



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

DIVISION DE ESTUDIOS PROFESIONALES DE POSGRADO

LOS EFECTOS DE LA REESTRUCTURACION PRODUCTIVA
EN LA CONCENTRACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOVILISTICA
EN MEXICO, 1982-1994

E N S A Y O

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE :

ESPECIALISTA EN HISTORIA ECONOMICA

P R E S E N T A :

ELIZABETH YOLANDA GUZMAN NICOLAS





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central

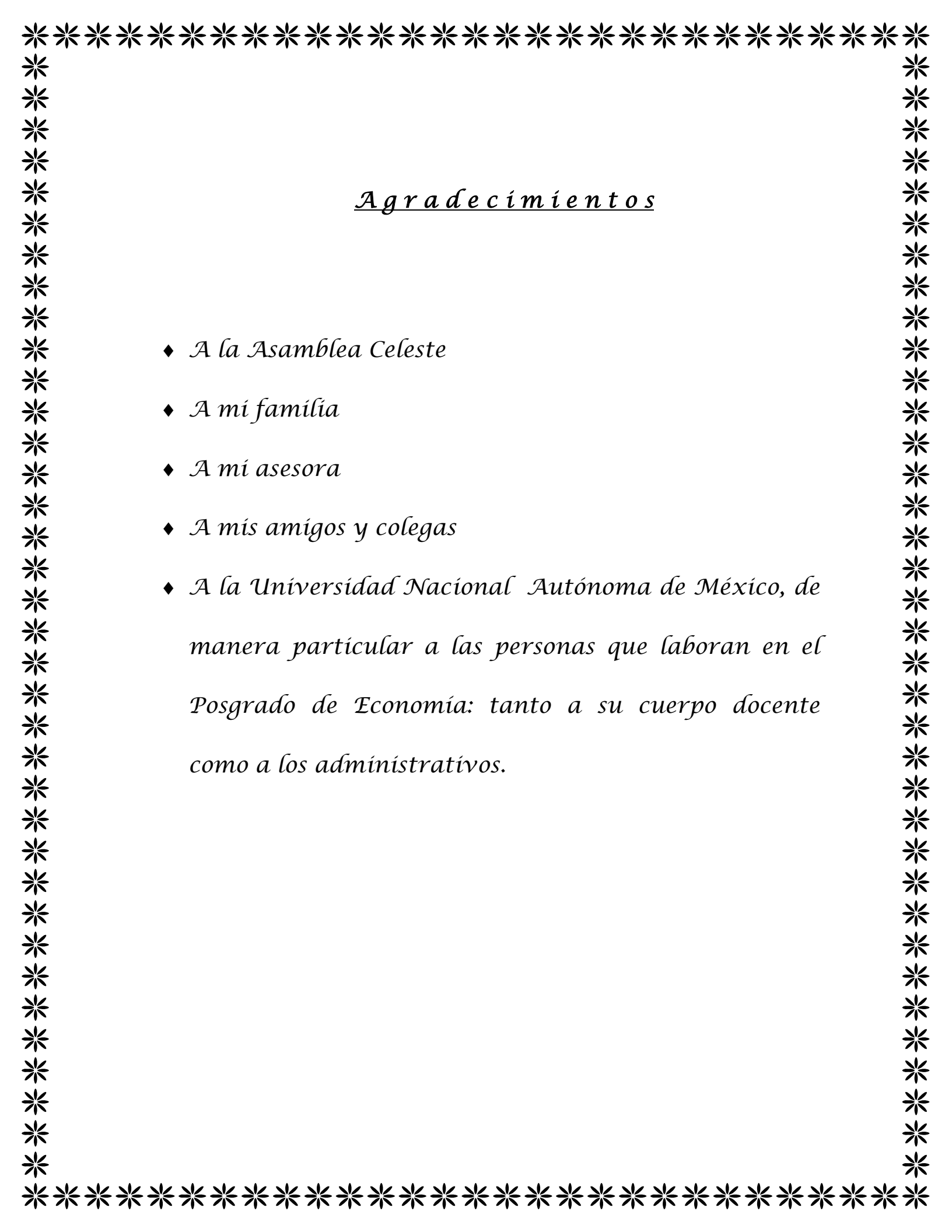


UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



Agradecimientos

- ◆ *A la Asamblea Celeste*
- ◆ *A mi familia*
- ◆ *A mi asesora*
- ◆ *A mis amigos y colegas*
- ◆ *A la Universidad Nacional Autónoma de México, de manera particular a las personas que laboran en el Posgrado de Economía: tanto a su cuerpo docente como a los administrativos.*

ÍNDICE

Los efectos de la reestructuración productiva en la concentración de la industria automovilística en México, 1982-1994

| | |
|-------------------|---|
| RESUMEN..... | 3 |
| INTRODUCCIÓN..... | 5 |

CAPÍTULO 1

Antecedentes

| | |
|--|----------|
| <i>1.1 Panorama general de la economía mexicana en los años setenta.....</i> | <i>6</i> |
| <i>1.2 Panorama general de la economía mexicana en los años ochenta.....</i> | <i>9</i> |

CAPÍTULO 2

Reestructuración productiva en materia automotriz en México en los años ochenta

| | |
|---|-----------|
| <i>2.1 Evolución general de la industria automotriz durante los años setenta.....</i> | <i>13</i> |
| <i>2.2 Reestructuración productiva en la industria automovilística en los años ochenta.....</i> | <i>18</i> |

CAPÍTULO 3

Efectos de la reestructuración productiva en el desempeño automovilístico: su concentración de mercado

| | |
|--|-----------|
| <i>3.1 Algunos aspectos sobre la concentración de mercado.....</i> | <i>27</i> |
|--|-----------|

3.2 Niveles concentración en la industria automovilística en los años ochenta.....35

CONCLUSIONES.....44

BIBLIOGRAFÍA.....48

R E S U M E N

Antes de la década de los años ochenta, la economía mexicana basó su desarrollo en un modelo llamado “sustitución de importaciones”, que consistió en la participación activa del Estado en la actividad económica, fomentando la industrialización de México por medio del proteccionismo a las empresas que incursionaban en el sector industrial. El objetivo era impulsar el crecimiento del mercado interno, y a partir de los años setenta comenzó a darse una apertura con respecto al sector externo, misma que se ve de manera más marcada en la década de los ochenta. En estos mismos años, se llevó a cabo una reestructuración de la economía mexicana que implicará una serie de eventos en la industria automovilística. El presente trabajo se dedica a estudiar el comportamiento del conjunto de empresas que se desenvuelven en la época de los años ochenta con respecto al tema de la concentración de mercado, específicamente la industria automovilística.

Abstract.

Before the decade of the eighties, the Mexican economy based its development on a model called "import substitution", which consisted of active participation of the state in economic activity, promoting the industrialization of Mexico through protectionism companies who raided the industrial sector. The aim was to promote the growth of the domestic market, and from the seventies began to show openness towards the external sector, it is seen most markedly in the eighties. In these same years, undertook a restructuring of the Mexican economy will involve a series of events in the automotive industry. This paper is devoted to study the behavior of the group of companies that operate in the eighties on the issue of market concentration, specifically the automotive industry.

Hipótesis:

A raíz del cambio estructural en la economía mexicana durante los años ochenta que incluyó, entre otras cosas, una desregulación en la inversión extranjera, se incidió en la cuota de mercado que poseían cada una de las empresas al exigirles en el periodo que se maneja en el presente trabajo, una reorientación hacia el mercado externo, implicando más inversiones por parte de los empresarios extranjeros en la industria de autos en México; ello traducido en el tema del nivel de concentración de mercado en México y se espera que haya incidido en el grado del mismo por todo lo anterior mencionado.

INTRODUCCIÓN

En el presente ensayo se quiere ver cómo en los años ochenta se llevó a cabo la tendencia en el tema de la concentración de mercado, y en el presente trabajo de manera específica en la industria automovilística pues es una de las más importantes de la economía mexicana, dado su encadenamiento productivo con otros sectores; autopartes, productos de hule, textil entre otros.

Se eligió el periodo 1982-1994, porque como ya es sabido, en ese tiempo el gobierno mexicano dio un cambio en el tipo de política económica que se había practicado desde años atrás, y es en 1994 cuando entraría en vigor el TLCAN (Tratado de Libre Comercio con Norteamérica), que una nueva etapa iniciaría el sector mencionado, pues se eliminarían los últimos decretos realizados en 1989 en materia automotriz, y de aquí en el automovilístico.

Por lo anterior, se revisan de manera general los antecedentes en México en materia económica para poder entender los sucesos que devinieron en el comportamiento del tema que se estudia. Posteriormente en el capítulo dos se ven los antecedentes de la industria automotriz en los años setenta para entender el por qué de la reestructuración productiva llevada a cabo en los años ochenta en la misma, como parte de una estrategia diferente a la que había estado llevando a cabo el gobierno en el periodo de sustitución de importaciones, y ahora ella sería de corte neoliberal. En el capítulo tres se hace revisión de los conceptos principales con respecto al tema de la concentración de mercado, necesario para poder entender la importancia de la consideración del mismo, y luego la revisión de estadísticas en el nicho de mercado más importante en nuestro país de la industria automovilística, dada la preferencia de los consumidores por el costo del mismo: los autos subcompactos, más económicos para el consumidor final en comparación con los autos compactos, de lujo y deportivos. Se lleva a cabo posteriormente las conclusiones sobre la evolución de la concentración de mercado en el periodo analizado.

CAPÍTULO 1

Antecedentes

1.1 Panorama general de la economía mexicana en los años setentas

En los años ochenta se llevó a cabo en la economía mexicana un proceso que se llamó cambio estructural, un país que exporta bienes manufacturados. ¿Por qué se pasó a este cambio estructural?

Una breve reseña sobre lo que ocurrió en la economía mexicana antes de los años mencionados ayudará a entenderlo. Al periodo 1940-1970 se le puede conocer como la era dorada de la industrialización. En el Estado mexicano las autoridades se persuadieron de que si se quería tener hegemonía tenía que actuar activamente en la inversión y en la producción, y así lograr que México se desarrollara. De esta manera, para el presidente Manuel Ávila Camacho la industrialización fue el principal objetivo de su gobierno. Para llevar a cabo este esfuerzo se hizo hincapié en la profundización de la protección comercial. Ya a principios de los años sesenta la sustitución de importaciones se completaba en la mayoría de los bienes de consumo no durable y bienes intermedios (los que han tenido alguna transformación, como el hilo de algodón y el acero). Después la política comercial e industrial quiso dirigirse a desarrollar bienes durables (bienes que se espera que duren más de tres años, pueden señalarse como ejemplos las máquinas herramientas, equipos y automóviles), y también bienes intermedios como a los bienes de capital.¹ Pero esto provocó más licencias de importación. Sí hubo una protección industrial, pasando de 17.7% en 1956 a 68.3% en 1970,² pero se podía apreciar que por otro lado se requerían más importaciones.

Se buscó al mismo tiempo la integración industrial local que incluyó requerimientos de contenido nacional, por ejemplo, en 1962 en la industria automotriz; una lista de productos sujetos a la sustitución de importaciones y que se publicaba anualmente; incentivos fiscales y permisos de importación en los sectores de bienes intermedios y de

¹ Moreno Brid, Juan Carlos; Ross Bosch, Jaime. *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*, FCE, México, 2010, 405p.

