevar un estricto esquema de entregas y de especificación del producto, pero sólo en proyectos de exportación, utilizando los sistemas JIT/TQC, con proveedores calificados de primera clase. No todas las plantas, utilizan los esquemas de JIT/TQC ya que su mercado es interno como es el caso de la planta Ford de Cuautitlán.

A continuación en las siguientes gráficas se indicarán las principales actividades que realizan cada planta así como su grado de automatización, porcentaje de exportación, indicadores de Tiempo de Entrega, así como dos mapas señalando en que Estados de la República Mexicana, se encuentran algunas plantas automotrices.

### Indicadores de las Plantas de Automóviles Seleccionados en el Norte de México

Planta	Ubicación	Actividad Principal	Grado Autom.	Unidades Producidas	% Export.
<b>Plantas de ensamble y de motores</b>					
I	Hermosillo	Estampado y Ensamble Aut	H.A.	90,000	100
II	Chihuahua	Motores	H.A.	311,111	90
III	Ramos Arizpe	Motores	S.A.	537,500	80
IV	Ramos Arizpe	Ensamble de Autos		68,702	65
V	Ramos Arizpe	Motores	B.A.	337,500	80
<b>Plantas de autopartes</b>					
VI	Hermosillo	Tableros de Plástico	H.A.	90,000	100
VII	Hermosillo	Alfombras	S.A.	200,000	100
VIII	Hermosillo	Asientos	S.A.	136,055	100
IX	Hermosillo	Llantas	n.d.	450,000	100
X	Hermosillo	Pintura (litros)	S.A.	1,800,000	100
XI	Hermosillo	Pintura (litros)	S.A.	960,000	100
XII	Hermosillo	Prod. Químicos (litros)	S.A.	1,100,000	100
XIII	Hermosillo	Selladores (litros)	S.A.	600,000	100
XIV	Saltillo	Confección Vestiduras	B.A.	441,176	85
XV	Saltillo	Monobloques y Cabezas	H.A.	77,273	88
XVI	Monterrey	Vidrios de Seguridad	H.A.	94,444,444*	90
XVII	Monterrey	Cabezas de Aluminio	H.A.	33,000,000*	50
XVIII	Monterrey	Chasises	S.A.	533,333	45
XIX	Apodaca	Suspensiones	H.A.	731,707	41
XX	Monterrey	Modelos para Estampado	H.A.	n.d.	45
XXI	San Luis Potosí	Estampados y Maquinados	H.A.	53,333,333*	45
XXII	Apodaca	Interiores Plásticos	H.A.	15,000,000	95
<b>Maquiladoras</b>					
XXIII	Cd. Juárez	Confección de Vestiduras	S.A.	1,200,000	100
XXIV	Cd. Juárez	Radiadores y Ventiladores	H.A.	800,000	100
XXV	Matamoros	Radios	H.A.	3,000,000	100
XXVI	Matamoros	Vestiduras y Tableros	H.A.	35,000,000*	100
XXVII	Nuevo Laredo	Cerámicas y Partes Motor	H.A.	30,375,436*	100

\* Dólares Estadounidenses

'H.A. Altamente Automatizada; S.A. Semi Automatizada; B.A. Ligeramente Automatizada; n.d. no Dispo.

Fuente: Información obtenida a través de entrevistas.



### Indicadores de las Plantas de Automóviles Seleccionadas en el Centro de México

Planta	Ubicación	Grado de Automat.	Actividad Principal	% Export.	Unidades Producidas
Plantas de ensamble de autos y motores					
I	Toluca	B.A.	Fundido y ensamble de Motor	30	135,000
II	Cuautitlán	B.A.	Autos	15	115,000
III	Puebla	S.A.	Autos y Motores	25	175,000
				85	300,000
Autopartes					
IV	Querétaro	n.d.	Transmisiones	40	300,000
V	D.F.	n.d.	Pistones y válvulas	25	10,000,000*
VI	D.F.	n.d.	Resortes laminados	62	1,000,000
VII	D.F.	n.d.	Clutches	30	450,000
VIII	D.F.	B.A.	Bujías	30	4,000,000
IX	Naucalpan	S.A.	Frenos	42	14,000,000*
X	Lerma	B.A.	Partes de Motor	30	4,500,000*
XI	Edo. de Méx.	S.A.	Engranajes	35	4,750,000*
XII	D.F.	B.A.	Sistemas de Engranaje	25	450,000
XIII	Edo. de Mex.	B.A.	Parabrisas	46	650,000
XIV	Edo. de Mex.	S.A.	Luces y Claxons	44	6,500,000
XV	Querétaro	S.A.	Radios	52	1,400,000
XVI	Edo. de Mex.	B.A.	Estampes Ligeros	15	2,500,000*
XVII	Edo. de Mex.	S.A.	Frenos	22	450,000
XVIII	Edo. de Mex.	N.A.	Amortiguadores	15	2,500,000*
XIX	Edo. de Mex.	N.A.	Partes Eléctricas	20	2,875,000*
XX	Edo. de Mex.	B.A.	Partes Eléctricas	16	2,000,000*
XXI	Edo. de Mex.	B.A.	Frenos	25	227,500
XXII	Puebla	N.A.	Tanques de Combustible	30	600,000

\* Dólares Estadounidenses

H.A. Altamente Automatizada

S.A. Semi Automatizada

B.A. Ligeramente Automatizada

n.d. No Disponible

Fuente: Obtenida a través de entrevistas.

## Indicadores Sobre la Implantación de Nuevas Tecnologías por parte de Proveedores y Fabricantes en el Norte de México

Planta	(1) Propiedad del Capital	(2) Grado de Automatización	(3) Innovaciones organizacionales	(4) Tiempo de Entrega	(5) Interacción con Cliente y Proveedores	(6) Reconocimiento por la Aprobación de sus Clientes
I	J.V.	I.I.A.	JIT/SPC/QCT/WT/QFD	Cada 3 días diariamente	Auditoría mensual sobre calidad de la matriz de supervisión diaria de proveedores.	NAAS
a) Proveedores con responsabilidad total.						
VI	PCN	I.I.A.	JIT/SPC/QCT WT/JJ/QFD	Dos veces al día	Supervisión conjunta de operación mantenimiento trabajadores en la línea de fabricación.	Q1
X	PCN	S.A.	JIT/SPC/QCT	*		Q1
XI	PCN	S.A.	JIT/SPC/QCT	*		Q1
XIII	MEX-ALE	S.A.	JIT/SPC/QCT	*		Q1
XII	MEX-ALE	S.A.	JIT/SPC/QCT	*		Q1
b) Proveedores con compromiso único de abasto a la planta.						
VII	MEX-EUA	S.A.	JIT/SPC/QCT WT/QFD/	Dos veces al día	Supervisión conjunta diaria de operación	Q1
VIII	PCN	S.A.	JIT/SPC/QCT WT/QFD/	*	por producción bajo especificaciones solicitadas por FORD.	Q1
IX	PCN	N.A.	JIT/SPC/QCT	*		Q1
c) Otros proveedores nacionales.						
XXIII	PCN	S.A.	SPC/QCT	Semanalmente	Supervisión Conjunta de operación bajo "sistema de un día a la vez" (one-day at-a-time).	Q1
XXIV	PCN	I.I.A.	JIT/SPC/QCT WT	*		Q1
XXII	PCN	I.I.A.	JIT/SPC/QCT WT/JJ/QFD			Q1
XVI	MEX-EUA	I.I.A.	*	*	*	Q1
II	PCN	I.I.A.	JIT/SPC/QCT WT	*		Q1
a) XV	MEXICO	I.I.A.	JIT/SPC/QCT WT/JJ/QFD	Semanalmente	Supervisión conjunta de operación bajo "sistema de un día a la vez", ambas plantas mantienen trabajadores en las plantas de fabricación.	Q1
b) XVII	MEX-EUA	I.I.A.	*	*	*	Q1

Planta	(1) Propiedad del Capital	(2) Grado de Automatización	(3) Innovaciones organizacionales	(4) Tiempo de Entrega	(5) Interacción con Cliente y Proveedores	(6) Reconocimiento por la Aprobación de sus Clientes
III y IV	PCA	S.A.	JIT/SPC/QCT WT/JI	Cada 10 días diariamente		—○—
V	PCA	B.A.	SPC/QCT	"	Supervisión conjunta de operaciones por intercambio de trabajadores e ingenieros.	Pentastar, Spirit 10
a) XV	MEXICO	H.A.	————	"	"	Proveedores Princip
b) XIV	PCA	B.A.	JIT/SPC/QCT		"	"
c) XVII	MEX-EUA	H.A.	————	"		Pentastar, Spirit
d) XVIII	MEX-EUA	S.A.	JIT/SPC/QCT WT	"		Pentastar, Spirit
e) XXII	MEX-EUA	H.A.	JIT/SPC/QCT WT/QFD	"		Pentastar, Spirit
f) XXI	MEX-EUA	H.A.	JIT/SPC/QCT WT			
g) XX	MEX-EUA	H.A.	SPC/QCT			
h) XXV	PCA	H.A.	SPC/QCT/WT	Importación Indirecta		—○—
i) XXVI	PCA	H.A.	SPC/QCT/WT	"		—○—
j) XXVII	PCA	H.A.	SPC/QCT/WT	Todos los meses		—○—

(1) JV = Coinversión (Joint Ventures).

PCN = Propiedad de Norteamérica.

PCA = propiedad Completa de Alemania.

(2) HA = Altamente Automatizado.

SA = Semi Automatizado.

BA = Escasamente Automatizado.

NA = No Automatizado.

(3) JIT = Sistema de Producción Justo a Tiempo.

SPC = Control Estadístico del Proceso.

QCT = Técnica de Control de Calidad.

WT = Equipos de Trabajo.

JI = Trabajo Participativo.

QFD = Control de Función de Desarrollo.

(6) NAAS = North American Audit System (Sistema Norte Americano de Auditoria).

Q1 = Calidad Uno.

Fuente: Información obtenida de entrevistas.

### Indicadores Sobre la Implantación de Nuevas Tecnologías por parte de Proveedores y Fabricantes en el Centro de México

Planta	(1) Propiedad del Capital	(2) Grado de Automatización	(3) Innovaciones organizacionales	(4) Tiempo de Entrega	(5) Interacción con Cliente y Proveedores	(6) Asignación y Aprobación de sus Clientes
I	PCN	B.A.	JIT/SPC/WT	280 entregas /365 días	Estricta supervisión solamente con grandes proveedores.	-----
a) V	MEX-EUA	S.A.	JIT/SPC/WT	Cada semana	Reuniones semanales entre proveedores y fabricantes para desarrollar conjuntas operaciones.	10 Proveedores Principales
b) XXII	MEX-EUA	B.A.	JIT/SPC/WT	Cada 4 días	*	*
c) IV	MEX-EUA	S.A.	JIT/SPC/WT	Cada 2 días	*	Pentastar
d) VII	MEX-EUA	S.A.	JIT/SPC/WT	Cada 5 días	*	Pentastar
e) X	MEXICO	B.A.	SPC	Cada semana	*	10 Proveedores Principales
II	PCN	B.A.	JIT/SPC/WT	200 entregas		
V	MEX-EUA	S.A.	-----	-----	Acuerdos diarios entre Ford y los 10 principales proveedores, intercambio de ingenieros y trabajadores.	Q1
IV	MEX-EUA	S.A.	-----	-----	*	Q1
VI	MEXICO	S.A.	-----	-----	*	Q1
VII	MEX-ALE	S.A.	-----	-----		Q1
IX	MEX-EUA	S.A.	SPC/TQT/WT	Cada 4 días		Q1
VIII	MEX-EUA	B.A.	SPC	Cada semana	Programa mensual entre Ford y los proveedores de segunda fila.	-----
XII	MEXICO	B.A.	SPC	Cada semana		-----
XIII	MEXICO	B.A.	SPC	Cada 15 días		-----
XIV	MEXICO	S.A.	SPC/TQT	Cada 12 días		-----
XI	MEX-EUA	S.A.	SPC/TQT	Cada 10 días		-----
XVI	MEXICO	B.A.	SPC	Cada 20 días		-----
XVIII	MEXICO	N.A.	SPC	Cada 13 días		-----
XVII	MEXICO	S.A.	SPC	Cada 9 días		-----
XIX	MEXICO	N.A.	SPC	Cada 8 días		-----
XX	MEXICO	B.A.	SPC	Cada 10 días		-----
XXI	MEXICO	B.A.	SPC	Cada 15 días		-----

Planta	(1) Propiedad del Capital	(2) Grado de Automatización	(3) Innovaciones organizacionales	(4) Tiempo de Entrega	(5) Interacción con Cliente y Proveedores	(6) Asignación y Aprobación de sus Clientes
III	ALEMAN.	S.A.				
VIII	MEX-EUA	B.A.	—		Acuerdos diarios entre proveedores y fabricantes para cumplir requerimientos de calidad y productividad	n.d.
XXII	MEX-EUA	S.A.	JIT/SPC/WT QFD	n.d.	"	n.d.
XV	MEX-EUA	S.A.	"	n.d.	"	n.d.
VII	MEX-ALE	S.A.	—	n.d.	"	n.d.

(1) JV = Coinversión (Joint Ventures).

PCN = Propiedad Completa de Norteamérica.

PCA = propiedad Completa de Alemania.

(2) HA = Altamente Automatizado.

SA = Semi Automatizado.

BA = Escasamente Automatizado.

NA = No Automatizado.

(3) JIT = Sistema de Producción Justo a Tiempo.

SPC = Control Estadístico de Proceso.

QCT = Técnica de Control de Calidad.

WT = Equipos de Trabajo.

J = Trabajo Participativo.

QFD = Control de Función de Desarrollo.

(6) n.d. = No disponible.

Q1 = Calidad Uno.

Fuente: Información obtenida de entrevistas.



Mapa 2. Distribución espacial de la Industria Automotriz en México (1990)



Fuente: Wong, 1990.

Como conclusión del Capítulo III, vemos que el perfil automotriz en México se divide en varias ramas como son : La Industria Terminal, La Industria de Autopartes y La Industria Maquiladora, cada una se ha preocupado por producir cada vez más y lo ha logrado con éxito.

Gracias a los Decretos que se hicieron en Agosto y Diciembre de 1989, se dio un mejor resultado en la producción automotriz vendiéndose así un mayor número de volúmenes.

Como estrategia, el gobierno mexicano a buscado aumentar la instalación de mas plantas automotrices en toda la República Mexicana, con el objeto de elevar la producción en busca de incrementar el capital de Inversión en nuestro país, así como las fuentes de empleo y la exportación de vehículos y autopartes.

Adicionalmente con respecto al párrafo anterior el gobierno mexicano, a creado una serie de Leyes y Decretos con el propósito de facilitar y agilizar la Importación y Exportación de vehículos.

México ha logrado colocarse como el segundo productor de Latinoamérica, así como el quinto proveedor de carros de pasajeros en los Estados Unidos.

Como resultado vemos que a través del tiempo cada empresa automotriz a tenido que cambiar sus estrategias, debido a la competencia internacional, el mercado doméstico, como también por un mejoramiento tecnológico en los vehículos.

En si nos damos cuenta que la producción en México resulta más atractiva para las empresas transnacionales, debido a las ventajas que se tiene en nuestro país.



**CAPITULO IV**  
**MEXICO EN EL MERCADO AUTOMOTRIZ MUNDIAL**

## CAPITULO IV

### MEXICO EN EL MERCADO AUTOMOTRIZ MUNDIAL

En este último capítulo IV, se hablará de la importancia que tendrá la industria automotriz en México frente al Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos, así como otros países como son: Europa y Asia-Pacífico.

#### 4.1. TENDENCIAS INTERNACIONALES

Para analizar los posibles cambios que puedan surgir con la firma Trilateral de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, debemos partir de que la premura de evolución que se ha dado en nuestro país no va hacer diferente a la que predomina en la industria automotriz mundial.

A continuación se mencionarán cinco referencias importantes a señalar:

1) Se debe dar una automatización flexible de la producción, lo cual permita aprovechar las economías de escala y alcance a la vez. Los requerimientos de escala aislados han dejado de ser la fuerza motriz de la concentración de la industria y como resultado de las nuevas innovaciones japonesas, existe una nueva organización de producción.

2) Se seguirá dando la demanda por la diversidad, aún en aquellos segmentos donde los precios son elevados.

3) Los gobiernos han sido un factor importante en la industria automotriz, ya que siempre han apoyado a sus países tanto en los países industrializados como en los países en vías de desarrollo.

4) La industria se regionaliza en tres grandes mercados, los cuales predominan con ciertas características independientes y son: Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico.

5) Existen acuerdos de colaboración, alianzas y coinversiones. Hay empresas que desarrollan estrategias conjuntas en algún mercado y compiten con estrategias independientes en otros países.

Con estas referencias señaladas anteriormente es necesario que para que México logre beneficiarse con el tratado trilateral de libre comercio, debe de tener una automatización flexible de producción, aprovechar las economías de escala, capacitar al personal de cualquier empresa, sobre todo en la micro y pequeña industria que son las que más necesitan tener una tecnología más moderna, tener mano de obra mejor calificada y cumplir con ciertas normas, para así obtener mejores sistemas de producción. "Es necesario que se de una infraestructura auxiliar para elevar el nivel de calificación, factor trabajo con la finalidad de lograr mejores organizaciones de producción, por lo que los proveedores tendrán que ser más activos en su diseño e ingeniería"<sup>55</sup>.

<sup>55</sup> México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio.- Impacto Sectorial.- ITAM.- Andere, Eduardo y Kessel, Georgina. p. 58.

Tendrán que cooperar con los productores de la industria terminal, así como también con los productores de autopartes, México ya está poniendo en marcha este proceso.

Con el tratado trilateral, se espera una respuesta más rápida en la reestructuración de 105 procesos de producción. Es decir que se de un vínculo más estrecho entre proveedor-productor para que se fortalezca cada vez más.

Por ejemplo en los automóviles populares, los precios son elevados en el mercado, por lo que los productores también compiten en la dinámica de nuevos modelos, ya que la demanda de estos vehículos juega un papel importante en la innovación y desarrollo de la industria automotriz.

El gobierno también ha sido un factor importante en la industria automotriz, ya que se ha preocupado por los procesos de reconversión.

En la década de los 80's, Estados Unidos tuvo dos intervenciones difíciles que fueron: el apoyo a Chrysler y las negociaciones con Japón para reducir las exportaciones de ese país. "En la década de los 70's, los norteamericanos buscaron asociarse con Japón y el MITI (Ministry of International Trade and Industry), que significa en español (Ministerio Internacional de Comercio e Industria), el cual tuvo como función ayudar a las empresas por medio de dos grandes empresas como son la Toyota y la Nissan"<sup>56</sup>. Japón de una forma indirecta ha intervenido para que no se den alianzas antes de consultar con el MITI. Una de las empresas que rompió con este pacto fue Mitsubishi al asociarse con Chrysler con el propósito de crear una nueva compañía y romper las intenciones que tenía el MITI que eran basar su desarrollo de la industria automotriz japonesa en dos empresas: Toyota y Nissan.

"Con el proyecto 1992, Europa y el proceso de liberalización intra-CEE junto con la formación de un mercado único automovilístico han realizado 4 principios que son"<sup>57</sup>.

- 1) Negociaciones con Japón, para buscar un proceso de liberalización simétrico que permita el intercambio de automóviles en los dos sentidos.
- 2) Controlar las ayudas de los gobiernos a los fabricantes de automóviles.
- 3) Aproximar la fiscalidad sobre vehículos en los diferentes países.
- 4) Promoción conjunta de la investigación e innovación tecnológicas.

Con estos cuatro puntos señalados anteriormente, Europa empezará a negociar con Japón un proceso de "Autolimitación" de las exportaciones, similar al que ya existe con Estados Unidos.

Los países miembros de la CEE, entre 1981 y 1986, gastaron aproximadamente 12,000 millones de dólares en subsidios públicos para la industria automotriz.

---

<sup>56</sup> IDEM. p.59.

<sup>57</sup> IDEM. p.59.

El proceso de eliminación de barreras intrarregionales en los tres grandes bloques de Norteamérica, Europa y AsiaPacífico y la propia estrategia que utiliza cada empresa acelera el proceso de regionalización de la industria automotriz mundial. Junto con la consolidación de los mercados se da una nueva dinámica de la competencia: empresas que tienen proyectos conjuntos en algún mercado, son fuertes competidores en otros.

"A continuación se mencionará algunos ejemplos de cooperación e inversiones conjuntas"<sup>58</sup>.