² *Ibíd*, pp.135.

capital. En algunos casos se ordenaba metas de exportación o de generación de divisas. Esos programas aumentaron.

En ésta época también se dio la promoción de exportaciones, aunque en menor importancia a lo largo de los treinta años que comprende el proceso de industrialización por sustitución de importaciones. En 1965 se estableció un programa de maquiladoras o también llamado de industrialización fronteriza que implicaba libre comercio como inversión para las empresas que procesaran para la exportación, situadas en la frontera norte. No pagaban aranceles a menos que toda su producción se exportara y Estados Unidos imponía impuestos de importación sobre el valor agregado generado en México.

También se apoyó a lo anterior con financiamiento a la exportación, mediante los bancos y otras instituciones financieras para usar parte de sus reservas para otorgar créditos de exportación a empresas manufactureras en 1960. A la par, las exportaciones manufactureras estuvieron exentas de impuestos a la exportación, y los impuestos a la exportación disminuyeron.

En este periodo también se dio importancia al financiamiento a la inversión industrial, en lo cual participó el gobierno por medio de Nacional Financiera, y así se invirtió en industrias manufactureras. Cabe destacar que estas compañías afrontaron escasez en época de guerra, como por ejemplo el cemento.

Después se redujo el papel promotor del Estado en el tema de financiamiento industrial en las empresas públicas que fueron decisivas en la fase anterior del proceso de industrialización. Ello lo asumió la banca privada a largo plazo como la inversión extranjera directa en las industrias manufactureras con más rápido crecimiento. Desde los años cincuenta, Nacional Financiera que había llevado su inversión a las industrias manufactureras, la dirigió a la infraestructura.

Los incentivos fiscales en esta época fueron asuntos tomados en cuenta aunque en menor grado y en ayuda de la política comercial, la finalidad de ellos fue diversificar la estructura industrial y promover la formación de capital en las manufacturas; se eliminaron impuestos a las importaciones de maquinaria, equipos y materias primas y devolución de impuestos sobre los ingresos de las empresas, y a cambio de ello las empresas daban

controles de precios, y calidad como capacitación de los trabajadores. Todo ello, entre otras cosas.

No está demás mencionar que a los años que van de 1954 a 1970 se le conoce como el periodo de “Desarrollo Estabilizador”, cuyo objetivo fue conseguir que hubiera crecimiento económico por medio de la estabilidad, se quería un desarrollo económico social y sostenido. Comprendió esta época las administraciones de Adolfo Ruíz Cortines (1952-1958), Adolfo López Mateos (1958-1964) y Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970). Con Luis Echeverría (1970-1976), se cambia de estrategia económica que incluyó aumento del gasto público, reforma fiscal y profundización de la política industrial que se venía llevando a cabo, y a su periodo se le llamó “Desarrollo Compartido”.

En sí, México tuvo un crecimiento económico sostenido durante los siguientes treinta años posteriores a 1940 aproximadamente en términos reales como en el PIB per cápita. Otros cambios importantes se pueden anotar en el tiempo mencionado: aumento de la urbanización, de la población, de la inversión (pública como privada), la tasa de alfabetización, la expectativa de vida, como también la producción manufacturera. Y fue el sector manufacturero el motor de crecimiento al incrementarse su producción, y su demanda provenía principalmente del mercado doméstico. Todo ello ocurrió en un régimen de sustitución de importaciones promovido por el Estado. Otro aspecto importante a mencionar es la agricultura que creció en el periodo 1940-1965, pues abasteció al sector manufacturero con ingresos crecientes de divisas que se necesitaron para la industrialización³.

³ Moreno Brid, Juan Carlos; Ros Bosch, Jaime. *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*, FCE, México, 2002, pp. 132.

1.2 Panorama general de la economía mexicana en los años ochenta

Los años que van de 1978 a 1981 se les ha considerado de crecimiento económico, dado el descubrimiento petrolífero y su sucesiva explotación, aunado a altos precios del petróleo a nivel internacional; empero hubo desequilibrio interno al considerar las variables macroeconómicas: aumento del gasto público (aunque este rubro no se viera tan mal dado los ingresos extraordinarios del sector petrolero); un importante incremento de la inflación; de los ingresos del petróleo, pero en la cuenta corriente se incrementaron el pago de intereses sobre la deuda externa, especialmente de pública y en 1976 dado el primer esfuerzo de liberalización comercial por un programa de convenio con el FMI (Fondo Monetario Internacional), en 1978 provocó que empeorara la balanza comercial no petrolera, pues las importaciones aumentaron mucho. A todo ello, se agregó lo que pasó posteriormente en el ámbito internacional: aumento de la tasa de interés internacional (llevada a cabo por Estados Unidos tratando de corregir su propia economía) y la caída de los precios del petróleo. Después la fuga de capitales porque el sector privado se dedicó a comprar dólares para cubrir sus créditos (al mismo tiempo que fueron más de los necesarios). En sí se observa en esta época errores de apreciación: se pensó que el hecho de que la tasa de interés internacional estuviera tan alta sería de corto plazo y que los precios del petróleo seguirían altos en el largo plazo, y por el lado de los acreedores externos, se pensó que México seguiría siendo una buena opción para continuar concediéndole crédito (con el que se financiaba el creciente déficit de la balanza comercial, como el gasto corriente). Así es como se puede ver que los aspectos señalados conllevaron a la crisis mexicana en los años ochenta.

En 1982 arribó a la presidencia Miguel De la Madrid Hurtado, cuando la economía se encontraba en crisis. Se consideró que la razón de ésta se debió a una excesiva intervención del Estado y por la estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones; el Estado había sembrado desconfianza en los grupos empresariales y en los sectores financieros del país y del exterior.

En diciembre de 1982 De la Madrid anunció un paquete de estabilización, el Programa Inmediato de Recuperación Económica (PIRE) cuyo objetivo fue la devaluación

del peso y una restricción fiscal; el primero para lograr un superávit comercial y el segundo para frenar la inflación que había llegado casi a 100% anual en 1982, y pasó a un 55% en 1983.⁴ El PIRE, comprendió medidas que fueron establecidas conforme a lo que establecía el Fondo Monetario Internacional como la disminución del gasto público, el aumento de los impuestos al consumo, controles salariales, la liberación de los precios internos, el ajuste de los precios y tarifas de los bienes y servicios producidos por el Estado, la fijación de tasas de interés impositivas para atenuar la fuga de capitales y la implantación de un tipo de cambio flexible que alentara las exportaciones.⁵

Con el PIRE también se buscó un crecimiento nulo de la producción en 1983 pero que luego iría aumentando. Sin embargo, la caída fue mayor en ese año, la inflación que se esperaba fuera de un 55% registró un 81%,⁶ en la cuenta corriente se rebasó la meta de que fuera superavitaria y sólo en el déficit fiscal se cumplió la meta propuesta.

El temor que tuvieron los acreedores internacionales ante una posible moratoria del pago de la deuda externa por parte de México, conllevó a que se renegociara aquella, en el patrón del Plan Baker, el cual contempló que México llevaría a cabo metas de estabilización de reforma estructural. Sin embargo el crecimiento de la economía fue muy exiguo.

En 1987, al disponerse de mayor financiamiento, una mejora de los precios del petróleo y el aumento de las exportaciones no petroleras, condujeron a un crecimiento de la Balanza Comercial. Empero, la inflación siguió elevada y la inversión no aumentó.

En octubre de 1987 se derrumbó la Bolsa de Valores de Nueva York, afectando los mercados financieros mundiales. El peso se devaluó de manera repentina debido a que los capitales que abandonaron el mercado de valores de México se dirigieron al mercado cambiario.

Así, en el sexenio de De la Madrid, la economía de México permaneció estancada. Una de las razones que lo explica, es que la mayor parte del excedente comercial era transferido al pago de los intereses al extranjero. “Las causas del estancamiento

⁴ Lustig, Nora. *México: hacia la reconstrucción de una economía*, COLMEX, México, 1994, pp.51.

⁵ Guillén Romo, Arturo. *México hacia el siglo XXI: Crisis, y modelo económico alternativo*, Plaza y Valdés, UAM, División de Ciencias Sociales y Humanidades, México, 2000, 319p.

⁶ Lustig, Nora. *México: hacia la reconstrucción de una economía*, COLMEX, México, 1994, pp.75.

obedecieron a la situación anómala creada por los acuerdos de renegociación de la deuda externa pactados con el bloque acreedor que convirtieron a los países endeudados en exportadores netos de capital”.⁷ Lo anterior provocó que las importaciones cayeron al igual que la inversión. Se quiso comprimir la demanda interna para poder pagar al exterior. Las devaluaciones que se registraron en este periodo provocaron inflación lo que generó que los ingresos disminuyeran y esto conllevó a la disminución de la demanda interna.

En diciembre de 1987 se firmó un programa de estabilización llamado Pacto de Solidaridad Económica (PSE), mediante la concertación de los representantes de los sectores obrero, campesino, empresaria l y el gobierno. Dicho programa era de corte ortodoxo y heterodoxo y tenía como objetivo reducir la inflación. El PSE contempló como medidas ortodoxas la disciplina fiscal y una política monetaria restrictiva que implicó restricción al crédito interno para controlar la demanda agregada, y entre las medidas heterodoxas contempló la fijación de aumentos salariales en función de la inflación esperada, congelamiento de precios y tarifas del sector público, control de precios concertado, deslizamiento controlados del tipo de cambio (con el fin de dar certidumbre y desalentar la especulación en el mercado cambiario), reformas estructurales que incluía la intensificación de la apertura comercial y la privatización de empresas públicas.⁸

Con el PSE se logró disminuir la inflación, la cual en el segundo semestre de 1987 era de 9%, pasó en 1988 a 1.2% en el mismo periodo. El PIB real en 1988 creció 1.3%, las exportaciones no petroleras a 15.2% así como la inversión privada.⁹

En esta etapa, la apertura comercial se aceleró. Se redujo el arancel máximo de 40 a 20%¹⁰ y se eliminaron los permisos previos a la importación. El aumento de la oferta de bienes en el país, generado por el incremento de los productos importados que implicó el crecimiento de la competencia, hizo que el precio de los bienes comerciales no continuara incrementándose pues tuvieron que ajustarse a los precios externos que funcionaron como techo.

⁷ Guillén Romo, Arturo. *México hacia el siglo XXI. Crisis y modelo económico alternativo*. Editorial Plaza y Valdés, México, 2000. p.73

⁸ Tello, Carlos. *Estado y desarrollo económico: México 1920 – 2006, Segunda edición, UNAM, 2011, pp, 634 – 642.*

⁹ Lustig, Nora. *México: hacia la reconstrucción de una economía*, COLMEX, México, 1994, pp77.

¹⁰ *Ibíd.*, pp.77.

Sin embargo, el Pacto mantuvo permanentes los controles como la disciplina fiscal para mantener la estabilidad financiera y de precios que aunque por un lado eran necesarios para el crecimiento económico, por otro lado desalentaban la inversión privada. El costo social del programa fue alto, pues los salarios reales continuaron deteriorándose.