GENERAL MOTORS	- TOYOTA
FORD	- MAZDA
CHRYSLER	- MITSUBISHI
VOLVO	- RENAULT

#### 4.2. EVOLUCION DE LA REGULACION DEL SECTOR

Como siguiente paso se hará un análisis breve de los cinco decretos que se dieron sobre la industria automotriz, anteriores al de 1990 con el fin de estudiar su desarrollo, sus requerimientos de la economía así como la evolución que fueron teniendo cada uno de ellos. Se abarcaran los siguientes años: Periodo I: 1965-1972; Periodo II: 1973-1977; Periodo III: 1978-1983; Periodo IV: 1984-1989 y finalmente se tiene el decreto 1990 en donde se verán también sus perspectivas.

##### PERIODO I: 1965-1972

El primer decreto que reguló la industria automotriz en 1962, fue el "Decreto de Integración", que tenía como objetivo principal mejorar la producción de los fabricantes de partes en México para que aumentara el volumen local de todos los vehículos producidos nacionalmente.

"En México operaban 17 compañías automotrices, de las cuales 10 eran ensambladoras que importaban vehículos sin armar o semidesarmados, solo del 15 al 20% de las partes de los coches se fabricaban en México"<sup>59</sup>.

Se ofrecían 22 modelos diferentes en el mercado que equivalía al 50% de los que se ofrecían 2 años antes.

En ese año se dice que había una mala organización entre el gobierno y las empresas, ya que se les prohibió a los fabricantes la importación para realizar ensamblados, motores terminados, y se hizo obligatoria la producción doméstica de autopartes, por lo que no se aprovechaba las economías de escala, debido a las cuotas de producción que se les establecían a los fabricantes.

La limitada producción como el control de precios gubernamentales tuvieron serias repercusiones sobre las utilidades de las empresas que producían automóviles. Dos de ellos tuvieron ganancias, tres permanecieron en equilibrio y dos presentaron pérdidas.

---

<sup>58</sup> IDEM. p.60.

<sup>59</sup> IDEM. p.60.

En si el objetivo principal de ese decreto era ampliar la base de sustitución de importaciones y promover las exportaciones.

#### PERIODO II: 1973-1977

En este periodo, el mercado doméstico se encontraba sujeto a controles, ya que todos los fabricantes debían utilizar en sus vehículos terminados el 60 de producción doméstica en el caso de que fuera destinado para exportación se debía utilizar sólo el 40%. En 1976, el gobierno ofreció a los fabricantes un subsidio de 30% sobre el precio de lista aplicable a las exportaciones.

Respecto a los productores de autopartes, su cláusula se encontraba basada en que sus empresas tenían que ser de propiedad mayoritariamente mexicana solo se permitía un 40% de propiedad extranjera.

Hubo algunas restricciones para los fabricantes de vehículos ya que se les prohibió elaborar cualquier parte que estuviera produciendo o que pudiera fabricar la industria de autopartes.

A pesar de estas limitaciones que se dieron en ese periodo "las ventas totales crecieron de 235,600 vehículos en 1972 a 298,500 en 1977. Las exportaciones crecieron también en ese mismo año de 2200 a 11,700 vehículos"<sup>60</sup>.

A finales de ese periodo se empezaron a dar algunos problemas ya que se dieron utilidades pero no a todos los fabricantes les toco, debido a que hubo bajos volúmenes de producción y la falta de nueva inversión. Las ganancias de ventas domésticas se encontraban distorsionadas por el control de precios y por los altos costos de producción y las cuotas establecidas. Se intentaba balancear el mercado nacional pero era insuficiente por la creciente demanda de exportaciones, ya que los productos debían ser competitivos a nivel internacional. Los productores domésticos exigieron al gobierno la eliminación de las cuotas de producción, para aprovechar las economías de escala. El empleo pasó de 69,000 a 81,000 empleados.

#### PERIODO III: 1978-1983

El tercer decreto, permitió a los fabricantes mexicanos con capital extranjero impulsar las exportaciones lo cual significo, que México pudo crecer con productos automotrices a precios y calidad internacionalmente competitivos.

En 1976, hubo una recesión la cual afectó el primer programa de exportación, que se refería a motores automotrices. En esta etapa se disminuyeron las exportaciones, aumentó la inflación y la demanda de importaciones de partes y vehículos. Una repercusión inmediata fue la devaluación del peso, con lo que aumentó el déficit comercial automotriz. Debido a esta situación se suprimieron las cuotas directas de producción con el objeto de que aumentara el nivel de exportaciones.

---

<sup>60</sup> IDEM. p.62.

El gobierno tuvo que eliminar las cuotas de producción, quitó el control de precios sobre los automóviles de pasajeros y otorgó créditos especiales en los impuestos de exportación. Con estas medidas se observó un crecimiento en la industria de autopartes y aumentó la inversión de los fabricantes de automóviles.

"De 1978 a 1982, la industria creció pero también sufrió una depresión que comenzó en 1982 y continuó hasta 1987, en términos de ventas de vehículos en el mercado doméstico. La única forma de superar los problemas era promoviendo las exportaciones y la inversión extranjera directa"<sup>61</sup>.

El resultado fue que las exportaciones de motores se duplicaron en 1983.

#### PERIODO IV: 1984-1989

En este cuarto periodo, los objetivos fueron racionalizar la producción industrial e instrumentar controles más estrictos en los presupuestos de divisas y contenido nacional.

Se impusieron también restricciones sobre el número de líneas y modelos producidos. Esta restricción de la producción se basó en la pérdida del poder adquisitivo de los consumidores nacionales sin embargo se hizo una excepción con los fabricantes exportadores, este decreto fue sancionado a raíz de la crisis que sufrió el sector en 1983.

"De 1983 a 1989, el mercado doméstico, creció un 10.6% anual. Las ventas de exportación aumentaron 12 veces más rápido que las domésticas"<sup>62</sup>.

En 1987 aumentó la producción para exportación así como también la inversión extranjera. Se logró un superávit en la balanza comercial de 1700 millones de dólares.

"Las maquiladoras automotrices, juegan un papel importante en la globalización de las plantas terminales ya que estas han sido subsidiarias de un 100% de propiedad extranjera, dedicadas principalmente a la producción para exportación. Estas exportaciones de maquiladoras se identifican como servicios de transformación en la balanza de pagos. Esta distinción de las cifras en balanza comercial subestima la contribución muy significativa de los fabricantes de vehículos de propiedad extranjera"<sup>63</sup>.

En la década de los 80's el empleo creció de 108,500 empleados en 1984 a 180,000 en 1989. En este último año el sector automotriz cobro mayor importancia, representando así el 25% del sector exportador no petrolero de México .

---

<sup>61</sup> IDEM. p.63.

<sup>62</sup> IDEM. p.64.

<sup>63</sup> IDEM. p.64.

### 4.3. INTEGRACION DEL SECTOR AUTOMOTRIZ MEXICANO AL MERCADO NORTEAMERICANO, EUROPEO Y ASIA-PACIFICO

En este subcapítulo 4.3. se analizará principalmente el proceso de integración del sector automotriz mexicano al mercado norteamericano, es importante saber las condiciones estructurales que rigen el sistema de competencia en México entre las empresas del sector. Como fundamento se tiene el Decreto 11 de Diciembre de 1989 el cual regula la estructura de la industria automotriz.

Esta industria automotriz representa el 8% del PIB del sector manufacturero. A continuación se mencionan algunos de los beneficios y costos de la apertura total e inmediata de este sector. Respecto a Europa y Asia-Pacífico se mencionará más adelante una lista de automóviles que se han integrado a nuestro país así como el éxito en su producción y ventas que han tenido:

#### BENEFICIOS

1) Los vehículos en el mercado doméstico se venden a precios internacionales con el correspondiente incremento del excedente de los consumidores, esto permite el acceso al mercado de un mayor número de compradores.

2) Aumento de la competencia esto garantiza condiciones de eficiencia de los oferentes. Sobreviven sólo aquellos que pueden mantener condiciones de competitividad internacional.

3) Se incrementa el bienestar de los consumidores por la variedad y aumento de la oferta.

#### COSTOS

A) La consolidación de la estructura de la industria terminal y de autopartes tendría que efectuarse rápidamente lo cual causaría quiebras y cierres masivos (sobre todo en la industria de autopartes), incrementándose el desempleo.

B) Aumentarían las importaciones de automóviles usados "baratos", con pérdidas de participación de la industria terminal.

"Para lograr que los precios internacionales determinen la estructura de los precios domésticos, con el decreto de derecho al consumidor a importar, el modelo equivalente, cuando existe una diferencia de precios neto de impuestos se permite que se filtren los incentivos de eficiencia a toda la industria y se eliminan las prácticas que podrían prevalecer en un mercado cerrado"<sup>64</sup>.

En lo que se refiere al decreto este otorga exclusividad a las importaciones a favor de los productores de la industria terminal, lo cual se les permite seguir controlando la oferta en el mercado interno. Este procedimiento incremento el número de modelos que se dieron aprovechando algunos segmentos de la demanda, sin perder el control sobre la balanza comercial

---

<sup>64</sup> IDEM. p.65.

del sector. Se prohíbe la importación indiscriminada de automóviles usados a precios bajos, causando grandes pérdidas de participación del mercado a la industria terminal.

"En lo que se refiere al control de la balanza comercial esta obliga a las empresas a mantener un saldo positivo forzándolas así a utilizar en la fabricación de partes, componentes y vehículos más del 36% del valor agregado nacional de sus productos. Se da más flexibilidad a la industria terminal cuando cambia el concepto de grado de integración nacional por el de valor agregado nacional ya que se selecciona los componentes y se crean incentivos para que la industria de autopartes doméstica aproveche las economías de escala y se concentre en menos componentes"<sup>65</sup>.

Es importante señalar que los decretos que se han dado han sido por las negociaciones entre las empresas y el gobierno. La rama automotriz, es más importante que otros sectores ya que participa en el PIB, empleo e inversión del sector manufacturero.

"El mercado de automóviles y camiones en México fue de 544.7 miles de unidades en 1990 mientras que en Estados Unidos fue de 13.9 millones de unidades, representando así 25.5 veces mayor al de México"<sup>66</sup>.

Respecto a la demanda de automóviles, esta se encuentra representada por más del 90% en dos segmentos que son: populares y compactos.

Los Populares. Representan el 60.6% con más de 200 mil vehículos vendidos en 1990, esta repartido entre Volkswagen y la Nissan.

Los Compactos. En este segmento participan las tres grandes empresas norteamericanas; Ford, Chrysler, General Motors. Los vehículos importados en los segmentos de lujo y deportivos han ampliado así su oferta, en cuanto a precios. La penetración de los automóviles importados nuevos represento en 1990 el 1.1% del mercado y se encuentra repartido entre las 5 empresas aunque con una mayor participación por parte de la Volkswagen, General Motors y Ford.