Cuando Salinas tomó la presidencia, anunció el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE). La finalidad de dicho programa fue la recuperación del crecimiento sin provocar inestabilidad en los precios. La transferencia de recursos por concepto del servicio de la deuda externa iniciada desde 1982, era un obstáculo para lograr el crecimiento en la economía, pues al producir grandes superávits en la balanza comercial de México una proporción importante se destinaba al pago de la deuda que implicó que México no pudiera contar con divisas suficientes. Por lo tanto, el gobierno buscó reducir los montos al servicio de la deuda externa.

Debido a la determinación de México de llegar a un acuerdo de reducción de las transferencias netas de recursos y el fracaso del Plan Baker que buscó restablecer el crecimiento de las economías endeudadas mediante nuevos empréstitos no conseguido entre otras cosas por la renuencia de los bancos comerciales para concederlos, la renegociación se llevó a cabo en 1989, conocida como el Plan Brady, nombrado así por el secretario del Tesoro de Estados Unidos, James Brady quien consideró necesarias las reducciones del principal como los intereses para iniciar la solución de la deuda externa.

Con el Plan Brady sólo se consiguió postergar los problemas del endeudamiento. Sin embargo, tuvo efectos favorables en las expectativas de los agentes económicos. El éxito inicial del Pacto y el anuncio de las reformas económicas futuras (entre las más sobresalientes, la privatización bancaria y el TLCAN), el acuerdo estimuló más la estabilización que sostuvo la recuperación económica al vigorizar la repatriación de capitales y la entrada al país de capitales externos, lo que suprimió la transferencia neta de capital al exterior.

CAPÍTULO 2

Reestructuración productiva en la economía mexicana en los años ochenta

2.1 Evolución general de la industria automotriz durante los años setenta

Se ha expuesto anteriormente grosso modo cómo se pasa del proceso de sustitución de importaciones a una economía c entrada al exterior, necesario para entender cómo esos cambios trascendentales afectaron a la industria automovilística; como es que se desarrolla en los años setenta y su cambio en los años ochenta.

En la etapa de los s etenta, en el sector automotriz (integrado por rama la 56 de vehículos automotores y la 57 referida a las autopartes) existía el problema de que no se podían sustituir importaciones de ciertos componentes y partes necesarios para el mismo. A medida que aumentaba la demanda de vehículos, se incrementaba la importación de insumos lo que afectaba la balanza comercial del país.

Por lo anterior, y debido al aumento de marcas que no permitía un proceso de integración de partes nacionales más dinámico, el gobierno mexicano fijó una serie de medidas que consistían en limitar la fabricación de vehículos de ciertas empresas a menos que justificaran su permanencia por su presencia significativa en el mercado. Se dio entonces el comienzo del desarrollo de la industria automotriz mediante la sustitución de importaciones que comenzó a observarse a partir de 1962.

Como consecuencia de lo anterior, se emitió el 23 de agosto de 1962 el decreto de integración nacional que consistió en prohibir la importación de motores para automóviles y camiones y de conjuntos mecánicos armados a partir del 1 de septiembre de 1964. De esta manera, se establecieron las condiciones mediante las cuales las plantas ensambladoras continuarían operando en el mercado nacional. Además, aquellas tendrían que detallar las partes que serían adquiridas a proveedores nacionales como el monto de las inversiones

que se efectuarían. En cuanto a la integración de partes nacionales, a partir de 1964 debería alcanzar a 60% del costo directo de integración.¹¹

Como consecuencia de lo anterior, se redujo de manera significativa el número de empresas terminales; pero las que permanecieron consolidaron sus actividades e ingresó un nuevo productor: Nissan. “De las 17 empresas que ensamblaban o comercializaban 41 marcas de automóviles en 1960, cinco años más tarde quedaban ocho, que producían 19 marcas”.¹² Aún ocurrido lo anterior, el empleo en las empresas ensambladoras aumentó, pasando de 9021 personas en 1962 a casi 30,000 en 1972.¹³

También se sentaron las bases para la creación de la industria nacional de autopartes, la cual empleaba a 60,000 personas en 1971 y figuraba un importante papel en el proceso de asimilación tecnológica. Las compras de partes nacionales se incrementaron, pasando de 174 millones de dólares en 1962 a más de 320 millones.¹⁴ Sin embargo, el proceso de sustitución de importaciones hizo que los insumos adquiridos en el interior del país fueran más caros que los importados y a veces era de dudosa calidad.

El 24 de octubre de 1972 se publicó otro decreto para el desarrollo de la industria automotriz, el cual contenía algunas disposiciones para la industria terminal y la de autopartes. En cuanto a la industria terminal, se determinaron cuotas a la producción, es decir, que se compensara parte del valor de las importaciones con exportaciones. Se estableció un porcentaje que iría aumentando gradualmente de 1973 a 1976. Igualmente se otorgarían cuotas extras de producción a las empresas que ocuparan partes nacionales mayores a la mínima establecida, y lo mismo si las exportaciones eran mayores a las previstas.

Este decreto sirvió además para limitar la producción con el fin de obtener mayor competitividad. Esto trajo consigo que las empresas que se dedicaban a la producción de vehículos populares únicamente pudieran producir éstos y no de otro tipo, a la vez que otros productores no podrían fabricarlos.

¹¹ De María y Campos, Mauricio. *Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas*. Publicaciones de las Naciones Unidas (Estudios e Informes de la CEPAL 83), Santiago de Chile, 1992, p.52.

¹² *Ibid.*, pp. 53.

¹³ *Ibid.*, pp.53.

¹⁴ *Ibid.*, pp.53.

También se otorgaron incentivos fiscales a las empresas terminales como son la reducción de los impuestos sobre la importación, la disminución de impuestos federales, la devolución de impuestos indirectos sobre las exportaciones, entre otros.

En cuanto a la industria auxiliar, se prohibió a las empresas terminales fabricar partes y componentes, salvo para exportación. Además, las productoras de autopartes tendrían que fabricar los insumos con un mínimo de 60% de capital social mexicano.

Así mismo, a la industria de autopartes se le incluía en el patrón de las exportaciones "... pues obligaba a la industria automotriz terminal a que un mínimo de 40% de las divisas necesarias para compensar sus cuotas de producción (...) fuera generado por exportaciones de la industria de autopartes".¹⁵

Con este marco regulatorio, la industria automotriz continuó creciendo en México. Entre 1970 y 1975 la producción de automotores aumentó 86.9%.¹⁶ Sin embargo, en 1975 comenzaron a surgir problemas en el sector y en la economía mexicana que provocaron la devaluación de la moneda en 1976.

Con lo anterior, se demostró que con la escasa exportación y el proceso de sustitución de importaciones no se alcanzó una mayor articulación industrial de este sector, "Las deficiencias del abastecimiento de materias primas y de insumos intermedios, las carencias tecnológicas y las insuficientes escalas de producción impidieron que el valor agregado nacional contrarrestara la fuerte demanda de importaciones de un mercado interno creciente".¹⁷

Aunque entre 1970 y 1975 las exportaciones de la industria automotriz fue de una tasa anual de 36%, mayor que las importaciones (24%), no se logró el objetivo de que las exportaciones equivalieran al 50% de las importaciones, cuando sólo registraron el 16%.¹⁸ Así, aunque la industria automotriz se expandió en la etapa de sustitución de importaciones, no lo hizo con divisas suficientes.

¹⁵ Ibid., pp.54.

¹⁶ Ibid., pp.54.

¹⁷ Ibid., pp.54.

¹⁸ Ibid., pp.55.

Cuando en los años setenta el modelo de sustitución de importaciones comenzó a demostrar su debilitamiento se reflejó en la industria automotriz, cuando descendió su dinamismo y la tasa de crecimiento del sector de autopartes fue más baja que la de la industria terminal.

El país experimentó dificultades financieras que generaron la devaluación de la moneda y la firma de un convenio con el Fondo Monetario Internacional a finales de 1976. Posteriormente se descubrieron reservas petroleras y dado el alto precio de este recurso en el mercado internacional se benefició la economía mexicana con la entrada de divisas, lo cual condujo a un periodo de auge de 1978 a 1981.¹⁹ Este auge repercutió en el sector automotriz al aumentar la demanda y la producción de automóviles que fomentaron nuevas inversiones.

El gobierno promovió una política hacia el sector automotriz que influyó en gran medida sobre la expansión exportadora del sector. Lo anterior lo refleja el decreto de 1977 llamado "Decreto para el fomento de la industria automotriz". Este decreto buscó el repunte del desarrollo de la industria automotriz vía exportaciones que ya antes se había buscado. Este decreto se dio en un contexto optimista tanto para la evolución futura de la economía como del mercado interno de automóviles.

Por otro lado, en el contexto internacional, las principales empresas terminales como las estadounidenses y las europeas percibieron la necesidad de hacer frente a la competencia japonesa por la revolución técnico-organizacional en la manufactura de vehículos. La manera que se llevó a cabo para hacer frente a este tipo de competencia fue reducir costos de ciertas partes o componentes automotrices mediante su producción en otras zonas.

Los dos factores mencionados conllevaron a nuevas inversiones del sector automotriz en México, muchos orientados al sector externo. Las empresas terminales deberían de lograr equilibrio en su presupuesto de divisas con sus propias exportaciones para cubrir las importaciones de partes y componentes para la producción de automóviles

¹⁹ Unger, Kurt. Las exportaciones mexicanas ante la evidencia de las industrias química y automotriz. FCE-COLMEX, México, 1990, p.149.

que serían destinados al mercado nacional, o incrementando el grado de integración de partes nacionales, lo cual ya estaba establecido en decretos anteriores.

La respuesta de las empresas transnacionales terminales al decreto, fue con proyectos de inversión muy considerables: se construyó el complejo automotriz de Ramos Arizpe con las plantas de General Motors y Chrysler ubicada en Coahuila, que entraron en operación en 1981. Nissan construyó otro complejo automotriz en Aguascalientes. Volkswagen amplió sus instalaciones en Puebla. Renault construyó una planta de motores en Gómez Palacio, Durango. Ford invirtió en una planta en Chihuahua y otra de ensamble de vehículos en Hermosillo.

Además de las nuevas plantas de exportaciones de las empresas terminales, otra consecuencia del decreto de 1977 fue que el sector de autopartes se extendió. Las empresas terminales tuvieron la restricción de fabricar componentes, al exigir que 50% del valor de las exportaciones de la industria terminal consistiera de componentes de la industria nacional de autopartes. También se orientó este sector al mercado externo que influyó en su crecimiento. Cuando la materia prima necesaria para la fabricación de partes o componentes no se encontraba en México o no tenía la calidad y costo requeridos, el sector de autopartes podía importar las materias primas. Así, las empresas terminales podrían contar con insumos con calidad equiparables al extranjero. Esto implicó que las empresas terminales se interesaran en ampliar sus operaciones mediante coinversiones con empresas de autopartes. Aunque se observaron logros entre 1977 y 1981, fueron reducidos por los efectos económicos de la crisis iniciada en 1982.

Debido al auge petrolero entre 1978 y 1981, la demanda de automóviles se incrementó. La capacidad instalada de la industria automotriz fue insuficiente, lo que provocó que aumentaran las importaciones de componentes, partes y vehículos terminados. Por otra parte, aunque aumentaron las exportaciones, fueron menos de lo esperado, debido a la contracción del mercado externo y por la falta de competitividad de los productos nacionales.

2.2 Reestructuración productiva en la industria automovilística en los años ochenta

En 1981, el sector automotriz era responsable de 58% del déficit comercial de país.²⁰ Se prohibió las importaciones de equipos de lujo, se establecieron controles de precios y se establecieron convenios con las plantas armadoras para que cubrieran su déficit con divisas mediante la realización de proyectos enfocados al comercio exterior.

Lo que también podría explicar el aumento de las importaciones en los años mencionados es el aumento de las exportaciones de vehículos, pues tenían mayor contenido de componentes de importación que las unidades que se vendían en el mercado interno.

Otro aspecto que se puede señalar con respecto a las importaciones de entre 1979 y 1981 es que aumentaron de manera importante por un tipo de cambio sobrevaluado, la prosperidad económica que se vivía en ese entonces, la limitada oferta para satisfacer la demanda interna y de la fuerte propensión a importar componentes.

En el año mencionado anteriormente la economía mexicana registró un déficit histórico que fue de 3 800 millones de dólares, pese a las grandes exportaciones petroleras. La industria automotriz fue responsable de casi 60% de ese déficit, pues su saldo negativo fue de 2 120 millones de dólares.²¹ Pero a partir de 1983, la industria automotriz pasó de un déficit a un superávit en los años siguientes.

Su evolución se explica por la disminución de las importaciones ocasionada por la contracción del mercado interno. La evolución de las exportaciones se debió por el entorno internacional favorable, la mano de obra barata y productiva, la localización geográfica atractiva y las políticas macroeconómicas y sectoriales de fomento y de regulación. Todo lo anterior impulsó a las empresas a compensar sus importaciones con exportaciones y generar excedentes en divisas.

²⁰ De María y Campos, Mauricio. *Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas*. Publicaciones de las Naciones Unidas (Estudios e Informes de la CEPAL 83), Santiago de Chile, 1992, p. 56.

²¹ *Ibíd.*, pp. 56.

La principal característica de este sector en los años ochenta es la intensificación de sus exportaciones. Debido a las inversiones en las nuevas plantas de motores que se realizaron durante 1979 – 1981, en 1982 las exportaciones aumentaron con mayor rapidez. La contracción del mercado interno en 1983 agudizada por nuevas plantas de ensamble, impulsó a las empresas automotrices a ocupar su capacidad instalada ociosa para producir para el mercado exterior. Esta tendencia fue motivada aún más por la devaluación del peso, los bajos salarios, la alta productividad de la mano de obra y la proximidad del mercado norteamericano que estaba en expansión.

La estructura de las exportaciones ha sido diferente; por ejemplo, las de los motores fueron diferentes a las de la terminal; desde 1982 a 1986 los motores representaban mayor proporción de las exportaciones pero a partir de 1987 los automóviles aumentaron el nivel de exportación, en el conjunto de las exportaciones manufactureras. La tendencia exportadora que se observa en el periodo de los años ochenta no fue igual para las distintas ensambladoras de vehículos en México; por ejemplo, las exportaciones de Volkswagen sólo se incrementaron a partir de 1989, mientras que la tendencia exportadora de las armadoras de Estados Unidos como la Ford y GM fue decisiva. En 1985, la rama de autopartes aumentó tanto su producción como su venta al mercado externo recuperando los niveles que tenía en 1981, mientras que la industria terminal lo hizo hasta 1988.

Como se observa, en la década de los años ochenta la transformación principal que se llevó a cabo en la industria automotriz fue el de su reorientación al sector externo e integración con el mercado estadounidense. Se abrieron nuevas plantas altamente especializadas, es decir, autos compactos y subcompactos, y modelos específicos.

La nueva orientación exportadora trajo consigo nuevas inversiones extranjeras directas que fueron incentivadas por el interés de participar en los envíos dirigidos al mercado estadounidense y por la penetración de tecnologías que estaban a la vanguardia. Lo anterior conllevó a que se usaran robots, prensas automáticas, máquinas herramientas de control numérico, usando aún mano de obra intensiva. La mayor parte de las inversiones fueron realizadas por empresas transnacionales.

Su presencia fue fortalecida con la apertura de nuevas plantas. Al inicio de los ochenta incorporaron tanto tecnología moderna como nuevas estrategias corporativas provenientes

de las matrices (como es el caso de GM, Ford y Chrysler) con el fin de defender el mercado nacional de importaciones japonesas y de otros productores.

A inicios del sexenio de De la Madrid, en 1983, se emitió el Decreto para la Racionalización de la Industria Automotriz²² cuyos planteamientos fueron al igual que decretos anteriores, respecto a las exigencias sobre incorporación de contenido nacional, la participación de la industria nacional en las exportaciones, las restricciones al número de líneas y modelos, la producción de componentes por parte de la industria terminal, por mencionar los más importantes, pero además incluía por primera vez, que mediante líneas adicionales de producción, se produjera y ofreciera en el país automóviles similares a los que se ofrecían en el resto del mundo, y así conseguir una inserción efectiva en los procesos de internacionalización de la industria mundial. El propósito del decreto era que las políticas de fomento y de regulación de la industria automotriz evolucionaran y se actualizaran, para responder a los cambios que se suscitaron en la industria internacional.

En ese ambiente, el mercado doméstico disminuyó entre 1983 y 1988 a causa de la crisis de la economía a partir de 1982, así como por el estancamiento económico de los seis años siguientes y por la caída de los ingresos reales de la clase media.

La disminución de las ventas de los automóviles fue de manera diferenciada; mientras la caída de las ventas de los automóviles deportivos fue de manera espectacular, los vehículos populares y compactos se redujeron en menor medida. En cuanto a la reducción del mercado de vehículos para el transporte colectivo de pasajeros y de carga fue más marcado que el de autos lo que también se explica por la contracción de los programas de inversión y de gasto público, las altas tasas reales de interés y el control de tarifas. Las empresas privadas que tuvieron dificultades para invertir en autobuses orientaron la demanda hacia vehículos más baratos, como las Combis de Volkswagen.

²² De María y Campos, Mauricio. *Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas*, Publicaciones de las Naciones Unidas, Estudios e informes de la CEPAL 83, Santiago de Chile, 1992, pp.32.

La situación cambió por la crisis de la deuda externa y de la balanza de pagos que ocurrió en 1981-1982; entonces el gobierno decidió devaluar el peso, imponer mayores restricciones a las importaciones y el control de cambios. Así, para 1982, las importaciones de la industria automotriz disminuyeron. Debido a la crisis de divisas, la reducción del mercado interno y el programa de reordenamiento comenzado por el gobierno de Miguel De la Madrid, disminuyeron aún más las importaciones de la industria. Cuando se superaron los problemas más críticos, durante 1984 y 1987 las importaciones automotrices crecieron gradualmente. Entre 1988 y 1989 aumentaron con mayor rapidez debido al incremento de la producción para el mercado interno así como para la exportación, la disminución de la subvaluación del peso y por la liberalización de la importación de autopartes, con la excepción de motores, entre otras cosas.

A raíz del Pacto de Solidaridad Económica, en 1988 se suprimió el requisito previo de importación que correspondía al sector de autopartes y sólo se controló la importación de motores. En cuanto a la importación de autos usados, el decreto lo prohibía pero se expidieron autorizaciones especiales para importar vehículos usados de trabajo destinados a los agremiados con la condición de que fueran de modelos anteriores a 1984. En cuanto a autos nuevos que también estaba prohibido importar se autorizaron cuotas anuales de autos usados con la restricción de que fueran unidades similares a los fabricados en México.

Al buscarse en México un cambio estructural y poder insertar a México en la economía internacional, conllevó a que la política con respecto a la inversión extranjera se cambiara, siendo a partir de 1983 cuando se sentaron las bases para que se diera una apertura a la inversión extranjera. Para empezar, en una primera etapa que va de 1983 a 1984 se promovió la inversión extranjera en “áreas donde parecía más importantes su incidencia en el empleo, a la sustitución de importaciones, al desarrollo regional, a la incorporación de tecnologías nuevas y, sobre todo, a las exportaciones. Se cuidó, sin embargo, que no desplazara el capital nacional o extendiera su dominio a sectores de la producción considerados estratégicos”.²³

Después se dio una segunda etapa, ésta junto con una apertura comercial dada en 1985, se procuró que las disposiciones en materia fueran mucho más flexibles; se exigió

²³ Ibid., pp,32.

menos la coinversión, mismo que desapareció en 1988 (a excepción de las áreas en las que fijaban requisitos, lo cual quedaba estipulado en la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973).

En este mismo año, debido a la reestructuración de la deuda pública externa, se fomentó la inversión extranjera con la posibilidad de utilizar swaps, es decir, que se canjearan bonos de la deuda externa mexicana, que se consiguieron con descuento en los mercados internacionales para realizar inversiones en México. De esta forma, de 1983 a 1988 la inversión extranjera aumentó, pero tampoco se podría exagerar en su aumento al considerar los cambios en las corrientes internacionales de capital, como de la situación económica desfavorable que se vivía en México. La inversión extranjera directa provino más de Estados Unidos y en menor medida del Reino Unido, Alemania, Japón, Suiza, como de otros países pero éstos menos del 3% cada uno, y esa misma inversión extranjera directa, en tema de sectores de la economía mexicana, la encabezó la industria manufacturera que después de haber registrado durante años 75% del total, en 1989 era del 67%.²⁴ Se dieron reinversiones de las empresas con capital extranjero que ya estaban en México. Con respecto a los swaps de 1986 a 1988 registraron un curso esencialmente contable y un subsidio muy importante en el área turística y automotriz; pero esto último se ha considerado discutible, pues los proyectos estaban programados con o sin swaps.

Antes del decreto de 1989, la industria automotriz se encontraba muy concentrada debido a los decretos anteriores que la protegían de la competencia venida del exterior, esto en referencia de la protección que se le daba en materia de importaciones. Pero es a partir del decreto de 1989 cuando se da una mayor competencia debido a los parámetros que contenía el nuevo marco regulatorio. Se estableció el Decreto automotriz llamado "Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz" el cual hace referencia a la producción y a la importación de automóviles y camiones ligeros con un peso bruto vehicular hasta de 8.8 toneladas. También se emitió otro decreto²⁵ llamado "Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte"; éste hace hincapié en la producción e importación de camiones pesados de más de 8.8 toneladas, autobuses integrales y tractocamiones.

²⁴ Ibíd., pp.33.

²⁵ Ibíd., pp.34.

Con ambos decretos se buscó nivelar los precios de la industria automotriz con los del exterior así como la calidad, integrado gradualmente a la Industria a la competencia con el exterior (para esto tenía que reconvertir las plantas y procesos productivos).

Con los decretos antes mencionados, se le da una mayor libertad a las empresas para incidir en el número de líneas y modelos de los vehículos que producirán. Lo mismo en cuanto el establecimiento de plantas, integración nacional de los componentes para los autos y el grado de integración nacional específicos.

Lo anterior implicó, por lo tanto, más opciones para los consumidores para elegir el producto. “Los decretos, así mismo, amplían el rango de opciones para el consumidor nacional al permitirle elegir entre una mayor variedad de vehículos ofrecidos por los fabricantes nacionales, entre los que se encuentran los vehículos que las empresas fabricantes puedan exportar”.²⁶

Además, los consumidores nacionales ante la nueva regulación se verían beneficiados ya que el marco regulatorio estableció precios máximos que no podrían exceder de los internacionales y si eso ocurriera, podrían importar libremente.