---

<sup>65</sup> IDEM. p.66.

<sup>66</sup> IDEM. p.66.



"A continuación se mencionará los 5 modelos básicos que representa cada empresa automotriz, junto con el cuadro 4-1 el cual indica la estructura de la demanda de automóviles en México (1990)"<sup>67</sup>.

No. DE VEHICULOS	SEGMENTO	MODELOS DE CARROS
6	AUTOS COMPACTOS	SHADOW, SPIRIT (CHRYSLER) GHIA, TOPAZ (FORD) CAVALIER, CUTLAS (GM)
3	AUTOS POPULARES	TSURU (NISSAN) GOLF, JETTA (VW)
4	AUTOS DE LUJO	PHANTOM (CHRYSLER) TAURUS, COUGAR (FORD) CENTURY (GM)
1	AUTOS DEPORTIVOS	THUNDERBIRD (FORD)
7	AUTOS IMPORTADOS	IMPERIAL (CHRYSLER) LINCOLN (FORD) CADILLAC, CORVETTE (GM) MAXIMA, 300ZX (NISSAN) PASSAT (VW)

Hay cuatro modelos: Tsuru, Golf, Jetta y Topaz que representan casi el 70 del mercado con ventas de 245 mil unidades en 1990.

<sup>67</sup> IDEM, p.67.

**CUADRO 4-1. ESTRUCTURA DE LA DEMANDA DE AUTOMOVILES  
EN MÉXICO (1990)**

SEGMENTO	UNIDADES	PARTICIPACION % SEGMENTO	PARTICIPACION % TOTAL
<b>POPULARES</b>			
VW	133,645	62.6	37.9
Nissan	79,945	37.4	22.7
<b>TOTAL</b>	<b>213,590</b>	<b>100.0</b>	<b>60.6</b>
<b>COMPACTOS</b>			
Chrysler	47,644	43.2	13.5
Ford	35,355	32.1	10.0
GM	27,165	24.6	7.7
VW	49	0.1	0.0
<b>TOTAL</b>	<b>110,213</b>	<b>100.0</b>	<b>31.2</b>
<b>DE LUJO</b>			
Ford	10,626	54.3	2.9
Chrysler	4,859	24.8	1.4
GM	4,084	20.9	1.2
<b>TOTAL</b>	<b>19,569</b>	<b>100.0</b>	<b>5.5</b>
<b>DEPORTIVOS</b>			
Ford	5,431	100.0	1.6
<b>TOTAL</b>	<b>5,431</b>	<b>100.0</b>	<b>1.6</b>
<b>IMPORTADOS</b>			
VW	1,129	29.7	0.3
GM	1,102	29.0	0.3
Ford	940	24.7	0.3
Nissan	557	14.6	0.2
Chrysler	77	2.0	0.0
<b>TOTAL</b>	<b>3,805</b>	<b>100.0</b>	<b>1.1</b>
<b>TOTAL</b>	<b>352,608</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: AMIA

Es importante señalar que la penetración de carros nuevos a sido mínima a nuestro país con el 1% a pesar de este problema, ya existen más modelos que en los otros segmentos, lo cual indica que la demanda por variedad no se encuentra saturada y si el mercado se abriera indiscriminadamente transfiriendo el control de oferta del productor al distribuidor, el número de modelos demandados se incrementaría en todos los segmentos.

La situación en México no es diferente a la de otros países más desarrollados, ya que el vendedor lo que busca es dar mejores precios para que el comprador pueda adquirir un automóvil. En los mercados más motorizados predomina la diferenciación de productos así como los costos fijos de nuevos modelos por parte de las empresas establecidas y sobre todo que hay opciones diferentes de costos para cada modelo. Esta asimetría junto con las economías de escala y el alcance que se da en las fases de producción de mercadotecnia, provoca que un mercado abierto haya un número menor de participantes con opciones diferentes para cada modelo básico. A pesar de que el segmento de automóviles populares hay una mayor sensibilidad de precios, predomina la diferencia de productos.

"Respecto a la demanda de automóviles, en el mercado mexicano, no se encuentra saturado en cuanto al número de modelos que se pueden demandar; sin embargo si se diera una apertura indiscriminada y rápida disminuiría en forma drástica las escalas de venta de algunos modelos producidos en México aún en segmentos de alta elasticidad-precio de demanda, y esto afectaría la rentabilidad de las cinco empresas que controlan el mercado"<sup>68</sup>.

Los camiones comerciales y ligeros se dividen entre las cinco empresas que dominan la oferta de automóviles. En 1990 General Motors domino con más de 60 mil unidades vendidas. La importación de camiones represento menos del 0.5% del mercado.

Lo más relevante que se ha dado en los segmentos de Famsa/Mercedes Benz es que han participado con más del 45% dentro del mercado de camiones pesados y cerca del 20% del de tractocamiones. Esta empresa competirá en el segmento de automóviles de lujo, y planea invertir cerca de 350 millones de dólares en México en los próximos cinco años. Es importante mencionar que en este segmento no ha tenido participación las tres empresas norteamericanas así como también la Nissan y la Volkswagen.

Con la entrada del grupo alemán al mercado mexicano, se ampliará más la variedad de la oferta de automóviles de lujo.

"A continuación se verá el cuadro 4-2 donde se señala la estructura de la demande de camiones en México (1990)"<sup>69</sup>.

---

<sup>68</sup> IDEM. p.68.

<sup>69</sup> IDEM. p.69.

**CUADRO 4-2. ESTRUCTURA DE LA DEMANDA DE CAMIONES  
EN MEXICO<sup>1</sup> (1990)**

SEGMENTO	UNIDADES	PARTICIPACION % SEGMENTO	PARTICIPACION % TOTAL
<b>COMERCIALES</b>			
GM	40,851	31.2	22.8
Nissan	32,314	24.7	18.0
Chrysler	25,721	19.6	14.3
Ford	21,949	16.7	12.2
VW	10,248	7.8	5.8
<b>TOTAL</b>	<b>131,083</b>	<b>100.0</b>	<b>73.1</b>
<b>LIGEROS</b>			
GM	20,337	42.7	11.3
Ford	14,230	29.9	7.9
Chrysler	13,043	27.4	7.4
<b>TOTAL</b>	<b>47,610</b>	<b>100.0</b>	<b>26.6</b>
<b>IMPORTADOS</b>			
Chrysler	447	70.3	0.2
Ford	189	29.7	0.1
<b>TOTAL</b>	<b>636</b>	<b>100.0</b>	<b>0.3</b>
<b>TOTAL</b>	<b>179,329</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

<sup>1</sup> Segmentos donde compiten, GM, Chrysler, Ford y VW.

Fuente: AMIA.

Nos damos cuenta como la producción automovilística ha ido en aumento ya que de 1985 a 1990, la exportación total pasó de 12.7% a 29.5%. Cada vez más vemos como las cinco empresas que se encuentran establecidas en México ponen en práctica diferentes estrategias para abastecer un mercado norteamericano. Estas empresas norteamericanas utilizan tecnología de punta y forman parte de un programa de reconversión de la empresa que se inició en 1983, ejemplo de esto son las plantas de Ford en Chihuahua (motores) y Hermosillo (estampado y ensamble). La planta Hermosillo es un ejemplo de Ford, ya que se dio una coinversión de GM-Toyota y forma parte de la estrategia global de la empresa. Ford también cuenta con una fábrica de componentes plásticos en Monterrey y seis maquiladoras en el norte de México las cuales fabrican diversos componentes. La empresa Ford, ha invertido más de 2000 mil millones de dólares en los últimos años en México y sigue su expansión de sus actividades en la planta de Hermosillo, que es considerada una de las mejores del mundo.

"A continuación se muestra el cuadro 4-3 indicando la Estructura de la Demanda de Camiones en México (1990) y el cuadro 4-4 señalando el Tamaño Relativo de los Mercados de Estados Unidos-México (Miles de Unidades; 1990)"<sup>70</sup>.

**CUADRO 4-3. ESTRUCTURA DE LA DEMANDA DE CAMIONES EN MEXICO (1990)**

SEGMENTO	UNIDADES	PARTICIPAC. % SEGMENTO	PARTICIPAC. % TOTAL
<b>MEDIANOS</b>			
DINA	573	100.0	3.3
<b>TOTAL</b>	<b>573</b>	<b>100.0</b>	<b>3.3</b>
<b>PESADOS</b>			
DINA	4,813	52.2	27.6
Famsa/M. Benz	4,223	45.8	24.2
Kenworth	158	1.7	0.9
T. de Monterrey	25	0.3	0.1
<b>TOTAL</b>	<b>9,219</b>	<b>100.0</b>	<b>52.8</b>
<b>CHASIS CORAZA</b>			
Famsa/M. Benz	984	49.4	5.8
Dina	872	43.7	5.0
T. de Monterrey	138	6.9	0.7
<b>TOTAL</b>	<b>1,994</b>	<b>100.0</b>	<b>11.5</b>
<b>TRACTOCAMIONES</b>			
Kenworth	2,364	57.1	13.6
DINA	984	23.8	5.6
Famsa/M. Benz	738	17.8	4.2
Víctor Patrón	28	0.7	0.2
T. de Monterrey	23	0.6	0.1
<b>TOTAL</b>	<b>4,137</b>	<b>100.0</b>	<b>23.7</b>
<b>AUTOBUSES INTEGRALES</b>			
DINA	940	62.2	5.4
Mex. de Autobuses	535	35.4	3.1
T. de Monterrey	36	2.4	0.2
<b>TOTAL</b>	<b>1,511</b>	<b>100.0</b>	<b>8.7</b>
<b>TOTAL</b>	<b>17,434</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: AMIA.

<sup>70</sup> IDEM. pp.70-71.

**CUADRO 4.4. TAMAÑO RELATIVO DE LOS MERCADOS  
DE ESTADOS UNIDOS-MEXICO  
(MILES DE UNIDADES; 1990)**

	1 EXPORTACIONES MEXICO A EU	2 VENTAS MEXICO	3 VENTAS ESTADOS UNIDOS	2/3 (%)
Ford	88.6	89.5	3,317.1	2.7
GM	41.0	93.5	4,934.3	1.9
Chrysler	73.0	91.9	1,698.1	5.4
Nissan	0.0	112.8	621.6	18.1
VW	35.6	145.1	157.5	92.1
<b>TOTAL</b>	<b>238.2</b>	<b>532.8</b>	<b>10,728.6</b>	<b>3.1</b>

Fuente: AMIA.