La apertura del comercio exterior a partir del sexenio de De la Madrid tuvo otra etapa, que implicó el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), que se puede resumir con respecto de la industria automotriz de la siguiente manera.²⁷

- a) En cuanto a las barreras arancelarias, a partir de la entrada en vigor del TLCAN, que en 1994, en un plazo de 10 años desaparecerían los aranceles totalmente, a partir de enero de 2004; en cuanto a vehículos, se inicia con 2.5% de arancel para automóviles y 25% para camionetas y camiones ligeros y medianos. Estados Unidos acuerda suprimir de forma inmediata los aranceles a automóviles, mientras que Canadá inicia con una tasa arancelaria que pasa del 9.2% a 4.2% a la entrada en vigor y México de 20% a 10%; todo lo anterior en cuanto a Canadá y México, se eliminaría gradualmente en un periodo de 10 años. Para las importaciones de camiones ligeros y camionetas, Estados Unidos redujo de 25 a 10% a la entrada en

²⁶ Kessel, Georgina (compiladora). *Lo negociado del TLC. Un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado Trilateral de Libre Comercio*, México, Mc. Graw – Hill, 1994, p. 100.

²⁷ De María y Campos, Mauricio. *Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas*, Publicaciones de las Naciones Unidas, Estudios e informes de la CEPAL 83, Santiago de Chile, 1992, pp.36 - 42.

vigor; Canadá disminuye de 9.2 a 4.6% el arancel y México parte de un arancel del 10%. Todo lo anterior implicó que se eliminaría, en el primer país de manera gradual los cuatro años siguientes, y en los dos últimos países en cinco años se suprimirían los aranceles de manera total. En cuanto a los demás tipos de vehículos (camiones pesados, tractocamiones y autobuses integrales) también los países integrantes quitarían los aranceles en un periodo de diez años. Las restricciones no arancelarias en este punto, México las mantendría solo por cinco años. Hay que recordar que entre Estados Unidos y Canadá no hay aranceles por el Tratado de Libre Comercio que existe entre ellos dos.

- b) Barreras no arancelarias. Esto tiene que ver con las importaciones de vehículos nuevos y usados. En el primero, se acordó que México mantendrá restricciones a las importaciones de automóviles y camiones ligeros durante los diez primeros años de vigencia del Tratado, lapso durante el cual sí podrán importar aquellas empresas que cumplieran con las regulaciones y adecuaciones del decreto automotriz y ya en el año once se suprimen los permisos de importación y así cualquier persona podría importar vehículos si así lo deseaba. En lo que se refiere a vehículos de autotransporte se proseguirían las restricciones mediante cuotas de importación en los cinco primeros años de la entrada en vigor del Tratado. A partir del año 2004, cualquier persona física, y no sólo las empresas, podría importar un auto nuevo y que cumpliera con los pagos que se llevan a cabo en territorio nacional y que son el Impuesto Sobre Automóviles Nuevos (ISAN), Impuesto al Valor Agregado (IVA) y la tenencia o uso vehicular; también que contrataran un agente aduanal para que se encargara del proceso de importación; demostrar que el vehículo es nuevo, es decir, el auto no debe tener más de mil kilómetros recorridos y no más de 90 días de producido; cumplimiento de las normas oficiales mexicanas (NOM) ambientales y de seguridad, con las que cumple la industria automotriz en territorio nacional, exigibles en la frontera; comprobación con un certificado de origen, emitido por la empresa que produjo el auto, que éste satisficiera las reglas de origen. En caso de que no cumpla con el contenido de origen, pagará un cincuenta por ciento de arancel de importación; deberá extender una carta de aviso de exportación a la aduana de Estados Unidos y tener la documentación que demuestre que el valor aduanero corresponde al precio real de adquisición. En el segundo, para la apertura de la

frontera en la importación de autos usados , empezaría a partir de 2009. México eliminaría gradualmente las barreras no arancelarias en el caso de vehículos usados, lo que se vería reflejado entre los años 16 y 25 de inicio del Tratado y en el año 26 se suprimirían las barreras no arancelarias a la importación en dicho punto que se menciona y que provenga de Estados Unidos y Canadá cumpliendo con la regla de origen (que cumplan con un cierto porcentaje de contenido regional acordado entre los tres países implicados). Por lo tanto, se podrían importar vehículos pero con la resolución tomada que se ve en el cuadro 1.

CUADRO 1
Periodo de años en los que se podrá importar un vehículo en México

| Años | Antigüedad del vehículo |
|-------------|--------------------------------|
| 2009-2010 | 10 años |
| 2011-2012 | 8 años |
| 2013-2014 | 6 años |
| 2015-2016 | 4 años |
| 2017-2018 | 2 años |

Fuente: Tomado de Fernández Pérez Manuel, "Regulaciones en materia automotriz" en: Kessel, Georgina (compiladora). *Lo negociado del TLC*, McGraw-Hill, México, 1994.

También el Tratado abarcó los temas de la Balanza Comercial respecto a la metodología de su cálculo; el CAFE (Corporate Average Fuel Economy), legislación de Estados Unidos para el uso eficiente del combustible que obliga a las flotillas ensambladoras tener cierto nivel de rendimiento de combustible; en materia de inversión extranjera; reglas de origen y

la eliminación de los decretos de 1989, donde en el decreto automotriz se irían modificando las principales disposiciones y se eliminarían gradualmente en un lapso de 10 años y el 1 de enero de 2004 quedaría anulado y el decreto de autotransporte de 1989 se anularía de inmediato.

CAPÍTULO 3

Efectos de la reestructuración productiva en el desempeño automovilístico

3.1 Algunos aspectos sobre la concentración de mercado

Antes de entrar en materia con el nivel de concentración de mercado en el sector de estudio, será conveniente destacar aspectos relevantes con respecto al concepto de la concentración. El conocimiento del nivel de concentración y el poder de mercado permiten saber el grado de competencia existente en un sector dado. El poder de mercado se halla relacionado con el grado en que está concentrada una industria. “El grado en que una única empresa o un pequeño número de ellas controla las decisiones de precios y producción en una industria”,²⁸ también pueden influir en políticas de investigación y desarrollo lo que incidirá en la rentabilidad, eficiencia técnica y crecimiento de las empresas.²⁹

Hay relación entre el poder de mercado y la concentración de mercado, pues si una industria se encuentra concentrada, es muy probable que pueda ejercer el poder de mercado.

La concentración de mercado se puede entender como “el número y distribución de tamaños de empresas que operan en un mercado particular”,³⁰ o “hace referencia al grado al cual la producción se encuentra concentrada en manos de un reducido número de

²⁸ Samuelson, Paul; Nordhaus, William. *Economía*, McGraw-Hill, decimoquinta edición, España, 1996, p. 168.

²⁹ Clavijo, Fernando y Casar, José I. (compiladores). *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, vol. 1, FCE, México, 1994 (Lecturas del Trimestre Económico 80), 383p.

³⁰ Casar, José I., et. al. *La organización industrial en México*, editorial Siglo Veintiuno, México, 1990, p. 99.

grandes empresas en un mercado o industria determinado”.³¹ También se puede entender como la proporción relativa de ventas industriales que dominan los grandes vendedores.

Así, es importante considerar los mercados o industrias individuales, el número de éstas y la distribución del tamaño de las firmas de una industria.³² Existen dos tipos de concentración: las horizontales, en las cuales son las empresas que forman parte de una adquisición, fusión o unión empresarial, compiten en el mercado del mismo producto; y las verticales, que hacen referencia a lo anterior, pero que ahora se realiza una compra de alguna empresa que sea proveedora o cliente. En las concentraciones horizontales la concentración es mayor que en las verticales, ya que la primera hace referencia a firmas de la misma industria; disminuye la cantidad de competidores, lo que puede conllevar a influir en el precio de mercado.

Existe también la concentración agregada, que es como la concentración de mercado, pero hace referencia a la economía en su conjunto o a sectores extensos como el sector financiero o el manufacturero. La medida de la concentración dependerá de dos factores: “... el número de empresas en el mercado y su dimensión relativa. Para medir la concentración es necesario: a) clasificar a las empresas dentro de sus mercados relevantes; b) medir el tamaño de cada firma y de su respectivo mercado y c) contar con una medida estadística del grado de concentración (un índice)”.³³ El presente trabajo se centrará en la concentración de mercado por el tema de estudio que le corresponde.

En cuanto a concentración y poder de mercado, existen ciertas medidas de concentración para establecer en una industria a qué tipo de estructura de mercado pertenece de manera más próxima, si a una de competencia perfecta o a una de monopolio; por medio de los índices de concentración se pretende conocer el grado en que se encuentra controlada la producción de una industria por pocas empresas.³⁴ Si existe una mayor concentración de mercado, aumentará la diferencia entre precios y costos

³¹ Roger, Clarke. *Economía Industrial*, trad. Marín Uribe, Pedro L. y Sánchez, Amparo, CELESTE EDICIONES, España, 1993, p.23.

³² *Ibid.*, pp. 24

³³ Domínguez, Lilia; Brown, Flor. *Estructuras de mercado de la industria mexicana. Un enfoque teórico y empírico*. Facultad de Economía, UNAM, Miguel Ángel Porrúa, México, 2003, pp. 16.

³⁴ García Alba, Pascual. *Un enfoque para medir la concentración industrial y su aplicación al caso de México*, Centros de Estudios Económicos, COLMEX, Documentos de Trabajo No. VII, 1987, 29p.

(marginales o medios). Lo anterior se verá reflejado en una tasa de beneficio por arriba de la tasa de rendimiento normal en la industria, lo que provocará una menor producción.

De lo anterior, se desprende el concepto de mercado relevante que se refiere a un mercado acotado, necesario para tener un mercado específico con el fin de poder calcular el nivel de concentración que pueda existir en dicho mercado. Según la Ley Federal de Competencia, para poder determinar el mercado relevante se deberán de considerar:

- La probabilidad de sustituir un bien o servicio por otros.
- Los costos en que se incurren para la distribución de un bien.
- Los costos y posibilidades con que cuentan los consumidores para recurrir a otro mercado.
- Las restricciones normativas que limita a los consumidores para acudir a otras fuentes de abasto, o que los proveedores puedan tener acceso a otros clientes.

En cuanto a las medidas de concentración existen varias, pero las más comunes son los dos índices siguientes:

Índice de concentración, que se define como “La proporción de la producción industrial que representan k empresas más grandes (ordenadas por su participación en el mercado) en el total industrial respecto a las ventas (también puede ser el empleo o la producción), siendo k un número arbitrario”.³⁵ Se expresa de la siguiente manera:

$$C_k = \sum_{i=1}^k s_i$$

donde s_i es la cuota de mercado de la empresa i , y se ordenan las empresas por orden decreciente de cuota de mercado. El valor de C_k varía entre k/n donde n representa el número total de empresas, y todo lo anterior quiere decir concentración mínima, y si el resultado es 1 quiere decir concentración máxima. En caso de que las empresas tengan la

³⁵ Roger, Clarke. *Economía Industrial*, trad. Marín Uribe, Pedro L. y Sánchez, Amparo, CELESTE EDICIONES, España, 1993, p. 29.

misma cuota de mercado, la concentración será la misma “(...) el índice más conocido es el CR4. Mide la participación de las 4 empresas más grandes (...) una limitante de éste índice es que no incluye información respecto a la distribución interior de las cuatro mayores ni de las firmas, como tampoco el número de empresas incluidas(...). Ante esas dificultades, varios autores proponen índices que toman en cuenta toda la información de la industria”.³⁶ Así, surge el siguiente índice de concentración:

Índice de Hirschman - Herfindahl, “...se calcula como la suma de los cuadrados de las cuotas de mercado de las empresas en la industria (...) le concede más importancia a las empresas más grandes en la industria”,³⁷ se define de la forma:

$$H = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

donde s_i indica la cuota de mercado de la empresa i , n indica el número de empresas. El valor de H puede ser de $1/n$ que representa baja concentración y 1 que representa concentración máxima. El valor decrece cuando aumenta el número de empresas.

Los determinantes de la concentración que se han considerado relevantes son las economías de escala, las ventajas absolutas en costos, la diferenciación del producto, la participación de empresas transnacionales y el grado de participación estatal.³⁸ A continuación se describe en qué consiste cada una de ellas.

- Economías de escala en la producción. La empresa aquí deberá tener costos promedio (medios) por unidad mínimos. Se refiere a que los costos marginales (el costo adicional al producir una unidad más) son menores a los costos medios (el costo total dividido por el número de unidades producidas, conocido también como costo total promedio).

³⁶ Domínguez, Lilia; Brown, Flor. *Estructuras de mercado de la industria mexicana. Un enfoque teórico y empírico*. Facultad de Economía, UNAM, Miguel Ángel Porrúa, México, 2003, pp. 17

³⁷ Roger, Clarke. *Economía Industrial*, trad. Marín Uribe, Pedro L. y Sánchez, Amparo, CELESTE EDICIONES, España, 1993, p. 30.

³⁸ Casar, José I.; Márquez Padilla, Carlos (et. al). *La organización industrial en México, Siglo XXI*, México, 1990, 99-104, 445p.

Para que existan economías de escala, son necesarias empresas de tamaño grande en comparación con el mercado total. La consecuencia es que haya concentración por la limitada dimensión del mercado para cierto número de empresas. En las economías de escala de la producción, mientras más alto sea el volumen de la producción de cierto producto, más eficiente y rápida será la producción “debido en parte a la especialización y los efectos de aprendizaje. Ampliar el tamaño de la planta reduce los costos fijos”.³⁹ Un nuevo competidor que desee entrar en la medida en que tendrá que mantener un mínimo de costos medios por largo tiempo, deberá tener una producción importante.⁴⁰

- Ventajas absolutas en costos. Se trata de que ciertas empresas ya instaladas gozan de factores de la producción que son restringidos a otras. Estas ventajas se pueden deber al “control de una mejor técnica de producción, (...) disponibilidad exclusiva de fuentes de aprovisionamiento, tal como un yacimiento petrolífero o minero, una red de distribución o una liquidez importante o bien en una mejor distribución física de las actividades”⁴¹ así, las empresas ya existentes en el mercado podrían aumentar su participación. De esta manera, los costos de los productores y ya establecidos, son inferiores a cualquier escala de producción y los precios a los que vendan serán de todos modos altos. Los posibles entrantes no podrían competir, ya que no cubrirían sus costos.

Otra ventaja de las firmas ya fundadas es que las firmas entrantes tengan acceso a los fondos dispuestos para las inversiones lo que se refleja en costos más elevados de lo que realmente se interesa o el no contar con el capital requerido.

- Diferenciación del producto. Esto se refiere a que se crean cualidades por las que unas cosas se distinguen de otras, lo cual se observa entre un conjunto de productos que

³⁹ Gunnar, Niels. “El TLC y la organización industrial. Un nuevo marco teórico para analizar el impacto sectorial del TLC y su aplicación a la industria automotriz en México”, en: *Investigación económica*, abril-junio, Vol. LVI, #216, 1996, p. 21.

⁴⁰ Jacquemin, Alexis. *La nueva organización industrial. Fuerzas de mercado y comportamiento estratégico*, Ediciones VICEBS - VIVES, España, 1989, 174p.

⁴¹ Jacquemin, Alex. *Economía Industrial. Estructuras de mercado y estrategias europeas*, trad. por Conrad Niell i Sureda, editorial Hispano Europea, Barcelona, España, 1982, p. 169.

satisfacen la misma necesidad, cuando se puede identificar ciertas características que individualizan el producto de una empresa del de las demás y los productos de la misma empresa entre sí. Todo lo anterior implicará que algunas personas preferirán esos productos a otros aunque sea algo más caro y así exist en consumidores con apego a una determinada marca. La diferenciación del producto es otra barrera a la entrada que influye también en el grado de concentración en una industria. Las empresas ya establecidas pueden tener la ventaja de diferenciación de productos sobre las entrantes potenciales, debido a la preferencia de los consumidores por las primeras ya establecidas y a la lealtad a sus productos por los nuevos. Así, los posibles entrantes pueden ver frenada su entrada al mercado porque no podrán vender sus productos a un precio elevado (en relación a los costos de producción) como los productores ya establecidos que sí lo podrán hacer; el beneficio de éstos será que, muy probablemente, contarán con beneficios en cuanto a costos, mientras que los entrantes perderían dinero. Si los nuevos competidores quisieran entrar, deberían también incurrir en un mayor gasto en publicidad en comparación con las firmas ya instaladas, conllevando a que sus beneficios fueran exiguos.

Sin embargo, no siempre que una industria efectúe importantes gastos en diferenciación repercutirá en un alto grado de concentración, sino al revés, pues es posible que no siempre los gastos en diferenciación sean exitosos.⁴² O también puede ocurrir que en una industria se encuentren un número importante de empresas que gasten poco pero con buen resultado en diferenciación y que se observe, por lo tanto, un bajo nivel de concentración. Pueden existir casos en los cuales las economías de escala de la producción son relativamente menores así como los gastos en diferenciación en comparación con otras empresas, y si se hace un gasto en publicidad no significará necesariamente un mayor grado de concentración sino lo contrario. De lo anterior, se puede deducir que un mayor gasto en diferenciación implica un mayor grado de concentración, pero en ciertos casos puede que no ocurra así.

⁴² Casar, José I.; Márquez Padilla, Carlos (et. al). *La organización industrial en México*, Siglo XXI, México, 1990, 99-104, 445p.

Entonces, los factores que tienen que ver con la determinación de la diferenciación de productos que se presentan a continuación:

- a) Las preferencias de los consumidores hacia ciertas marcas (lealtad de los consumidores) debido a promociones publicitarias que destacan las cualidades de los productos y los mismos productores, al hacer esto, también disminuyen el costo de buscar información por parte de los compradores adquiriendo, así, prestigio los vendedores. Por otro lado, se pueden hacer diferencias en productos y que sean sólo aparentes, engañando de esta manera al consumidor.
- b) Las ventajas que otorgan las patentes a ciertas firmas sobre el control de diseños de productos superiores.
- c) Poseer una mejor red de distribución por parte de las empresas establecidas “sistemas favorables de distribución (...) en circunstancias en que los sistemas alternativos de distribución sólo pueden establecerse, en todo caso, en condiciones de coste desventajosas para el entrante”.⁴³

➤ Participación de empresas transnacionales. En este punto se pueden ver dos aspectos que se enlazan con el grado de concentración: los atributos y el comportamiento de las empresas transnacionales.⁴⁴

Por el lado de los atributos, aquellas empresas cuentan con características más significativas que las empresas no transnacionales, en cuanto a capacidad financiera, tamaño del establecimiento, gastos en promoción de ventas, etc. Estas características son elementos importantes en el grado de concentración, de ahí que aumente, a la entrada de una mayor participación de empresas transnacionales.

Además de lo anterior, también las empresas transnacionales cuentan con activos intangibles como son: sistemas de comercialización, know-how, marcas prestigiadas, etc.⁴⁵, lo cual coadyuva a que operen de manera más eficiente. En esta situación, pueden influir en el grado de concentración no a través de un mayor gasto en publicidad, sino a

⁴³ Bain, José S. *Organización industrial*, trad. por Scholz, Manuel, ediciones Omega, Barcelona, 1963, p. 265.

⁴⁴ Casar, José, I.; Marqués Padilla, Carlos; (et. al.). *La organización industrial en México*, Siglo XXI, México, 1990, 99-104, 445p.

⁴⁵ Ibid, pp 99-104.

través de una mayor eficiencia por unidad de gasto en publicidad, es decir, "...los costos promocionales por unidad de venta más bajos a precios dados, o un precio más alto por unidad de costo de producción. Por ejemplo, (...) la publicidad es más efectiva cuando se dirige a través de medios nacionales (por ejemplo, la televisión) y que la saturación creciente de estos medios dará mejores resultados por unidad de gastos".⁴⁶

Ahora bien, en cuanto a su comportamiento, el tipo de estructura de mercado en la industria del país de origen de la filial influirá en el mercado. Si en el país de origen de la empresa filial el grado de concentración es muy alto, de manera tal que da origen a formas oligopólicas, es probable que se lleve a cabo colusión que rivalidad entre las empresas y viceversa. Si el grado de concentración en la industria del país de origen de la filial transnacional no fuera muy alto, llevaría a otras empresas de la misma industria a imitarla a instalar una subsidiaria, porque tendrían temor de que de no hacerlo, afecte sus exportaciones al país donde se instala la filial, ya que podría gozar de la protección de aquél país. Otra razón que llevaría a las empresas a imitarla, es por las ventajas competitivas que podría obtener.

- Participación estatal. En este punto el Estado ha hecho preferencia, generalmente, a las grandes empresas, ya sea por medio de la política fiscal, la política industrial, contratos públicos o de la ayuda a la investigación.⁴⁷

⁴⁶ M.C. Utton. *La concentración industrial*, trad. por Ramón Paredes, Alianza Editorial, Madrid, España, 1975, p.25.