La planta General Motors (motores) en Ramos Arizpe es otro ejemplo de este proceso de integración, su competitividad se basa en la organización de equipos de trabajo que aprovechan las características de la mano de obra.

Por lo que respecta a la Nissan está construyendo una planta en Aguascalientes para proveer al mercado norteamericano de componentes y vehículos. Por su parte Volkswagen ha cerrado sus operaciones en Estados Unidos y exporta desde la planta de Puebla en México. En algunos años varios modelos de esta empresa destinados al mercado norteamericano sólo se producirán en México.

Ford, utilizó la estrategia de exportar sólo dos modelos: el Tracer y el Escort, ha este último se le considera norteamericano ya que tiene el 76% de contenido americano y canadiense.

General Motors, maquila autopartes en México como son (componentes eléctricos y de plástico, asientos y varias partes exteriores como defensas, cerraduras y rines), sólo exporta unidades de Celebrity (cuatro puertas).

Nissan, es la única empresa de las cinco que relativamente no exportó a Norteamérica, ya que sólo envió 156 unidades a Canadá. Todas sus exportaciones en 1990 el (93% de sedan, cuatro puertas) se fueron a Centro y Sudamérica, utilizando así una estrategia diferente seguida por las otras empresas con excepción de Chrysler, exportando (78 unidades), a Centroamérica.

Volkswagen, exportó 10.4 mil unidades a Canadá y el resto a Estados Unidos (35.6 mil), concentrándose en tres modelos: Jetta (cuatro puertas) y Golf (dos y cuatro puertas).

Chrysler, fue la que envió más modelos al mercado de Estados Unidos y además vendió más de 20 mil unidades de camiones D150 fabricados en México.

"Se presenta el cuadro 4-5 con los Segmentos Concentrados en México"<sup>71</sup>.

#### CUADRO 4-5. SEGMENTOS CONCENTRADOS EN MEXICO

COMPONENTES	NUMERO DE EMPRESAS	PARTICIPACION DE LA EMPRESA MAS GRANDE
Embragues	3	40
Pistones	2	90
Anillos	3	80
Ejes	2	90
Amortiguadores	4	40

Fuente: Estudio Booz-Allen, INFOTEC.

En lo que se refiere a la industria de autopartes, en México hay entre 500 y 540 empresas que abastecen un mercado terminal de 540 mil unidades mientras que en Estados Unidos hay de 20 a 30 mil compañías que abastecen mercado de más de 10 millones de unidades. Esta industria de autopartes representa cerca del 50% del PIB del sector automotriz y tiene una estructura dual, con segmentos muy fragmentados y otros muy concentrados, donde pocas empresas dominan el mercado.

En general esta industria tendrá que tener una mayor competitividad con escalas adecuadas y mejor tecnología de punta. Se dejarán de producir algunos componentes y las empresas que integran estos segmentos deberán estar a la vanguardia o cerrar. Aquellas que se sostengan en el mercado, deberán buscar relaciones tecnológicas con proveedores líderes de integrar sus plantas a los sistemas de producción que predominan en el mercado mundial.

Otro de los problemas dentro del proceso de integración norteamericano de automóviles, es el papel que van a jugar las empresas multinacionales que aún no se han establecido en México y que tienen intereses en la región.

"A continuación se verá una lista del cuadro 4-6 el cual agrupa las principales empresas del mercado mundial de automóviles que incluye información sobre sus ventas en Estados Unidos. En este grupo, seis productores japoneses han construido plantas en Estados Unidos y Canadá con un total de capacidad de un millón 980 mil unidades de las cuales 690 mil se elaborarán en colaboración con una empresa norteamericana. A excepción de Isuzu-Subaru, ninguna de estas plantas cubre un alto porcentaje de las ventas de la empresa en el mercado norteamericano"<sup>72</sup>

<sup>71</sup> México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio.- Impacto Sectorial.- p.72.

<sup>72</sup> IDEM. pp.72-73.

**CUADRO 4-6. PRINCIPALES EMPRESAS EN  
LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MUNDIAL (1990)**

REGION Y PAIS DE ORIGEN	FACTURACION MUNDIAL (Miles de millones de dólares)	VENTAS EU (Miles de unidades)	VENTAS MEXICO (Miles de unidades)
<b>NORTEAMERICA</b>			
<b>ESTADOS UNIDOS</b>			
(1) <sup>1</sup> GM	125.1	4,934	93.5
(3) Ford	105.9	3,317	89.5
(27) Chrysler	30.8	1,698	91.9
<b>ASIA</b>			
<b>JAPON</b>			
(6) Toyota	64.5	1,058	—
(20) Nissan	40.2	621	112.8
(37) Honda	27.0	855	—
(68) Mazda	16.9	350	—
(69) Mitsubishi	16.7	191	—
(127) Isuzu	10.4	111	—
(n.d.) Subaru	n.d.	108	—
(197) Suzuki	6.9	21	—
(262) Daihatsu	5.4	14	—
<b>KOREA</b>			
(192) Hyundai	7.0	137	—
<b>EUROPA</b>			
<b>ALEMANIA</b>			
(11) Daimler-Benz	54.2	78	5.2
(16) Volkswagen	43.7	157	145.0
<b>FRANCIA</b>			
(30) Renault	30.0	—	—
(31) Peugeot	29.3	—	—
<b>ITALIA</b>			
(15) Fiat	47.8	—	—
<b>SUECIA</b>			
(78) Volvo	14.7	90	—
(264) Saab	5.3	26	—

<sup>1</sup> Lugar a nivel mundial en facturación entre todas las multinacionales.

<sup>2</sup> Camiones; Famsa/M. Benz.

Fuente: AMIA, Automotive News, Fortune.



"También se muestra el cuadro 4-7 donde se mencionan las principales empresas automotrices instaladas en Estados Unidos y Canadá"<sup>73</sup>.

**CUADRO 4-6. PRINCIPALES EMPRESAS AUTOMOTRICES INSTALADAS EN ESTADOS UNIDOS Y CANADA**

EMPRESA	LUGAR	CAPACIDAD PLANEADA (Miles de unidades/año)	FECHA DE ESTABLECIMIENTO
Honda	Marysville, Ohio	360	1982
Honda	Arlington, Ont.	80	----
GM-Toyota	Fremont, Ca.	250	1984
Mazda	Flat Rock, Mi.	240	1987
Chrysler-Mitsubishi	Bloomington, Il.	240	1988
Suzuki-GM	Ingersoll, Ont.	200	
Toyota	Georgetown, Ky.	200	1988
Toyota	Cambridge, Ont.	50	
Subaru-Isuzu	Lafayette, In.	120	1989
Nissan	Smyrna, Ten.	240	

Fuente: Automotive News.

"Respecto a la industria canadiense, actualmente representa el 15% de la producción de automóviles tanto en Canadá como en Estados Unidos. Canadá se encuentra dominada por las tres grandes empresas norteamericanas, sin embargo en Estados Unidos y Canadá las plantas menos competitivas han tenido que cerrar debido al exceso de capacidad. Varias empresas de Asia-Pacífico ya han hecho inversiones directas a Canadá como son: Toyota, Honda, Suzuki es una coinversión con General Motors y Hyundai"<sup>74</sup>.

A continuación se mencionan las empresas de Asia-Pacífico y Europa de acuerdo con sus niveles actuales se han penetrado en el mercado norteamericano, y estas podrían incrementar su inversión directa en la región:

#### EMPRESAS DE ASIA PACIFICO :

**TOYOTA (Japón):** Esta empresa japonesa es la sexta del mundo, con más de 60 mil millones de dólares en 1990. Su capacidad de producción en Estados Unidos y Canadá incluyendo sus inversiones con General Motors es de alrededor de 500 mil unidades .

Exporta más de 300 mil vehículos hacia el mercado norteamericano en donde sus ventas son superiores al millón de unidades. Toyota tiene un "Joint Venture" con GM (New United Motors Manufacturing Inc).

<sup>73</sup> IDEM. p.74.

<sup>74</sup> IDEM. p.74.

**HONDA (Japón):** Tiene la planta de mayor capacidad instalada por los productores japoneses y es la segunda empresa japonesa en ventas en el mercado de Estados Unidos, con 855 mil unidades. No se le conoce ningún acuerdo importante con otros productores en esta región.

En facturación, Honda es la empresa número 37 del mundo con 27 mil millones de dólares en 1990 .

**MAZDA (Japón).** Esta empresa exporta más de 60 mil unidades anuales a Estados Unidos, en donde tiene un mercado de 350 mil vehículos. Ford tiene el 25% del capital de esta empresa y han colaborado en varios proyectos, entre ellos el de la planta Hermosillo, en México, y el de KIA que produce el Ford Festiva en Corea, una operación de casi 70 mil unidades, destinadas al mercado de Estados Unidos.

**MITSUBISHI (Japón):** Exporta a Estados Unidos más de 60 mil unidades y tiene acuerdos comerciales con Chrysler, además el Joint-Venture en la planta de Bloomington II, con capacidad de 240 mil unidades.

**SUBARU (Japón):** En 1989 exportó más de 80 mil unidades. Tiene una coinversión con Isuzu en donde también participa General Motors. Sus ventas en Estados Unidos superan el millón de unidades.

**HYUNDAI (Corea);** Exportó más de 120 mil unidades de Corea. En 1991, este grupo facturó 7000 millones de dólares a nivel mundial. Han penetrado con mucho éxito los automóviles populares y tiene inversiones directas en Canadá.

### EMPRESAS DE EUROPA

**DAIMLER BENZ (Alemania):** Es la empresa número 11 a nivel mundial ya que ha facturado más de 50 mil millones de dólares. Sus ventas en el mercado norteamericano fueron de 78 mil unidades. En México, ha penetrado con mucho éxito. Con la coinversión con Famsa en el mercado de camiones empezará a producir automóviles fuera de Alemania.

**VOLVO (Suecia):** En 1990 sus ventas en Estados Unidos, fueron de 90 mil unidades. Esta empresa ya esta mostrando interés por conocer más a fondo el mercado mexicano .

"Para atraer inversiones de otros países es necesario que en México se de una legislación estricta para elevar las barreras de entrada ya que estos países van a querer operar en México y penetrar después al mercado norteamericano a través de nuestro país, esto favorecerá la industria de autopartes de la región"<sup>75</sup>.