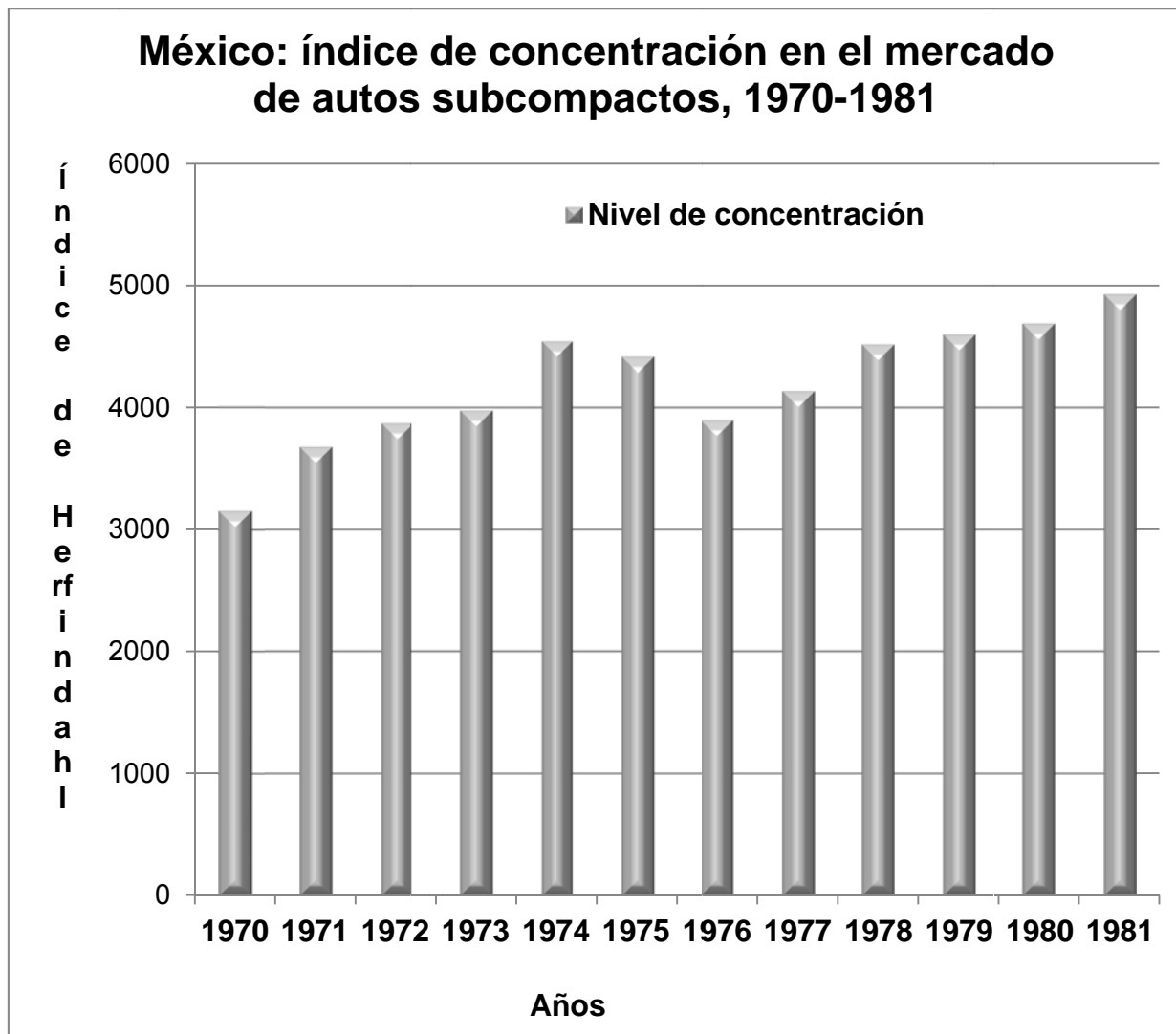
⁴⁷ Para una explicación más detallada, ver Jacquemin, Alex. *Economía industrial. Estructuras de mercado y estrategias europeas*, trad. Conrad Niell i Sureda, Hispano Europea, Barcelona, España, 1982, p. 42.

3.2 Niveles de concentración en la industria automovilística en los años ochenta

Se señaló en el punto anterior las características generales que dan pie a la concentración en un mercado. No está de más mencionar que el mercado de automóviles en México corresponde en la actualidad a una situación de concentración elevada; un número de vendedores tal en este tipo de bien, que conllevan a la estructura de mercado llamada oligopolio. En esta forma de estructura de mercado, se espera ver cambios en el comportamiento de la concentración en el mercado de autos en el periodo que se establece en el presente ensayo. Para ello, es necesario revisar la cuota de mercado de cada uno de los competidores, es decir, la parte proporcional que poseen cada una de las empresas del sector que se analiza con respecto a sus ventas.

El periodo que se maneja en el presente ensayo abarca de 1982 a 1994. En el capítulo dos se señaló la evolución de este sector no sólo en los años ochenta, sino también en los años setenta para tenerlo como antecedente de que se dieron cambios en esta industria.

GRÁFICA 1

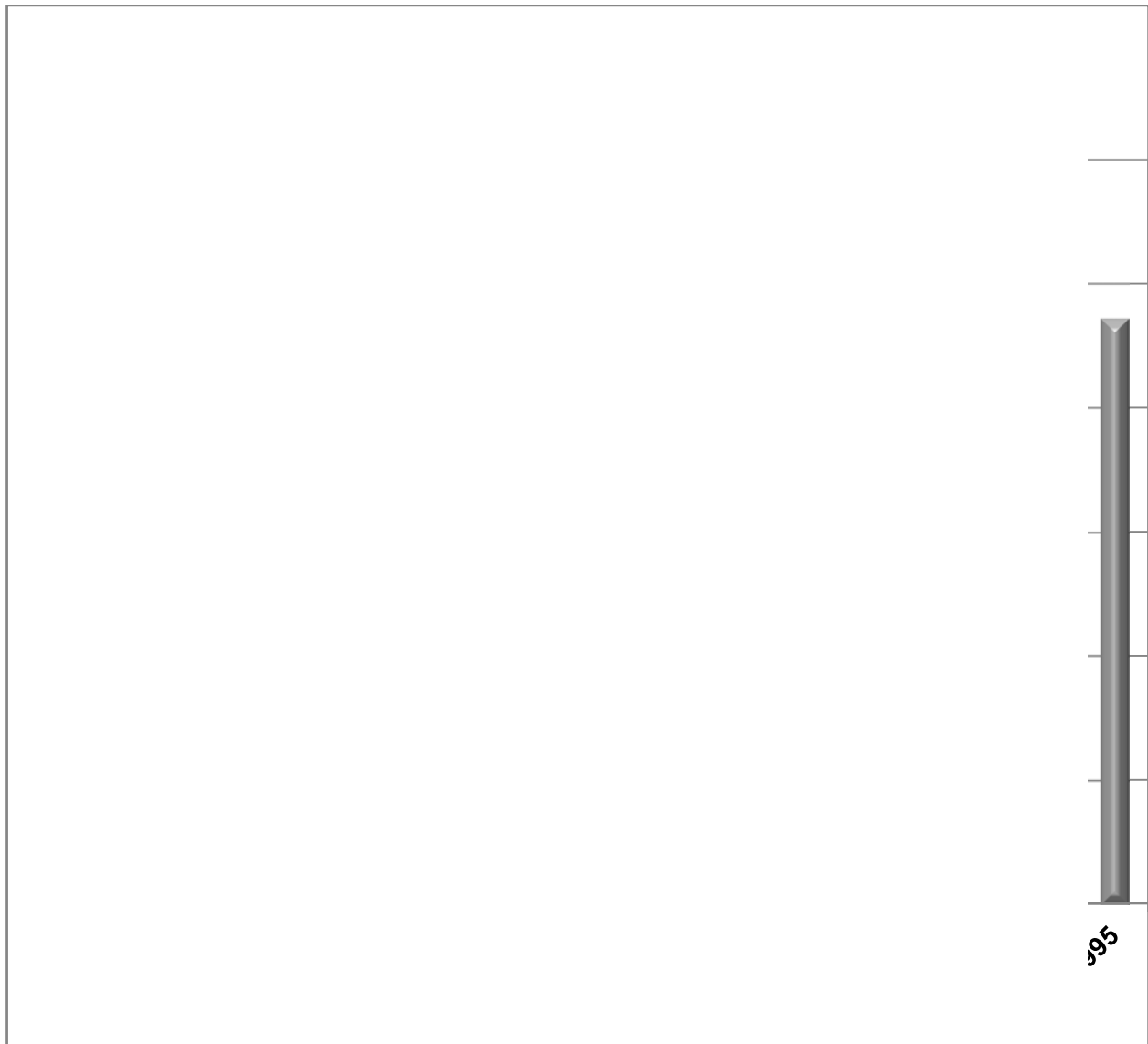


Fuente: elaboración propia con base en el cuadro 1.

En la gráfica 1 se observan altibajos en el índice de concentración en el nicho de autos subcompactos del periodo de 1970 a 1981, siendo éste último año donde se registra una mayor concentración de mercado. De una manera más detallada del por qué dicho comportamiento lo muestra el cuadro 2; mientras que en 1970 son seis empresas las que participan en la venta de automóviles subcompactos, en 1980 sólo son cuatro. Esto podría explicarse por los lineamientos establecidos en los decretos llevados a cabo que se mencionaron en el capítulo dos; también tenían, entre otros aspectos, que limitar el número

de líneas de autos, es decir, menor número de modelos de los mismo. Otra característica que se observa es que de 1970 a 1981 refuerzan sus posiciones las competidoras VW y Nissan, y el resto no. A lo largo del periodo señalado, el índice de Herfindahl va en aumento, salvo en 1975 y 1976, este último año de crisis económica en México, y con los efectos psicológicos de que mejoraría la economía mexicana por los descubrimientos petrolíferos en 1977, se vuelve a incrementar (ver cuadro 2).

GRÁFICA 2



Fuente: elaboración propia con base en los cuadros 3 y 4.

¿Qué hay con los subsiguientes años en este tema? Los cuadros 3 y 4 ayudan a explicar también la tendencia de la concentración. El año que muestra un menor nivel del mismo es en 1982, cuando México pasaba por una severa crisis económica, todos los competidores disminuyen su participación de mercado. Algo más que se observa es que empieza a incursionar Renault en ese mismo año, a pesar de la crisis. Ford empieza a hacerlo a partir de 1988 y Renault en 1986 deja de participar, dominando el mercado de ventas de autos subcompactos Nissan y Volkswagen hasta 1995, aunque empieza General Motors a competir también en 1994.

El índice de Herfindahl, como se vio en secciones anteriores, muestra que si es éste mayor a 1 o 1000, existe concentración de mercado, misma que si se observa en los cuadros mencionados. Algo similar ocurrió con los siguientes años posteriores a 1982, algunas leves variaciones en el tema que aquí atañe. A partir de 1994, comienzan a entrar más competidores en este tipo de bien, más concretamente la empresa estadounidense GM cuya incursión provocó una disminución del índice de concentración, aunque haya disminuido su participación en 1995 dada la crisis económica en México.

Como se señaló en el punto de la reestructuración productiva del presente trabajo, sólo tomando en cuenta a la industria automotriz en su conjunto, es decir, con sus ramas que la integraban en los años ochenta y principios de los noventa (sectores autopartes y terminal), se veía mucha concentración y a partir del decreto de 1989 comienza a observarse más competencia. Sin embargo, considerando únicamente el sector subcompactos perteneciente a la industria terminal, no comienza a mostrar signos de menor escala de concentración sino hasta 1994, año en que entra en vigor el Tratado de Libre Comercio con Norteamérica.

Por otro lado, la concentración de mercado como se mencionó más arriba está ligada con el número de líneas y modelos, cifra que dejó de ser limitada, especialmente a partir de 1989 y de manera definitiva en 1994, y esto también actuó como barrera a la entrada de otros potenciales competidores, pues se hace necesario que se cumplan con economías de escala de la producción, pues estas empresas buscan contar con costos promedio por unidad mínimo. Otro aspecto a considerar es que a principios de los años ochenta las automotrices comenzaron a dirigir la mayoría de su producción al exterior debido a la crisis que registró la economía mexicana, y que conllevó a que la dimensión del mercado interno se hiciera aún más limitada para otras compañías que hubieran querido participar. Ello pudo complicarse con los decretos de 1989 que manifestaron dar mayor libertad a los distintos productores con respecto a la producción de número de líneas y modelos de autos, pues conllevó a la diferenciación de productos que pudo hacer que se saturara más el mercado; lealtad a ciertas marcas dadas las promociones publicitarias de las firmas ya instaladas, por mencionar una de las consecuencias al crear cualidades en un automóvil que lo distinguirán de otro.