"Tanto en México como en Estados Unidos, se ha dado una interdependencia de competencia. Por ejemplo en el segmento de automóviles populares donde la competencia era muy fuerte debido a las importaciones japonesas, la iniciativa del gobierno de Reagan negocio con Japón, para que se de algunas restricciones voluntarias a las exportaciones de Japón, a fin de

<sup>75</sup> IDEM. p.75.

evitar una guerra de precios prolongada. Aunque las distintas marcas de vehículos son productos diferenciados y existe flexibilidad en los precios otorgados por los distribuidores, hay bastante uniformidad en el costo para el consumidor de modelos comparables ofrecidos por diferentes productores."<sup>76</sup>

Las restricciones de exportación que tuvo Japón, lo motivaron para romper las barreras de movilidad y entrar con modelos compactos e intermedios, donde los márgenes son mayores y los beneficios son menos dependientes de los volúmenes de ventas, por lo que ha incrementado la competencia en esa zona de mercado. Esto a ocasionado que las empresas automovilísticas de Estados Unidos, compitan en otras variables como son la dinámica en la introducción de modelos nuevos.

Es interesante ver como las tres empresas norteamericanas de General Motors, Chrysler y Ford tienen acuerdos de colaboración con otras empresas principalmente con Japón.

Algunas de estas alianzas afectarán las decisiones sobre inversión en la región de las empresas involucradas. Se ha dado una cierta estabilidad en los mercados de Estados Unidos y Canadá ya que se reconoce una mutua interdependencia debido a la saturación y crecimiento poblacional, el cual es muy bajo. Lo contrario ocurre en México ya que no se encuentra saturado y se espera que en las próximas dos décadas sea el más dinámico de la región.

"Se llevo a cabo un análisis con expertos del sector para efectuar unas simulaciones y construir un mercado hipotético en el año 2000, a partir de la situación actual del mercado mexicano y suponiendo tasas de crecimiento promedio de 5,10,20 y 30 por ciento en esta década. El ejercicio se hizo para los tres segmentos básicos: automóviles populares, compactos y de lujo-deportivos, considerando distintos niveles de participación en el mercado"<sup>77</sup>.

Basándose en la información de los cuadros vamos a suponer 4 escenarios básicos :

1) En la década, crecimiento promedio del 5% en los segmentos de automóviles compactos y de lujo-deportivos. Crecimiento promedio del 10% en el segmento de autos populares. Permanecen las participaciones actuales de las cinco empresas que controlan el mercado.

2) Mismos supuestos que en el escenario (1), en cuanto a las tasas de crecimiento de los distintos segmentos, pero las participaciones cambian como consecuencia del proceso de apertura:

•POPULARES: NISSAN (20%), VW (30%), OTROS (50%)

•COMPACTOS: GENERAL MOTORS (15%), FORD (20%)  
CHRYSLER (30%), OTROS (35%)

•DE LUJO DEPORTIVOS: CHRYSLER (5%), GENERAL MOTORS (10%)  
FORD (25%), OTROS (60%).

---

<sup>76</sup> IDEM. p.76.

<sup>77</sup> IDEM. p.77.

3) Crecimiento promedio en la década del 10% en el segmento de autos compactos 15% en el de lujo-deportivos y 20% en el de autos populares. En cuanto a participaciones, se hace el mismo supuesto que en el escenario (1).

4) Mismos supuestos que en el escenario (3) en cuanto a tasas de crecimiento y que en el escenario (2) con relación a las participaciones.

#### CUADRO 4-8. ALIANZAS Y COINVERSIONES

GM	FORD	CHRYSLER
▶ Toyota	▶ Mazda	▶ Mitsubishi
▶ Daewoo	▶ Mazda-Kia	▶ Mitsubishi-Hyundai
▶ Suzuki	▶ Volkswagen	▶ Samsung
▶ Isuzu		▶ Maserati
▶ Lotus		

Fuente: AMIA, News, Fortune.

#### CUADRO 4-9. MERCADO HIPOTETICO EN EL AÑO 2000<sup>78</sup> (MEXICO)

##### AUTOMOVILES POPULARES

Tasa de crecimiento promedio (%)

	5	10	20	30
10	37,794	55,405	132,255	294,455
20	69,587	110,810	264,510	588,910
30	104,381	166,216	396,765	883,365
37.4 <sup>1</sup>	130,129	207,215	494,633	1,101,262
40	139,175	221,620	529,020	1,777,820
50	173,969	277,026	661,276	1,472,275
60	208,763	326,431	793,529	1,766,730
62.2 <sup>2</sup>	217,809	346,837	827,916	1,843,290
TOTAL	347,938	554,059	1,322,549	2,944,552

<sup>1</sup> Participación de Nissan en 1990.

<sup>2</sup> Participación de VW en 1990.

\* Cifras en Unidades

Fuente: AMIA, News, Fortune.

<sup>78</sup> IDEM. p.78.

**CUADRO 4-9. (CONTINUA)**  
**AUTOMOVILES COMPACTOS**  
 Tasa de crecimiento promedio (%)

	5	10	20	30
10	17,954	28,589	68,243	154,077
20	35,908	57,178	136,486	308,154
24.6 <sup>1</sup>	44,166	70,330	167,880	379,154
30	53,862	85,767	204,729	462,231
32.1 <sup>2</sup>	57,631	91,772	219,063	494,589
40	71,816	114,356	272,972	616,308
43.2 <sup>3</sup>	77,560	123,506	294,813	665,617
TOTAL	179,537	285,893	682,438	1,540,777

<sup>1</sup> Participación de GM en 1990.

<sup>2</sup> Participación de Ford en 1990.

<sup>3</sup> Participación de Chrysler en 1990.

Fuente: AMIA, News, Fortune.

**AUTOMOVILES DE LUJO Y DEPORTIVOS**  
 Tasa de crecimiento promedio (%)

	5	10	20	30
5.9 <sup>1</sup>	2,768	4,408	10,523	23,429
10	4,692	7,472	17,836	39,710
17.1 <sup>2</sup>	8,024	12,777	30,499	67,905
18 <sup>3</sup>	8,446	13,449	32,105	71,479
20	9,385	14,944	35,672	79,421
30	14,077	22,416	53,508	119,132
40	18,769	29,888	71,344	158,842
50	23,462	37,360	89,180	198,553
59 <sup>4</sup>	27,684	44,084	105,232	234,292
TOTAL	46,923	74,720	178,360	397,106

<sup>1</sup> Participación de Nissan y VW con automóviles importados en 1990.

<sup>2</sup> Participación de Chrysler en 1990.

<sup>3</sup> Participación de GM en 1990.

<sup>4</sup> Participación de Ford en 1990.

Fuente: AMIA, News, Fortune.

El escenario (2) es relativamente más pesimista para las empresas establecidas en México mientras que el escenario (3) es el más favorable para ellas.

Con la apertura comercial, las empresas establecidas pierden más participación en el segmento de lujo-deportivos ya que la demanda es menos y el comprador lo que busca es variedad en los modelos. En este escenario se pueden anticipar las importaciones de volúmenes relativamente bajos con proliferación de marcas. Sin embargo, las empresas ya establecidas, no presentan una pérdida superior al 60%. Estos resultado se presentan en la gráfica del cuadro 4-10.

Junto con el crecimiento y la apertura en el escenario (4), las nuevas empresas tendrán un mercado potencial en México al iniciarse el nuevo siglo de unas 800 mil unidades al año y con el mercado abierto las empresas establecidas incrementarían (bajo los supuestos establecidos), varias veces sus ventas de 1990. Volkswagen incrementaría su mercado actual 2.9 veces y Nissan 3.3 en el segmento de automóviles por los efectos de la apertura. Sin embargo, si el mercado crece más moderadamente con apertura (escenario 2), las ventas para ambas empresas no serían mayores a las actuales al finalizar la década.

"En los otros dos últimos segmentos 105 resultados son similares y la pérdida del mercado de las empresas establecidas como consecuencia de la apertura oscila entre 60 y 100 mil unidades para los compactos y entre 30 y 70 mil unidades para los de lujo-deportivos"<sup>79</sup>.

Con el proceso de apertura, la empresa que domina actualmente el segmento, perderá un mayor número de puntos en (VW en populares, Chrysler en compactos y Ford en los del tipo lujo-deportivos). Este resultado se ha observado en otros países que ha tenido experiencias similares.

---

<sup>79</sup> IDEM. p.80.

**CUADRO 4-10. MERCADO HIPOTETICO EN EL AÑO 2000**

SEGMENTOS (Automóviles)	EMPRESAS	MERCADO 1990	(1)	(2)	(3)	(4)
<b>Populares</b>	VW	133.6	346.8	166.2	827.9	396.8
	Nissan	79.9	207.2	110.8	494.6	264.5
	Otros	0.0	0.0	277.0	0.0	661.2
	<b>TOTAL</b>	<b>213.5</b>	<b>554.0</b>	<b>554.0</b>	<b>1,322.5</b>	<b>1,322.5</b>
<b>Compactos</b>	Chrysler	47.6	77.6	53.9	123.5	85.8
	Ford	35.4	57.6	35.9	91.8	57.2
	GM	27.2	44.2	26.9	70.3	42.8
	Otros	0.0	0.0	62.7	0.0	99.8
	<b>TOTAL</b>	<b>110.2</b>	<b>179.4</b>	<b>179.4</b>	<b>285.6</b>	<b>285.6</b>
<b>De Lujo</b>	Ford	16.9	27.6	11.7	68.7	29.1
<b>Deportivos</b>	GM	5.2	8.4	4.7	21.0	11.7
	Chrysler	4.9	8.2	2.3	19.9	5.8
	Otros	1.8	2.7	28.2	6.9	69.9
	<b>TOTAL</b>	<b>28.8</b>	<b>46.9</b>	<b>46.9</b>	<b>116.5</b>	<b>116.5</b>
<b>TOTAL</b>		<b>352.5</b>	<b>780.3</b>	<b>780.3</b>	<b>1,724.6</b>	<b>1,724.6</b>

Fuente: AMIA.

El mercado mexicano de automóviles oscilará para el año 2000 entre las 780 mil y un millón setecientos mil unidades. Por otro lado si hay pérdidas de participación del 50%, 35% y 60% en los tres segmentos se podrán dar cuotas superiores, para que den espacio a otras empresas que sean rentables, dando así un crecimiento entre las 360 y 800 mil unidades. Sin embargo, las escalas de penetración varían según los segmentos de modelos. Por ejemplo la demanda de automóviles populares, seguirá siendo sensible a precios y buena parte del crecimiento se darán a la entrada de nuevos compradores que antes no podían adquirir un automóvil. "Se espera que una empresa nueva que entre a este mercado y que llegue a obtener entre el 10 y el 20% de participación podrá vender a finales de la década entre 30 mil y 140 mil unidades, dependiendo de la dinámica de crecimiento que lleve"<sup>80</sup>. De lo contrario se dará en el segmento de lujo-deportivos, las operaciones podrán ser rentables con volúmenes reducidos.

Con el resultado de la apertura se esperaría una oferta con más modelos que en los otros segmentos.

<sup>80</sup> IDEM. p.80.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Lo ideal sería mantener el control de la oferta de las 5 empresas establecidas en el mercado mexicano de automóviles. Sin embargo las pérdidas de una apertura no son iguales para todas. Se considera que Volkswagen y Nissan se verían más afectadas que Chrysler, Ford y General Motors (en ese orden), por la importancia relativa que el mercado mexicano tiene para cada una de ellas y por su posición dominante en algunos segmentos. "Si la situación actual se mantiene estable como hasta ahora, México será el mercado más importante en Norteamérica, para Volkswagen, donde puede aspirar a vender más de medio millón de unidades hacia finales de la década. Para Nissan, México podría representar más de la tercera parte de sus ventas en la región.

"En un mercado mexicano abierto se demandaría un mayor número de modelos al actual, de los cuales varios serían importados. Las plantas establecidas en México, terminarían su proceso de especialización hasta concentrarse en uno o dos modelos básicos. Los casos de Chrysler, en Toluca, y Ford, en Cuautitlán produciendo cinco modelos, difícilmente serían sostenibles en un mercado abierto"<sup>11</sup>.

#### 4.4. IMPLICACIONES DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO

Para analizar los efectos del acuerdo trilateral de libre comercio sobre la industria automotriz, es necesario tratar de definir lo que algunas de las partes involucradas están buscando en dicho acuerdo, sin olvidar que las tres empresas norteamericanas como son: Chrysler, General Motors y Ford, ya tienen altos niveles de penetración en toda la región de México, Estados Unidos y Canadá.

A continuación se detallarán los intereses que tiene cada país:

##### GOBIERNO DE MEXICO

- 1) Atraer más inversión y empleo en el sector.
- 2) Mantener el superávit en la balanza comercial.

##### GOBIERNO DE ESTADOS UNIDOS

- 1) Disminuir la pérdida de empleos.
- 2) Incrementar la competitividad de su industria doméstica.

##### GOBIERNO DE CANADA

- 1) Que no se transfieran proyectos de inversión de Canadá a México como resultado del ALC.

---

<sup>11</sup> IDEM. p.81.



Así mismo se definen también los intereses que tiene cada empresa automotriz:

#### GENERAL MOTORS, FORD Y CHRYSLER

- 1) Mantener el control de la oferta en el mercado mexicano.
- 2) Alto contenido regional para ser considerado norteamericano y tener libre acceso al mercado.
- 3) Que se eliminen algunas restricciones en México, pero discrecionalmente: a la inversión y al valor agregado nacional.

#### NISSAN, VOLKSWAGEN

- 1) Mantener el control de la oferta en el mercado mexicano.
- 2) Que se incluya a México en las consideraciones sobre contenido regional.
- 3) Que se eliminen restricciones a la inversión en México de manera discrecional.

#### OTROS PRODUCTORES NO ESTABLECIDOS EN MEXICO

- 1) Reglas de origen no restrictivas.
- 2) Eliminación de restricciones a la inversión en México.
- 3) Apertura del mercado mexicano.

#### PRODUCTORES DE AUTOPARTES MEXICANOS

- 1) Reglas de origen restrictivas.
- 2) Que no se eliminen todas las restricciones a la inversión extranjera.

Tomando en cuenta lo anterior, se evaluara algunos de los aspectos más críticos de las negociaciones del tratado, cuyo resultado podrá modificar la estructura de la industria en la región:

- A) Proceso de liberalización del mercado mexicano: apertura comercial y eliminación de las restricciones a la inversión extranjera.
- B) Reglas de origen.
- C) CAFE (Corporate Average Fuel Economy Act).

"Los mercados de automóviles de Canadá y Estados Unidos proporcionan altos niveles de saturación, esta situación no ocurre en el mercado mexicano, por lo cual si la economía se sostiene, puede crecer a tasas superiores al 10% en los próximos años. Sin embargo, el mercado doméstico es aún pequeño, para algunas empresas, como la Volkswagen la cual tiene interés en nuestro país y para otras empresas, México se vera atractivo dentro de un futuro no muy lejano. El flujo de inversiones extranjeras de este sector automotriz dependerá en algunos años de la eliminación de restricciones por parte de nuestro gobierno. Se dará facilidad de acceso al mercado de Estados Unidos a través de México"<sup>12</sup>.

Existen reglas de origen muy restringidas las cuales incrementaría las barreras de entrada a la región de empresas provenientes de otras áreas, se explicaría así la necesidad de abastecimiento local por arriba del óptimo de la empresa. Se dan así cuatro criterios básicos para determinar el origen de los productos:

- I. CAMBIO DE CLASIFICACION ARANCELARIA.
- II. TRANSFORMACION SUSTANCIAL.
- III. PORCENTAJE DE VALOR AGREGADO.
- IV. DETERMINACION DE PROCESOS PRODUCTIVOS ESPECIFICOS.

Algunos de estos criterios han sido utilizados en algunos tratados, por ejemplo Estados Unidos ha utilizado tradicionalmente el criterio II, pero este elemento tiene muchos elementos de discrecionalidad. Otro ejemplo es que en el tratado de Estados Unidos-Canadá, se dieron los criterios I y III. Este último ha resultado complicado para darlo en industrias con gran variedad de productos. Se cree que con una combinación entre I y III, México resultaría favorecido, ya que se evitarían elementos de discrecionalidad y las autoridades del gobierno mexicano, se encontrarían en menor desventaja en relación con las autoridades de Estados Unidos, ya que en la práctica ellos tienen mucha más experiencia.

"Si en una empresa no hay reglas de origen, esta optimiza con menos restricciones y llega a una estructura de producción determinada al entrar a la región que puede implicar un grado "Z" de abastecimiento local y/o de integración vertical. Si se da una regla no restrictiva, no se producen efectos sobre el proceso de optimización de la empresa, y si las reglas son restrictivas, los beneficios de entrar se reducen ya que el grado de abastecimiento local y/o integración vertical es subóptimo, de acuerdo con las condiciones que prevalecen en el mercado de la región"<sup>82</sup>.

"Existen reglas de origen muy restrictivas las cuales son barreras de entrada efectivas a competidores de terceros países, si la tendencia a la regionalización de la oferta se fortalece, los porcentajes de abastecimiento intrarregional se incrementarán".

En conclusión de este último capítulo IV, hemos visto como México se esta preparando en un proceso de automatización flexible de producción, con el propósito de ayudar a la micro y pequeña industria, así como tener mejor tecnología, mejores economías de escala etc.

Vemos también como algunos países han tenido estrecha cooperación de negociación de inversiones como es el caso de Estados Unidos-Japón, los cuales son países que van a la vanguardia en este sector es por eso que estos dos grandes países junto con Alemania hayan formado sus propios bloques de negociación con países cercanos a ellos, para formar estrategias independientes y seguir a la vanguardia por el poder.

México, es un país que ha luchado a través de la historia, en este capítulo IV, se describe como fue evolucionando la industria automotriz, así como los decretos que tuvo en cada periodo. El gobierno junto con las empresas han podido llevar a cabo estos decretos.

---

<sup>82</sup> IDEM. pp.82-83.

<sup>83</sup> IDEM. p.83.

Es importante señalar que México, no solo a hecho negociaciones con Estados Unidos y Canadá, sino que también esta abriendo sus fronteras de negociación con los países de Alemania, Japón y se espera en un futuro no muy lejano lo haga con otros países de Europa y Asia-Pacífico,

Con el Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, se espera que haya mas incremento de empleos, mayor inversión y más competencia en la calidad de productos. Dentro de este acuerdo, se dan beneficios y costos. En los beneficios, existe variedad de competencia y oferta en la demanda por lo que los consumidores se encuentran satisfechos y en los costos, se incrementa el desempleo, aumentan las importaciones de automóviles usados, por lo que existe Pérdidas en la industria terminal.

Nos damos cuenta como ha ido en aumento la producción automotriz ya que existe mayor penetración de los automóviles importados con una mayor gama de oferta y demanda en el mercado de carros populares, compactos, de lujo, deportivos, esto es con la finalidad de que el comprador tenga mayores opciones de elegir y adquirir un automóvil. Sin embargo en México la penetración de autos nuevos ha sido mínima por lo que la demanda no se encuentra saturada, si se abriera el mercado indiscriminadamente transfiriendo el control de oferta del productor al distribuidor, el número de modelos demandados se incrementaría en todos los segmentos, disminuirían las ventas de algunos modelos y esto afectaría la rentabilidad de las cinco empresas que controlan el mercado.

De 1985 a 1990, la producción automovilística ha ido en aumento ya que la exportación total pasó de 12.7% a 29.5%, cada vez más vemos como las cinco empresas que se encuentran establecidas en México, ponen en práctica diferentes estrategias para abastecer un mercado norteamericano utilizando así tecnología de punta y formando parte de un programa de reconversión de la empresa iniciada en 1983, También la Nissan y Volkswagen han utilizado diferentes estrategias para seguir estando al frente en producción y venta.

En lo que se refiere a la industria de autopartes en México, existen 540 empresas que abastecen el mercado terminal de 540 mil unidades, representando el 50% del PIB del sector, teniendo una estructura dual, con segmentos muy fragmentados y otros muy concentrados. En general esta industria deberá tener una mayor tecnología de punta.

Uno de los problemas que se enfrenta el proceso de integración norteamericana de automóviles, es el papel que jugaran las empresas multinacionales que aún no se han establecido completamente en México, pero que se encuentran interesadas en nuestro país.

En suma se espera que con el tratado de libre comercio, México salga beneficiado en un lapso de mediano a largo plazo obteniendo así buenos resultados en todas las ramas del sector automotriz.

## CONCLUSIONES

En la década de los ochentas y noventas, la Industria Automotriz Mexicana, observó un crecimiento sostenido que la llevó a ser la más dinámica de todas las manufacturas, alcanzando los niveles más altos de producción ya que las ventas del mercado doméstico fueron superiores a 500,000 vehículos anuales, también contribuyó con el 9% del PIB Manufacturero, y fue la principal fuente generadora de divisas por exportación de manufacturas después de la Industria Petroquímica.

El mercado creció a tasas de un 12% a 15%, pues en 1991 alcanzaron ventas de 630,000 unidades, en 1992 se llegó a 700,000 vehículos, 1993 se llegó al doble de unidades, en 1994 se estima duplicar la cantidad, para el año 2000 se espera que aumente entre las 780,000 y 1'700,000 unidades de vehículos.