Otro aspecto a considerar es que las empresas que incurren en este mercado cuentan con los recursos suficientes para afrontar los gastos que conllevan las promociones en ventas; dado que este rasgo es característico de empresas transnacionales, aunque entre otro productor a competir, si es transnacional, también conllevará a que continúe la concentración de mercado en este tipo de bien. Y a esto último se puede añadir el hecho de que el tipo de estructura de mercado en la industria del país de origen de la filial que se ha instalado, dará origen a una forma oligopólica en el sector, ya que como se mencionó en el punto 3.1, se efectúan colusiones más que rivalidad entre las ensambladoras.

CONCLUSIONES

La industrialización llevada a cabo en México en el periodo que va de 1940 a 1970 consistió en un proceso llamado “sustitución de importaciones” con la búsqueda de desarrollar bienes de consumo no durable, bienes intermedios y posteriormente bienes durables y de capital. Para lo anterior se buscó la integración nacional local estableciendo el gobierno requerimientos de contenido nacional, permisos de importación, financiamiento a la inversión industrial participando el gobierno por medio de Nacional Financiera, promoción de exportaciones pero en menor medida. También se incluyeron incentivos fiscales, aunque en menor grado si se les consideró, y ejemplos de ello son la eliminación de impuestos a importaciones de maquinaria, equipos y materias primas.

Se observa que la industria automovilística requirió de importaciones de ciertos componentes y partes en el “proceso de sustitución de importaciones”, que, al aumentar la demanda de automóviles, se incrementaba la importación de insumos. Se intentó limitar ello mediante los decretos de 1962 y 1972 con sus respectivas disposiciones. El decreto de 1977 contempló el desarrollo de la industria de autos como la de autopartes vía exportaciones.

Por el lado internacional en esta época, las empresas transnacionales estadounidenses y europeas enfrentaron la competencia japonesa moviendo su producción a otras zonas para reducir costos, y, aunado a lo más arriba señalado, se dieron muchas inversiones automotrices en México, varias con la finalidad de dirigir la producción al sector externo.

Dado el auge de 1978 a 1981, aumentó la demanda interna conllevando a que aumentara la importación de componentes, partes y autos. Puede decirse que hubo aumento de exportaciones pero por la disminución del mercado externo y la falta de competitividad no fueron lo esperado.

En 1982 la economía mexicana estaba en crisis: incremento importante de la inflación, altas tasas de interés al servicio de la deuda externa sobretodo pública, empeoramiento de la balanza comercial no petrolera por el aumento de las importaciones, caída del precio del petróleo y fugas de capitales que fueron más de los necesarios de parte del sector privado

para cubrir sus créditos. El presidente de ese entonces, Miguel de la Madrid dio a conocer un paquete que contempló medidas establecidas por el Fondo Monetario Internacional: disminución del gasto público, aumento de impuestos al consumo, controles salariales, ajuste de precios y tarifas de bienes y servicios que llevaba a cabo el Estado, tipo de cambio flexible, por mencionar algunas. A pesar de la renegociación de la deuda externa en 1987 con el Plan Baker, el crecimiento de la economía mexicana fue exiguo y a la postre fue un fracaso el plan mencionado. Los resultados más significativos de mencionar del Pacto de Solidaridad Económica en ese mismo año, son la reducción significativa de la inflación al año, y muy poco crecimiento económico. El Plan Brady que se firmó en 1989 en el gobierno de Salinas tampoco sirvió, sólo se postergaron los problemas de endeudamiento. El Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, y el anuncio de reformas económicas futuras como es el Tratado de Libre Comercio con Norteamérica en esa misma administración, conllevaron a una estabilización de la economía mexicana.

En cuanto al sector automovilístico en esa época, las exportaciones se intensificaron, dada la contracción del mercado interno en 1983, y poco después al superar el problema más crítico crecieron paulatinamente sus importaciones entre 1984 y 1989. También se observó un relajamiento en cuanto a la inversión extranjera en 1985 llevándose a cabo una mayor apertura comercial al exigir menos la coinversión entre empresas. Posteriormente, se celebraron otros decretos que buscaron mayor competencia, pues el marco regulatorio concertado de los anteriores protegían mucho las industrias automovilística y de autopartes, conllevando en lo que respecta a la primera a que se viera muy concentrada su posición dentro de la economía mexicana, y se les concedió mayor libertad a las competidoras de incluir más líneas y modelos con respecto a los vehículos que producían.

La apertura que se llevó a cabo en el sexenio de De la Madrid dio pie a que se llevara a cabo una mayor apertura comercial en el sector automovilístico, y que se reflejó en el Tratado de Libre Comercio con Norteamérica, mismo que suprimiría todo lo estipulado en los dos últimos decretos en el sector, aunque sería de manera paulatina, es decir, estipulando años de gracia. Y en ello el tratado implicó suprimir barreras arancelarias, no arancelarias como son las cuotas de importaciones de autos.

Lo anterior entraña la posibilidad de que quizá se hayan dado cambios en la estructura de mercado del sector automovilístico, reflejándose en la concentración de la misma. Por lo

tanto, fue necesario analizar el tema de la concentración de una industria, pues al tomarlo en cuenta ayuda a observar que unos pocos vendedores controlan la producción o la venta de bienes en una industria determinada.

Existen modos de medir el grado en que está concentrada una industria, y se hace por medio de los índices; ayudan a saber que tanto se acerca un sector a una situación de competencia perfecta o el otro extremo que es el de monopolio.

Los determinantes de la concentración de mercado, (economías de escala de la producción, las ventajas en costos, la diferenciación de productos, la participación de empresas transnacionales y el grado de participación estatal) también ayudan a explicar el porqué la industria de automóviles está tan concentrada en unos cuantos competidores.

Tomando en cuenta las premisas anteriores y al contrastar con los datos estadísticos llevados a cabo para analizar la evolución de la variable objetivo (la concentración), se puede no solo ver el desenvolvimiento de la misma, sino constatar que los determinantes del tema en que se interesó el presente trabajo se reflejan en la forma de estructura de mercado a la que pertenece la industria de autos, a la del oligopolio.

Al realizar las gráficas como los cuadros para el cálculo del índice de Herfindahl, se puede observar que el índice de concentración es de menor grado en los años en los que se encontraba México en crisis económica, como son los años de 1976 y 1982. Otro aspecto observable es que a pesar de que se comienza a ver a principios de los años ochenta más participantes en el mercado de autos subcompactos, no lo hacen de manera importante, de tal suerte que siguen dominando a principios de los años noventa dos automotrices: Nissan y VW. Cuando entra en vigor el Tratado de Libre Comercio con Norteamérica, que es en 1994, comienza a revertirse esa tendencia.

Otro tema a considerar es que en los años ochenta, al limitarse el mercado interno por las crisis en las que se encontró sumergida la economía mexicana, no pudo darse el hecho de que entraran a competir otros rivales y los productores de autos que estaban incursionando en México, tuvieron que dirigirse al exterior.

Otro aspecto más es que con los decretos llevados a cabo en 1989, se dio mayor libertad a las ensambladoras en lo que respecta a la producción de líneas y modelos de autos,

haciendo que se saturara el mercado por la diferenciación del producto, lo que condujo a dificultar más el que se ampliar a la competencia, dado que los posibles vendedores que quisieran participar tendrían que cumplir con economías de escala. Sin embargo, en 1994, que se les concede en definitiva completa libertad en el tema de los modelos de los autos al dirimirse los decretos de 1989, puede observarse en las estadísticas elaboradas que comienza a darse una leve disminución en el índice de concentración, pero no tan importante como para que sitúe a la industria de automóviles en una situación de baja concentración.

Bibliografía

1. Aguilar García Javier. *La política sindical en México: industria del automóvil*, Editorial Era, México, 1982, pp. 17-195.
2. Álvarez Medina, María de Lour des. “Cambios en la industria automotriz frente a la globalización: el sector de autopartes en México”, en: *Contaduría y Administración*, No. 206, julio-septiembre, 2002.
3. Álvarez Medina, Lourdes; Rueda Pereira, Isabel (coordinadores). *La industria automotriz en época de crisis. Efectos económicos, financieros y sociales*, UNAM, México, 2011.
4. Automotive News, june 25, 2007.
5. Bain, José. *Organización Industrial*, Ediciones Omega, Barcelona, 1963, 684p.
6. Baudier, Denis. “Renault/Nissan: la alianza cordial”, en: *R&DLa ruta de la innovación, Dirección de la comunicación de la DGA Industrial y Técnica de Renault*. Directora Kira Spek, NO. 32, abril de 2004, revista trimestral, pp. 12-15.
7. Brown G. Flor, Minián Isaac. “Las redes interfirma de proveedores innovadores: ¿están presentes en la industria de autopartes mexicana?”, en: *Investigación Económica*, Facultad de Economía, UNAM, México, Vol. LVII: 224, abril-junio de 1998, pp.91-118, 213p.
8. Domínguez, Lilia; Brown, Flor. *Estructuras de mercado de la industria mexicana. Un enfoque teórico y empírico*. Facultad de Economía, UNAM, Miguel Ángel Porrúa, México, 2003, pp. 17.
9. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Balanza Comercial de México* enero-septiembre, 2004.
10. INEGI, *La industria automotriz en México, 1974 y 1994*.
11. Cabral, Luis. *Economía*, traductor Galera, Francisco , editorial McGraw-Hill, España, 1997, 197p.

12. Carrillo Viveros, Jorge; González López, Sergio. *Empresas automotrices alemanas en México: Relaciones cliente-proveedor* (cuadernos de Trabajo 17) Secretaría del Trabajo y Previsión Social 1999, 141p.
13. Casar, José; Marqués Padilla, Carlos; et. al. *La organización industrial en México*, editorial siglo veintiuno, México, 1990, pp. 99-104, 445p.
14. Casar, José I. “El sector manufacturero, y la cuenta corriente, evolución reciente y perspectivas”, en: *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Vol. 1, Fondo de Cultura Económica, México, 1994 (Lecturas de El Trimestre Económico 80). 383p.
15. Lustig, Nora. “De la crisis a la recuperación”, en: *México: Hacia la reconstrucción de una economía*, El Colegio de México-Fondo de Cultura Económica, México, 1994, 200p.
16. García Alba, Pascual. *Un enfoque para medir la concentración industrial y su aplicación al caso de México*, Centros de Estudios Económicos, COLMEX, Documentos de Trabajo No. VII, 1987, 29p.
17. Roger, Clarke. *Economía Industrial*, trad. Marín Uribe, Pedro L. y Sánchez, Amparo, CELESTE EDICIONES, España, 1993.
18. Salomón, Alfredo. “La industria automovilística en México: el reto de la integración” en: *Comercio exterior*, vol. 54, núm. 3, marzo de 2004, México, publicación mensual, pp.258 – 270.
19. Tello, Carlos. *Estado y desarrollo económico; México 1920 – 2006*, UNAM, Segunda reimpresión de la segunda edición, México, 2011, 276p.