Con el Tratado de Libre Comercio, México deberá realizar una automatización flexible de producción, aprovechando las economías de escala, capacitar al personal de cualquier empresa, obtener una tecnología más moderna, mano de obra mejor calificada y cumplir con las normas para lograr mejores sistemas de producción, entregas justo a tiempo, uso de control de trabajo y un buen sistema de seguimiento en el control de calidad. Si nuestro país logra tener un buen programa de seguimiento con los puntos señalados anteriormente, se obtendrá mayor producción, mejores empleos, mayor inversión obteniendo así más ventas domésticas y externas de producción, en la rama automotriz mexicana.

Con el análisis de la participación de las empresas automotrices y las ventajas y desventajas que obtendrá cada una de ellas en el acuerdo aduanero. Se observó que de 1977 a 1987 las subsidiarias de Chrysler y Ford en México, elevaron su exportación al 66%, y GM la incrementó en un 44.1% en el último año, mientras que las plantas de la Nissan y la Volkswagen se concentraron en satisfacer la demanda Nacional.

Con el proceso de eliminación de barreras intrarregionales en los tres grandes bloques comerciales "Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico", y la propia estrategia que utiliza cada empresa ocasiona acelerar el proceso de regionalización de la industria automotriz mundial. Junto con la consolidación de los mercados se da una nueva dinámica de competencia: empresas que tienen proyectos conjuntos en algún mercado, son fuertes competidores en otros.

A continuación se mencionará lo que han realizado las cinco empresas automotrices en México:

**GENERAL MOTORS:** Su proceso de integración se basa en la organización de equipos de trabajo que aprovechan las características de mano de obra, y la maquila de autopartes.

**FORD:** En su estrategia de exportaciones se utilizaron dos modelos que son el Tracer y el Escort, a este último se le considera norteamericano ya que tiene el 76% de contenido americano y canadiense.

**CHRYSLER:** Fue el que envió mas modelos al mercado de Estados Unidos y además vendió mas de 20,000 unidades de camiones D150 fabricados en México.

**NISSAN:** Utilizó una estrategia diferente enviando 156,000 unidades a Canadá. En 1990 sus exportaciones se enviaron a Centro y Sudamérica.

**VOLKSWAGEN:** Exportó 10,400 unidades a Canadá y Estados Unidos.

Como se podrá observar, la producción automovilística a ido en aumento ya que de 1985 a 1990 la exportación total pasó de 12.7% a 29.5%. Cada vez más, vemos como las cinco empresas que se encuentran establecidas en México, ponen en práctica diferentes estrategias para abastecer el mercado Norteamericano.

Dentro de las ventajas que se espera lograr a través del Tratado Trilateral de Libre Comercio por la Industria automotriz podemos mencionar las siguientes :

- Obtener un mayor flujo de capital a través de Inversiones.
- Incrementar el número de empleo directo e indirecto en el sector.
- Mejorar el nivel de calidad de la producción.
- Modernizar la planta productiva de la industria.
- Lograr un mejor nivel de capacitación para el personal que labora en la industria.
- Reducir precios para la obtención de vehículos.
- Mejorar los estándares de servicio al público en general.

En lo que se refiere a la Industria Terminal en México, la integran las cinco empresas automotrices; su producción consiste en la fabricación de automóviles, camionetas, camiones ligeros y pesados, tractocamiones, autobuses integrales, así como componentes mayores como motores y transmisiones.

En 1990 México se colocó entre los doce primeros productores de vehiculos a nivel mundial ya que la producción llegó a mas de 830,000 unidades.

Respecto a la Industria de Autopartes, se encuentra conformada por mas de 500 empresas que cuentan con calidad y precios para competir a nivel Internacional. La Industria de Autopartes ha hecho esfuerzos para incrementar sus estándares de producción y responder a las nuevas formas de calidad, precio y servicio. Estados Unidos y Canadá, han buscado la especialización en determinados productos mediante la asociación con empresas extranjeras que cuentan con tecnología de punta.

En la Industria Maquiladora sumaron 161 y representaron cerca del 10% del total de plantas maquiladoras en México. Su producción se concentra en el ensamble, estampado y pulido de diversas autopartes. Estos productos son intensivos en mano de obra, y se fabrican otros que se caracterizan por el uso de las tecnologías más avanzadas.

Las empresas automotrices estadounidenses tienen 33 plantas maquiladoras:

General Motors, cuenta con 22 plantas maquiladoras, Ford con 8 y Chrysler con 3, El capital Estadounidense participa con 136 maquiladoras, Japón a invertido en 4 plantas, Corea del Sur, Alemania y Canadá cuentan con sus respectivas maquiladoras.

En 1989, el empleo generado por la maquiladora automotriz, logró un 20% del total en este sector y el valor generado por la actividad representó el 23.8% del total de la industria maquiladora, y su producción, alcanzó en 1990 una cifra cercana a US\$ 3,400 millones de dólares.

El caso de la estructura arancelaria de los productos automotrices en México comparada a la de Estados Unidos y Canadá, es la siguiente :

En México se impone un arancel entre el 10% y 20% a las importaciones de autopartes mientras que las importaciones de vehículos enfrentan un arancel que llega al 20%.

Por otra parte en Estados Unidos se cuenta con una estructura arancelaria entre el 2.5% y el 6% para las autopartes, mientras que a los vehículos se les aplica un arancel del 2.5% a excepción de los destinados al transporte de mercancías que enfrentan un arancel del 25%.

A su vez Canadá grava un arancel del 9.2% a las importaciones de autopartes y vehículos.

Por lo anteriormente expuesto podemos observar que México presenta una tarifa arancelaria significativamente más alta que la de los otros dos países por lo cual la industria automotriz mexicana deberá mejorar sus sistemas de producción así como su tecnología, a fin de abatir sus costos y poder competir de una manera más favorable de acuerdo a las nuevas tarifas arancelarias que se tendrán dentro del tratado de libre comercio y continuar compitiendo dentro del mercado internacional.

Es importante señalar que en la década de los noventas, México se consolida como uno de los proveedores más importantes de Estados Unidos, ya que incrementa su volumen de ventas de exportación de automóviles, alcanzando así más de 600,000 unidades vendidas por lo que logra colocarse como el segundo productor de Latinoamérica y como el quinto proveedor de carros de pasajeros a Estados Unidos.

Con el Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos se constituye una estrategia más para apoyar el proceso de modernización económica del país y sea una estrategia dinámica que satisfaga las exigencias internas del desarrollo y responda cabal y adecuadamente a la nueva realidad mundial.

## BIBLIOGRAFIA

- 1) Economía Internacional.- Chacholiades, Miltiades.- Uniones Aduaneras.
- 2) Objetivos y Estrategias del Plan Nacional de Desarrollo.
- 3) México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio (Impacto Sectorial).- Andere, Eduardo y Kessel, Georgina.
- 4) El ABC del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.- SECOFI.
- 5) Avances en la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, 9 Canadá y Estados Unidos.- Serra Puche, Jaime.- SECOFI.- Tomo III.
- 6) Conclusión de la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos.- Serra Puche, Jaime.- SECOFI.- TOMO V.
- 7) Tratado de Libre Comercio en América del Norte.- Serra Puche, Jaime.- Tomo V.
- 8) Sector Automotriz.- Monografía 10.
- 9) Conclusiones de la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos.- Serra Puche, Jaime.- SECOFI.- Salvaguardas.- Monografía 7.
- 10) Panorama Económico.- Es una Publicación Bimestral Ed. por la Dirección de Investigaciones Económicas de Bancomer, S.N.C.- Hernández Cervantes, Héctor 5º Bimestre, 1991.
- 11) TLC en América del Norte.- Sector Automotriz.- Monografía 10.- SECOFI.
- 12) Reestructuración y Apertura del Sector Automotriz en México.- Investigación Económica 204.- Ramírez José Carlos y González.- Aréchiga Bernardo.- Abril-Junio de 1993.
- 13- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz.- La Industria Automotriz de México en Cifras 1973.- A.C. 1975.
- 14) Publicaciones Gilmet.- Directorio de la Industria Automotriz de la República Mexicana.- México Publicaciones Gilmet, S.A. de C.V.
- 15) Robles, G. y De la Peña, E. La Industrialización en el Desarrollo Económico de México.- México Centro Médico Nacional, 1967.
- 16) Técnicas de la Investigación Social.- Ezequiel Ander EGG.- Ed. El Ateneo, S.A. de C.V.

## HEMEROGRAFIA

- 1) B. Smith, Roger.- Estatutos de la Cía. General Motors.- Kenworth No.86.- Mayo 199 Ed. AMDA, México, Ecatepec Automotriz, S.A.
- 2) F. Gómez, Alberto.- Examen de la Situación Económica de México.- Banamex No. 788 Vol. LXVII, Ed. Banamex.- México D.F.
- 19) Gómez Thurlow, Juan.- El Libre Comercio es la Mejor Defensa.- Proceso No. 19. Ed. Los Universitarios.
- 3) Maldonado Sánchez, Raúl.- Versatilidad y Tecnología.- Panorama Automotriz No. 91.- Noviembre 1991.- México, D.F.
- 4) Mendoza Waldo, Raúl.- La calidad Kenworth ahora en camiones.- Panorama Automotriz.- No. 86.- Mayo 1990.- México, D.F.
- 5) Scherer García, Julio.- El TLC haría institucional la orientación Norteamericana en las relaciones exteriores de México.- Proceso No. 758.- Ed. Los Universitarios.
- 6) Varios Autores.- Evolución reciente de las economías de Estados Unidos y Canadá.- Agenda Económica año III No. 10.- México.- Abril-Junio 1991.
- 7) Varios Autores.- Negociaciones del TLC.- Agenda Económica año III No. 8.- México Enero-Marzo 1991.
- 8) Varios Colaboradores.- Balance de la Industria Automotriz en el año 1990.- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) No. 14.- México, Mayo 1991.
- 9) Varios Colaboradores.- Mercado de vehículos.- Asociación Mexicana de la industria automotriz (AMIA) No. 18.- México, Septiembre 1990.
- 10) Varios Colaboradores.- Venta mensual de autos.- Asociación Mexicana de la industria automotriz (AMIA) No. 4.- México, Enero 1991.
- 11) Villagrán Arévalo, Alfredo.- Juntas automotrices.- Servidores de la industria No. 5.- Ed. Publiautos S.A. de C.V.- México, D.F. 1989.